FACHMAGAZIN FÜR FITNESS, WELLNESS & GESUNDHEIT IM DEUTSCHSPRACHIGEN EUROPA

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

FITNESS TRIBUNE®

Nr. 196 | Februar / März 2022

MANUEL ALONSO UND OLIVER MUELLER: JOHNSON HEALTH TECH. MATRIX STELLT SICH NEU AUF

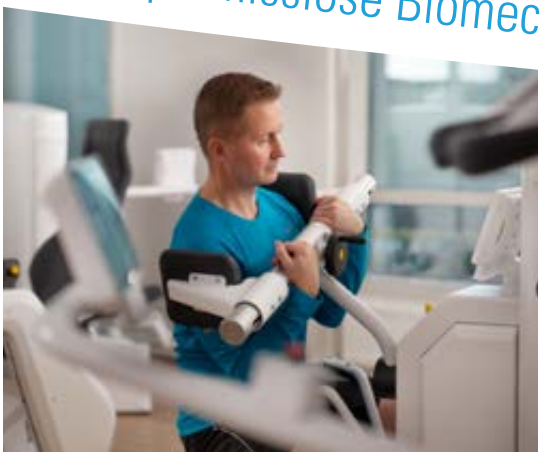
REPORTAGEN • KOLUMNEN • INTERVIEWS

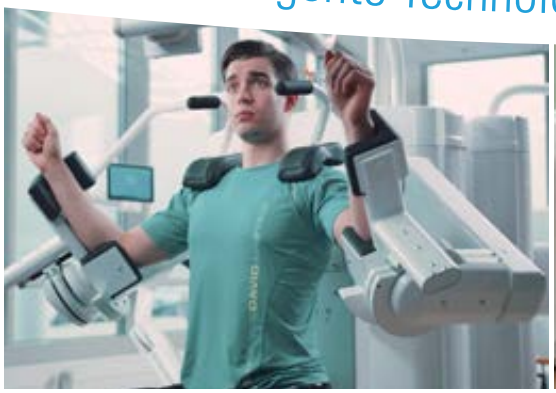
fitnesstribune.com

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!!

Roger A. Gestach

Das Ende naht!

Nicht das Ende der Menschheit — zum Glück! Nein, das Ende der Pandemie naht! Dank der Omikron-Variante könnte der Spuk bald vorbei sein und die Pandemie könnte sich zu einer Endemie transformieren. Als ich dieses Editorial und einen Teil meiner Texte dieser Ausgabe geschrieben habe, befand ich mich zusammen mit meinen Kindern in Isolation. Covid hatte uns drei erwischt. Dies war eine echte Herausforderung — während zehn Tagen meine Arbeit, Homeschooling und Kinderbetreuung unter einen Hut zu bringen.

Die Fitnessbranche wird nach der Pandemie wieder sehr gut laufen, davon bin ich überzeugt. Jedoch hat das Corona-Virus unsere Branche verändert. Was bleibt nach Corona zurück, was sind die Folgen, was hat sich verändert... lesen Sie dazu meine Einschätzung im Kommentar.

Drei wichtige Events der Branche stehen in der ersten Jahreshälfte 2022 an: Das Mountain Move in Arosa, welches wieder im Winter durchgeführt wird. Die FIBO, die nach 2019 erstmals wieder stattfinden kann. Und im Mai der BranchenTag in Bern, dieses Jahr wieder mit einem Galaabend geplant. Bei Druckbeginn dieser Ausgabe, sollten laut Informationen der Veranstalter alle drei Anlässe stattfinden können. Hoffen wir es, denn für unsere Branche ist dies sehr wichtig. Alle Infos zu diesen tollen Events, auf die ich mich auch persönlich sehr freue, finden Sie in dieser Ausgabe.

Welche Wunder Fitnesstraining bewirken kann, lesen Sie in der Reportage von Rolf Lindenmann, welcher im Alter von 87 Jahren mit dem Training begonnen hat. Zudem hält diese Ausgabe weitere interessante Reportagen und spannende Fachartikel für Sie bereit, unter anderem über die Digitalisierung oder über das Thema Milch.

Und wie immer ist diese FITNESS TRIBUNE gespickt mit vielen spannenden Branchen-News und interessanten Produkten. Schauen Sie sich doch aufmerksam die Advertorials und Inserate unserer Partner an.

Wie gut kennen Sie eigentlich Johnson Health Tech. mit der Premiummarke MATRIX? Der Mann rechts auf der Titelseite ist Oliver Mueller, Geschäftsführer von Johnson Health Tech. Schweiz. Mehr über ihn und die Firma erfahren Sie ebenfalls hier.

Und — last but not least — einer, der wieder «auferstanden» ist! Giusi Verre ist nach einer längeren Auszeit wieder zurück. Und dies mit einer neuen Firma, die er gemeinsam mit seiner Frau Anita führt und einem neuen Konzept namens «GYM LOVERS».

Viel Spass beim Lesen, es geht wieder aufwärts!

Ihr

Roger Gestach

Anzeige

HIGHLIGHTS DIESER AUSGABE

FROM FAMILY BUSINESS TO WORDWIDE FITNESS FAMILY 18

BRANCHENTAG 2022 48

GIUSI VERRE IST «BACK ON TRACK» 62

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

DIE HERAUSFORDERUNGEN DER FITNESSBRANCHE IM MARKETING-MIX 2022 90

FITNESSTRAINING VERÄNDERT LEBEN 96

MYTHOS MILCH 100

MARKETINGPANDEMISCH UND SOLIDARISCH 106

Anzeige

STAGES CYCLING

STAGES – INDOOR CYCLING MIT OUTDOOR FAHRGEFÜHL

BEGEISTERN SIE IHRE MITGLIEDER MIT EINEM VOLLKOMMEN NEUEN INDOORCYCLING ERLEBNIS

- Erfolg garantiert
- Überschaubares Investment
- Einzigartige Positionierung
- Digitalisiert und flexibel für die Zukunft

Kontaktieren Sie uns!

TUM
www.tum-sports.com
Phone +41 26 684 10 00
info@tum-sports.com

Inhaltsverzeichnis

Editorial	3
Fitness News	12 | 16 | 30
Manpower News	14
Interview Oliver Mueller, Johnson Health Tech. Schweiz	18
Austria News	22 | 42
SAFS News	26
Priska Hasler Kolumne	28
Advertorial InBody	32
Reportage saluto Küssnacht am Rigi	34
Advertorial B. A. Ernährungsberatung	36
Kommentar	38
FIBO 2022	40
Event News	44
Education News	46
BranchenTag 2022	48
Advertorial Idiag	54
Advertorial milon und five	58
Interview Giusi Verre, GYM LOVERS	62
Fachartikel Arthrose	66
Peter Regli Kolumne	70
SFGV News	76
Fachartikel Centervernetzung	78
Edy Paul Kolumne	80
Mountain Move Fitness Days Arosa 2022	82
Fachartikel Management	84
Andreas Bredenkamp Kolumne	86
Fachartikel Marketing	90
Eric-Pi Zürcher Kolumne	94
Reportage Rolf Lindenmann	96
Health News	98 | 112
Fachartikel Milch	100
Robert Looser Kolumne	104
Paul Eigenmann, QualiCert News	106
Swiss News	110
Germany News	113
Media News	114 | 116
Svizzera italiana	120
Suisse romande	121
Inserentenverzeichnis	122
Termine und Adressen	124
Impressum	126

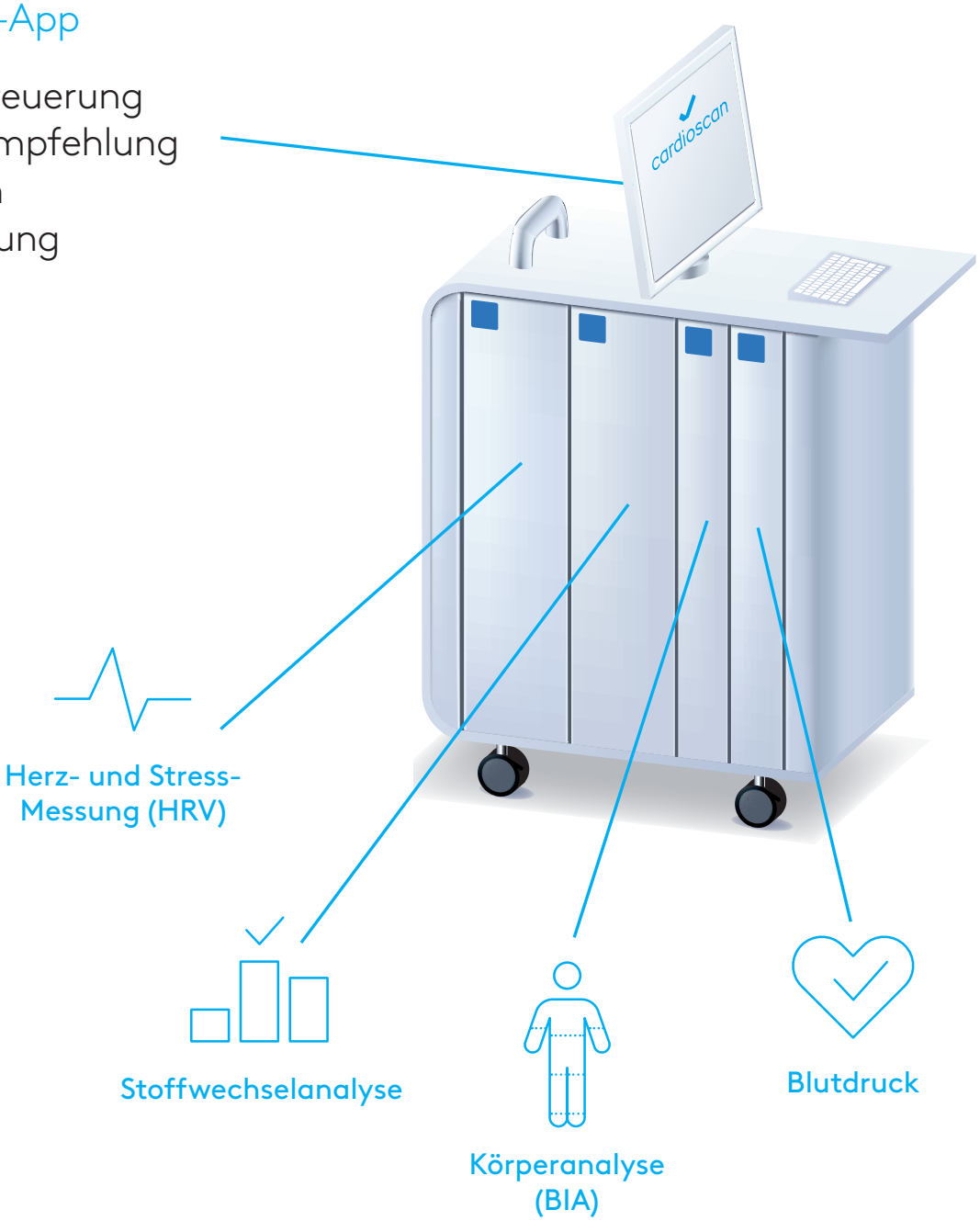
Die modulare Diagnostikwelt von cardioscan.

Je nach Budget und Bedürfnis – bei uns hast Du die volle Flexibilität.

Cloud-Software mit der Kunden-App

- Trainingssteuerung
- Trainingsempfehlung
- Motivation
- Zielerreichung

Checkpoint Beratungsstation



cardioscan

MARKENBERG

Markenberg GmbH
Spinnereistrasse 12
8135 Langnau am Albis

+41 (0)44 713 14 15
info@markenberg.com
www.markenberg.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

Gold's Gym München: Die Ikone eröffnet ihr erstes Studio in Bayern

Kurzhanteln bis 100 Kilogramm, Cardio Bereich, Group Workouts und weitere Kursangebote: Die ikonische Fitnessstudiomarke Gold's Gym hat ihr erstes Studio in München eröffnet. Die weltweite Fitness- und Athleten-Community soll weiter wachsen. Neben Berlin, Mailand, Herne, Krefeld und Jena ist der neue Standort in München bereits das sechste Gold's Gym, das unter dem Dach der RSG Group in Europa betrieben wird. Künftig haben alle Fitnessenthusiasten aus Bayern die Chance, Legenden wie Arnold Schwarzenegger oder Lou Ferrigno nachzueifern. Beide zählten zu den ersten Mitgliedern der traditionsreichen Kette und haben ihre Karriere dort begründet. Seitdem hat sich Gold's Gym zu einer globalen Marke mit mehr als 700 Standorten und drei Millionen Mitgliedern auf sechs Kontinenten entwickelt. Der neue Standort ist ideal für die Marke. Die innovative und nachhaltige Ausrichtung ist identisch mit der neuen Strategie, die Gold's Gym verfolgt.

Es gibt eine Free-Weights Area mit Kurzhanteln bis zu 100 Kilogramm und eine grosse Cardio und Functional Area. Ausserdem lassen Group Workouts oder ein abwechslungsreiches Kursangebot für jedes Level Sportlerherzen höherschlagen. Top ausgebildete Head Coaches und Personal Trainer liefern Motivation, optimale Betreuung und maximale Effektivität auf dem Weg zum individuellen Trainingsziel. Nach dem Workout bietet der Saunabereich einen perfekten Ort zur Regeneration.

Deutsche Sportakademie expandiert – neue Standorte in Berlin & München

Ab April 2022 bietet die Deutsche Sportakademie ihre Fitnesstrainer B-Lizenzausbildung auch an ihren neuen Standorten in Berlin und München an. Die Bildungsakademie mit Hauptsitz in Köln bietet Fitnesstrainern Lizenzausbildungen mit einem modernen Blended Learning System, das flexible multimediale Online-Lernmedien mit Vor-Ort-Praxistrainings kombiniert.

«Es freut uns besonders, dass wir in zwei weiteren deutschen Metropolen Fuss fassen konnten und unsere Fitnesstrainer jetzt auch dort direkt vor Ort ausbilden können», erklärt Miriam Müller, Akademieleitung der Deutschen Sportakademie. Die Lizenzausbildung zum Fitnesstrainer B startet alle zwei Monate und vermittelt den angehenden Fitnesstrainern das Fachwissen, um Anamnesen zu erstellen, individuell aufgebaute Trainingspläne zu entwickeln, Trainingsinhalte auf die Trainingsziele abzustimmen und Kunden beim Training professionell zu beraten.

Fitness-Tech-Unternehmen Myzone erreicht eine Bewertung von über 100 Millionen US-Dollar

Myzone, der weltweite Hersteller von tragbarer Fitness-Tracking-Technologie, hat sich von BGF, dem grössten Wachstumskapitalinvestor Grossbritanniens, zusammen mit Vin Murria, einer renommierten Tech-Unternehmerin, welche als nicht-exekutives Mitglied einsteigt, eine Investition von 17,2 Millionen US-Dollar gesichert.

Myzone wurde 2011 vom Fitnessexperten Dave Wright gegründet und hat seit seiner Gründung ein imponierendes Wachstum erreicht und bedient derzeit über 9000 Einrichtungen in 84 verschiedenen Ländern mit über zwei Millionen ausgelieferten Trackern.

Myzone wurde entwickelt, um Menschen zu mehr körperlicher Aktivität zu motivieren. Es wird in vielen der grössten Fitnessstudios weltweit eingesetzt und hat sich in neue Märkte wie Spitzensportteams, Krankenhäuser, Schulen, Universitäten und den Unternehmenssektor etabliert.

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

Anzeige

LIKE

I ♥

FITNESS

Offizielle Partnerschaft
Facebook Fanpage, **I love Fitness**

FITNESS TRIBUNE

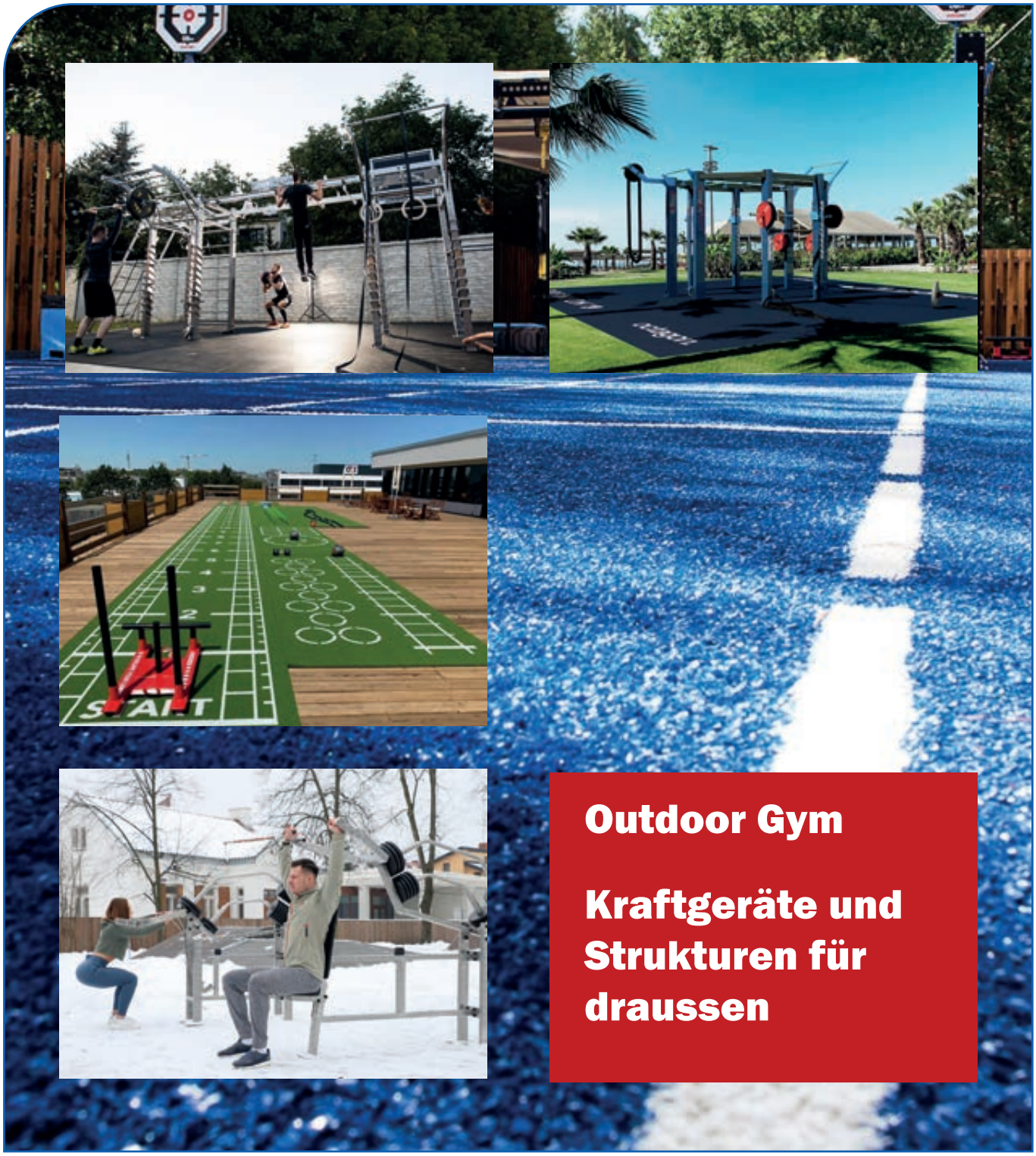
Verstärkung für das Schweizer ACISO Team

Die Online-Marketing-Expertin und Fitness-Praktikerin Lucrezia Steiner ist seit acht Jahren in der Fitnessbranche und unterstützt seit Anfang diesen Jahres mit ihrem Fachwissen das Beratungsteam um Ariane Egli. Nach weiterer ACISO-interner Ausbildung zur Unternehmens- und Marketingberaterin wird sie die Schweizer Clubs bei allen Herausforderungen der Studioentwicklung erfolgreich unterstützen.

Giusi Verre zurück in der Branche

Giusi Verre ist seit über 25 Jahren eine bekannte Persönlichkeit in der Fitnessbranche. Er baute die Premiumkette fitnessplus zu einer der grössten privaten und inhabergeführten Fitnessketten der Schweiz auf und stand mit seinen Teams jahrelang für Innovationen, erfolgreiche Konzepte, Programme und Systeme sowie für hervorragende, interne Aus- und Weiterbildungen.

Doch in den letzten beiden Jahren ist es still um den sympathischen Unternehmer geworden. Verre hatte sich Ende 2019 aufgrund schwerer privater Schicksalsschläge — darunter mehrere Todesfälle im engsten Familienkreis — entschieden, mit seiner Familie eine längere Auszeit zu nehmen. Nun taucht Verre nach zwei Jahren wie Phönix aus der Asche wieder auf! Mit einer neuen Firma, die er gemeinsam mit seiner Frau Anita führt und dem neuen Businesskonzept namens «GYM LOVERS». Lesen Sie dazu auch das Interview in dieser Ausgabe (ab Seite 62).



Outdoor Gym

Kraftgeräte und Strukturen für draussen

Wir liefern:

- innovative Strukturen für funktionelles Training
- belastbare und witterungbeständige Bodenbeläge
- wartungsarme Kraftgeräte mit verstellbaren Gewichten
- Planung und Konzeption mittels Design-Software
- 600 m² Showroom in der Schweiz

Heute noch planen und umsetzen www.ratio.ch/Outdoor-Gym

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

ratio

Planet Fitness übernimmt 114 Studios von Franchise-Partner Sunshine Fitness

Die Franchise-Kette Planet Fitness hat die geplante Übernahme ihres Franchise-Partners Sunshine Fitness Growth Holdings LLC bekanntgegeben. Sunshine Fitness war der erste Franchisenehmer im Planet Fitness Lizenzsystem und wurde seit 2017 vom Investor TSG Consumer Partners geführt. Der Franchise-Nehmer hat seinen Sitz im Südosten der Vereinigten Staaten und betreibt dort in den Bundesstaaten Alabama, Florida, Georgia, North Carolina und South Carolina insgesamt 114 Studios. Durch die Übernahme ergeben sich für Planet Fitness neue strategische Möglichkeiten. So kann der Franchise-Riese (mehr als 2000 Studios) — dessen unternehmenseigene Studioportfolio sich bisher hauptsachlich im Nordosten der USA befindet — seinen direkten Einfluss im Südosten deutlich erweitern.
Nach dem Kauf wird Planet Fitness mehr als 200 eigene Corporate Stores besitzen, was in etwa 10 Prozent der Gesamtstudios der Franchisekette entspricht.

2022 im Zeichen des Aufbruchs: clever fit macht sich für weitere Expansion bereit

Mittlerweile gehören fast 500 Studios zu clever fit, einem Fitness-Franchisesystem, das vor nicht einmal 15 Jahren gegründet wurde und mittlerweile zu den erfolgreichsten in Europa gehört. Ausruhen will man sich in der Systemzentrale in Landsberg am Lech allerdings nicht: Dort wird bereits auf die nächsten grossen Meilensteine hingearbeitet.

Erneut liegt ein nicht ganz einfaches Jahr hinter der gesamten Fitnessbranche. Dass die Themen Sport und Fitness als Teil eines gesunden Lebensstils trotzdem — oder gerade deswegen — immer weiter an Bedeutung gewinnen, lässt den clever fit CEO Alfred Enzensberger an seinem Optimismus festhalten: «Ein nicht unwesentlicher Teil der Bevölkerung hat während der Pandemie an Gewicht zugelegt, Schmerzen am Bewegungsapparat und Probleme mit dem Stoffwechsel haben sich verschärft. Viele wollen nun endlich aktiv etwas für ihre Gesundheit tun und haben erkannt, dass Fitnessstudios eben nicht nur Freizeiteinrichtungen, sondern kompetente Partner auf dem eigenen Weg zum gesünderen Ich sein können. Das birgt grosse Chancen für unser Wachstumsvorhaben. Dem Ziel, für die Mitglieder 360-Grad Service bieten zu können, sind wir bereits einen grossen Schritt nähergekommen und wir arbeiten weiter daran, um am Ende zu den Anbietern zu gehören, die gestärkt aus der Krise herausgehen werden.»

Anzeige

Veranstalter

SOLEDOR® SAFS SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

27.08.
2022

SCHWEIZER ABEND

LAKE SIDE ZÜRICH

WE CONNECT
WE SHARE
WE CREATE
FITNESS

PORSCHE Porsche Zentrum Zürich

AIREX® milon SENSOPRO TECHNOGYM FITNESS TRIBUNE

schweizerabend.ch

From Family Business to worldwide Fitness Family

Johnson Health Tech., mit der Premium Marke Matrix, gehört zu den grössten und weltweit führenden Geräteherstellern. Die Geschichte von Johnson Health Tech. begann 1975 in Taichung, Taiwan, wo Peter Lo Johnson Metals gründete. In Kooperation mit Ivanko produzierte die Firma Hantelscheiben und wurde innerhalb von drei Jahren zum weltgrössten Lieferanten in diesem Segment. Im Laufe der Zeit reifte Johnson Health Tech. vom Erstausrüster (OEM) zu einem vertikal integrierten Fitness-Kraftpaket heran, das nun alle Phasen der Herstellung, des Vertriebs und Verkaufs selbst durchführte. Seit Johnson Health Tech. das Markeneigentum und die Entwicklung übernahm, verfolgte das Unternehmen eine konsequente Expansionsstrategie und besitzt aktuell in 30 Ländern hundertprozentige Tochterunternehmen sowie ein weltumspannendes Vertriebsnetzwerk. Nach zwei Jahrzehnten mit grossen Investitionen und Wachstum wurde 2001 Matrix Fitness als die Premium-Marke für kommerzielle Produkte bei Johnson Health Tech. etabliert.

Seit Juni 2021 leitet Oliver Mueller die Schweizer Niederlassung des renommierten Geräteherstellers. Der Verkaufsprofi verfügt über rund 30 Jahre Erfahrung in der Sportbranche. Roger Gestach sprach mit Oliver Mueller:

RG: Lieber Oliver, Johnson Health Tech. hat sich vom kleinen Produzenten für Hantelscheiben zu einem der grössten weltweit tätigen Gerätehersteller entwickelt. Was sind aus deiner Sicht die wichtigsten Eckpfeiler der Firmengeschichte?

OM: Lieber Roger, ich will da gar nicht gross ausschweifen. Was sicherlich einer der Hauptpunkte ist, dass wir mit Jason Lo einen visionären Eigentümer mit einem klaren Ziel vor Augen haben. Weitere Faktoren sind unsere leidenschaftlichen und sportbegeisterten Mitarbeiter, unsere Nähe und unser Gespür für den Kunden und die Marktentwicklung. Unseren Kunden gut zuhören, die Kundenbedürfnisse erkennen und innovative Produkte entwickeln. Unseren Service und unsere Dienstleistungsbereitschaft auf höchstem Niveau halten und last but not least, unsere Leidenschaft leben und nie aufhören uns weiterzuentwickeln.

RG: Wie gross ist Johnson Health Tech.?

OM: Johnson Health Tech. (JHT) gehört zu den grössten Fitness- und Wellness-Herstellern der Welt. Mit unseren vier Marken Matrix (Commercial Fitness), Horizon Fitness (Heimfitnessgeräte), Vision Fitness (Cardiogeräte für Hotels, Private und Wohnanlagen) sowie Synca Wellness, unsere Luxus Wellnessmarke, decken wir praktisch jeden Bedarf ab. Über 7500 Mitarbeiter arbeiten für JHT auf der ganzen Welt. Davon sind rund 350 Ingenieure, Produktmanager oder Designer. Stolz sind wir ausserdem auf unsere vertikale Fertigung mit unseren eigenen Produktionsstätten. Nahezu sämtliche wesentlichen Komponenten unseres Matrix Produktportfolios stammen aus diesen.

RG: Wo befinden sich eure Produktionsstätten, ausser in Taiwan, sonst noch?

OM: Wir verfügen über Produktionsstätten in Taiwan, Vietnam, China und in den USA. Als internationaler Big Player legen wir Wert auf ein breit abgestimmtes Produktportfolio, das allen Märkten und Konsumenten gerecht wird. Global denken und national umsetzten ist uns extrem wichtig und ein Teil unserer JHT-DNA. Das Forschungs- und Entwicklungsteam von JHT arbeitet in der Nähe von Madison im US-Bundesstaat Wisconsin, unserem globalen Hauptsitz in Taiwan und unseren Produktionsstätten in ganz Asien. Mit einem Fuss in jeder Hemi-

sphäre ruhen wir uns nie auf dem Erreichten aus, sondern wollen immer neue Lösungen entdecken. Designer und Ingenieure können ihren Ansprechpartnern auf der anderen Seite der Welt vor Arbeitsschluss Fragen übermitteln, und am nächsten Morgen wartet die Antwort bereits im Posteingang. Möglich wird dies durch die globale Struktur unseres Unternehmens.

RG: Wie viele Produkte habt ihr im Portfolio?

OM: Lass mich kurz nachdenken... Wir führen mehr als 500 Produkte in unserem Portfolio und investieren kontinuierlich in neue Produkte. Allein im Jahr 2020 haben wir rund 100 Produkte neu gelauncht! Innovation ist stark in der JHT-Kultur verankert, jedoch muss sie nicht immer das «nächste grosse Ganze» sein. Innovation kann einfach sein — aber sie muss sinnvoll sein. Bei Matrix entstehen die besten und grössten Ideen durch Menschen. Durch unsere Mitarbeitenden und den engen Austausch mit Betreibern, Trainern, Servicetechnikern, Verkäufern und den Mitgliedern der Studios.

RG: Das Thema Connected Solutions ist bei euch sehr wichtig. Erzähle unseren Lesern mehr darüber.

OM: Wir glauben stark an die Digitalisierung und somit an unsere Connected Solutions und deren Vorteile. Der Mensch wird aber immer den Lead haben und entscheiden können, wie und welche Vorteile er daraus erzielen möchte. Bei Matrix haben wir uns für eine offene Schnittstelle entschieden. Wir können global und lokal mit den besten Partnern zusammenarbeiten und so einen besonderen Mehrwert für unsere Kunden generieren. In der Schweiz arbeiten wir zum Beispiel sehr eng mit EGYM zusammen und können so gegenseitig voneinander profitieren.

Ich möchte kurz die Key Tools von Matrix vorstellen: Zum einen die Matrix Fitness App für Mobilgeräte, dann das Personal Trainer Portal. Darüber können Trainer dem Mitglied Standard- oder persönliche Trainingspläne zusenden und mit dem Mitglied kommunizieren. Als weiteres bietet das Workout Tracking Network eine einheitliche Lösung, um Trainingsdaten zusammenzubringen. Zu guter Letzt bietet das Asset Management eine 360 Grad Ansicht des Geräteparks, Laufzeit, Fehlermeldungen, etc.

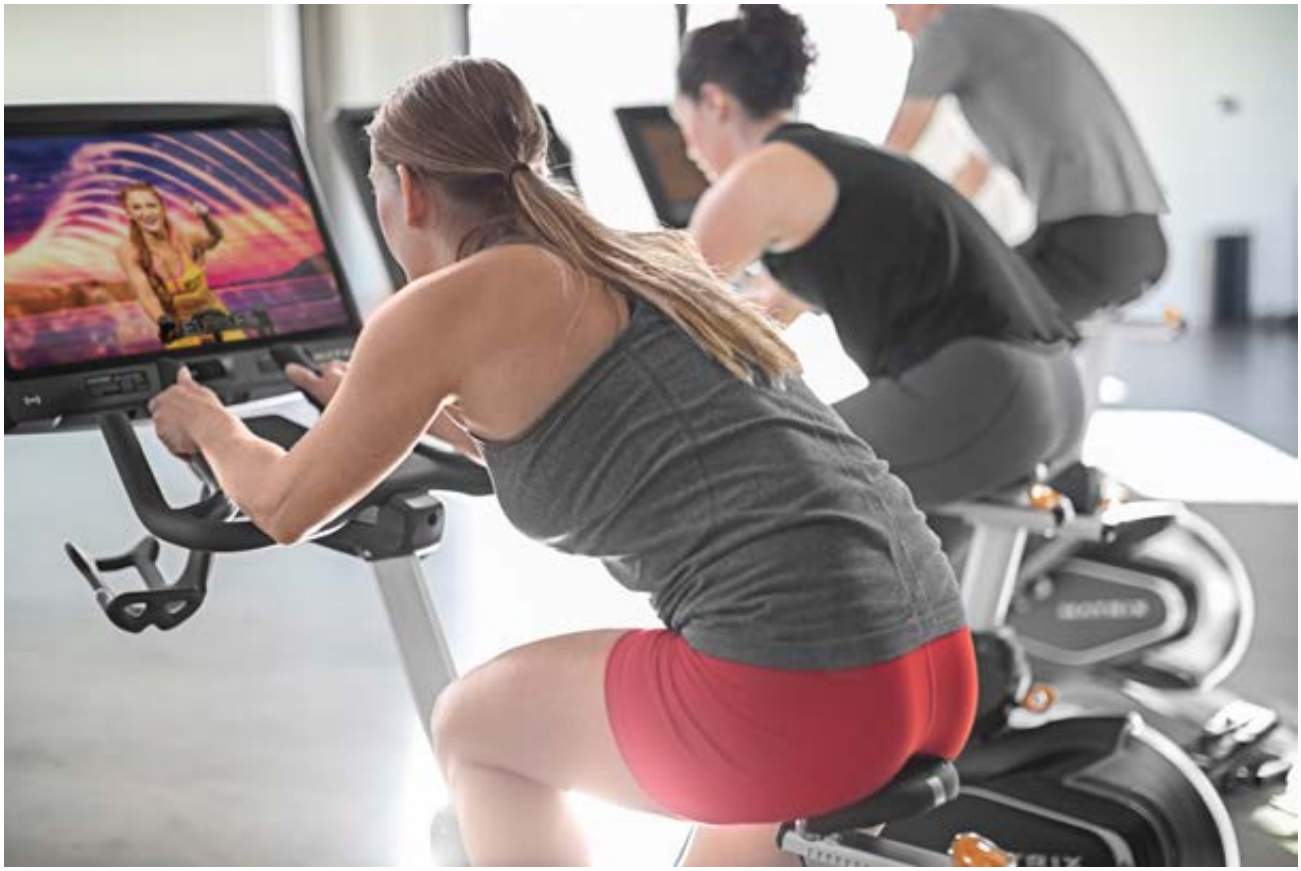
Wir glauben, dass «Connected Solutions» in Zukunft noch viel wichtiger werden, indem wir die Qualität, Zufriedenheit und Kommunikation gegenüber den Studiomitgliedern verbessern können. Schlussendlich lauten die Ziele unserer Connected Solutions wie folgt: Die Kundenbindung erhöhen, die Motivation des Mitglieds steigern, den Umsatz des Studios steigern, die Rentabilität maximieren, das Alleinstellungsmerkmal nutzen und die Akquise erhöhen.

RG: Was gibt es sonst noch Neues bezüglich Produkte bei Matrix?

OM: Oh, da gibt es einiges... Sicherlich das Virtual Training Cycle, ein Fahrrad, das speziell für intensivste Trainingseinheiten entwickelt wurde und mit exklusiven Matrix Trainingsprogrammen ein herausragendes und abwechslungsreiches Trainingserlebnis bietet. Oder die «Intelligent Training Console» — kurz ITC. Diese ist exklusiv für unsere Geräte der Ultra-Serie erhältlich. Durch die Möglichkeit der digitalen Vernetzung und einem geführten Krafttraining werden die Fitnesscenter sowohl für Einsteiger als auch für langjährige Mitglieder noch attraktiver. Eines meiner Lieblingsgeräte ist unser exklusiver S-Force Performance Trainer. Dieser nutzt modernste Sportwissenschaft, um Sportlern aller Art dabei zu helfen, in kürzerer Trainingszeit Geschwindigkeit und Kraft in der horizontalen Beschleunigungsposition des Körpers aufzubauen. Wenn sich Sportler auf einem benutzerdefinierten Pfad bewegen, der ihrem individuellen Schritt entspricht, erhöht das Magnetsystem automatisch den Widerstand, je härter sie arbeiten. Dies verbessert schrittweise die Schnellkraft, die für explosive Starts unerlässlich sind, und stellt sogar für Spitzensportler ein wirklich herausforderndes, leistungssteigerndes Workout dar.

RG: Kommen wir auf die Schweiz zu sprechen. Oliver, du bist jetzt seit acht Monaten Geschäftsführer bei Johnson Health Tech. Schweiz. Wie hast du die letzten Monate erlebt?

OM: Im Grossen und Ganzen sehr positiv. Klar haben wir alle mit ähnlichen Problemen zu kämpfen und teilen ähnliche Sorgen, bedingt durch die Covid-19 Pandemie. Dennoch ist es für mich wichtig, sich an den positiven Dingen zu orientieren, daraus Kraft zu schöp- ▶



fen und nach vorne zu schauen. Fitness und Gesundheit werden sich noch stärker im Bewusstsein der Menschen manifestieren und daraus ergeben sich für uns alle neue, positive Optionen. Unsere Branche wird sich erholen und noch stärker werden als zuvor. Was mich sehr begeistert hat, ist mein gesamtes Team. Mit viel Leidenschaft und Professionalität haben Sie massgeblich dazu beigetragen, das Maximum aus der momentanen Situation herauszuholen. Dafür möchte ich mich herzlich bedanken.

RG: Welche Veränderungen konntest du bereits umsetzen und wo habt ihr noch Potenzial?

OM: Wir haben viele kleine und mittlere Veränderungen in Angriff genommen. Dies mit einem klaren Fokus auf die folgenden zwei Bereiche: Erstens: Wie können wir unsere Kunden heute und in Zukunft noch professioneller und effizienter bedienen und unterstützen? Zweitens: Was müssen wir heute tun, damit wir in zwei bis drei Jahren zum Marktleader in der Schweiz werden? Unser Potenzial ist riesig. Das wird uns aber nicht so einfach in den Schoss fallen. Dahinter steckt ein hochmotiviertes Team und viel Arbeit. Mit einem klaren Mindset und dass wir jeden Tag versuchen ein bisschen besser zu sein als am Tag davor.

RG: Wie gross ist euer Team in der Schweiz und wie seid ihr organisiert?

OM: In der Schweiz beschäftigen wir 18 Mitarbeiter. Davon sind vier im Verkauf Aussendienst für die verschiedenen Regionen und Kanäle beschäftigt, die einen fantastischen Job machen und mit Leib und Seele dabei sind. Wir sind ebenfalls sehr stolz auf unser achtköpfiges Serviceteam, das im Normalfall jeden Defekt innerhalb der nächsten 48 Stunden beheben kann. Im Innendienst unterstützen uns zwei Mitarbeiter, damit draussen alles rund läuft. Im Management-Team sind wir zu viert. Die JHT Gruppe bekennt sich mit diesem Engagement klar zum Marktplatz Schweiz und dessen Potenzial.

RG: Wer gehört zum Führungsteam?

OM: Das sind Manuel Alonso als Sales Director, Mario Baricevic als unser Head of Finance DACH, Thore Kiehne in der Rolle als Head of Customer Service und ich in der Funktion als Managing Director. Zusammen bilden wir ein kompaktes und erfahrenes Team und ergänzen uns gegenseitig mit unserem Fach- und Marktwissen.

RG: Wie wollt ihr von den Kunden wahrgenommen werden und welches sind eure Ziele und Schwerpunkte?

OM: Als Antwort möchte ich gerne Teile unserer Matrix DNA «Strong — Smart — Beautiful» zitieren:

Strong: Herstellung hochwertiger und langlebiger Produkte, die es ermöglicht starke Partnerschaften einzugehen und helfen das Geschäft der Kunden voranzutreiben.

Smart: Entwicklung intuitiver Produktfunktionen und der Einsatz von Technologie, die unseren Kunden einen Mehrwert bietet. Mithelfen, das Problem von unseren Kunden gemeinsam zu lösen.

Beautiful: Neue Industriestandards durch preisgekröntes Design setzen. Dauerhafte Beziehung zu unseren Kunden aufbauen und einen exzellenten Service bieten.

RG: Was können die Kunden von Johnson Health Tech. Schweiz (Matrix) erwarten?

OM: Wenn Sie eine Partnerschaft mit Matrix eingehen, dürfen Sie folgendes erwarten: Über 500 attraktive Produkte, die mit herausragender Leistung und Langlebigkeit überzeugen. Ein Ökosystem aus leistungsstarken, flexiblen Technologie-Tools, um das Trainingserlebnis und den Arbeitsprozess ihres Studios zu verbessern. Ein engagiertes und reaktionsschnelles Matrix Team, das aufrichtig bemüht ist, ihre Erwartungen nicht nur zu erfüllen, sondern zu übertreffen.

RG: Ganz herzlichen Dank und weiterhin viel Erfolg. ■

basefit.ch wird zu PureGym – der führenden Fitnessstudio-Kette Großbritanniens.

Freue dich auf viele spannende Veränderungen.

Für weitere Informationen oder eine Mitgliedschaft bei basefit.ch

besuche jetzt unsere Webseite **www.basefit.ch**

basefit.ch

PRINZ FITNESS

Exklusives Premium-Erlebnis

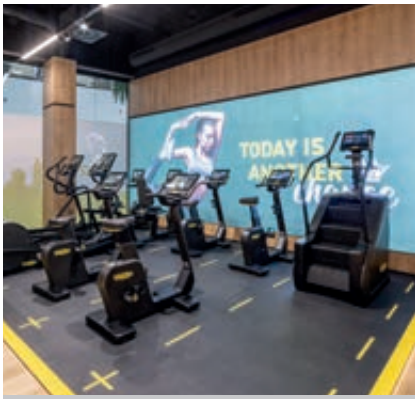
In den Promenaden Galerien Linz eröffnete Prinz Fitness am 15. Jänner sein zweites Fitnessstudio in der oberösterreichischen Landeshauptstadt. Das neue Boutique-City-Studio beeindruckt mit einer atemberaubenden Atmosphäre in bester Linzer Stadtlage. Seine moderne und volldigitale Ausstattung lässt keine Wünsche offen

> **„Das ist einzigartig in ganz Oberösterreich"**

„Wir haben keine Kosten und Mühen gescheut, um unseren Kundinnen und Kunden in diesem Studio ein exklusives Premium-Erlebnis zu bieten", betont Roland Prinz, Inhaber von „Prinz Fitness". „Wir haben die besten und hochwertigsten Materialien verarbeitet wie zum Beispiel mit einer Holzvertäfelung oder mit Lebendmoos. Wenn man das Studio betritt, hat man einen echten Wow-Effekt. Das ist einzigartig in ganz Oberösterreich."

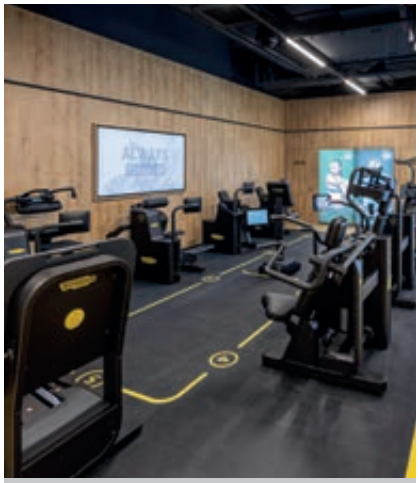
Über Prinz Fitness-App voll vernetzt

Das neue Studio in den Promenaden Galerien überzeugt aber nicht nur mit seiner Lage und seinem Design. Auch bei der Ausstattung punktet das Studio mit dem Besten vom Besten. „Unsere Kundinnen und Kunden können auf den neuesten und modernsten Geräten von Technogym trainieren. Das gesamte Studio ist voll digitalisiert. Über unsere eigene Prinz Fitness-App sind alle Kundinnen und Kunden mit dem Studio vernetzt. Diese App hat einen extremen Mehrwert, weil der gesamte Service des Clubs darin gesammelt und übersichtlich dargestellt wird. Sie können mit einem Klick sämtliche Dienstleistungen reservieren. Auch die komplette Trainingsplanung und Trainingssteuerung läuft über die App. Man hat keine

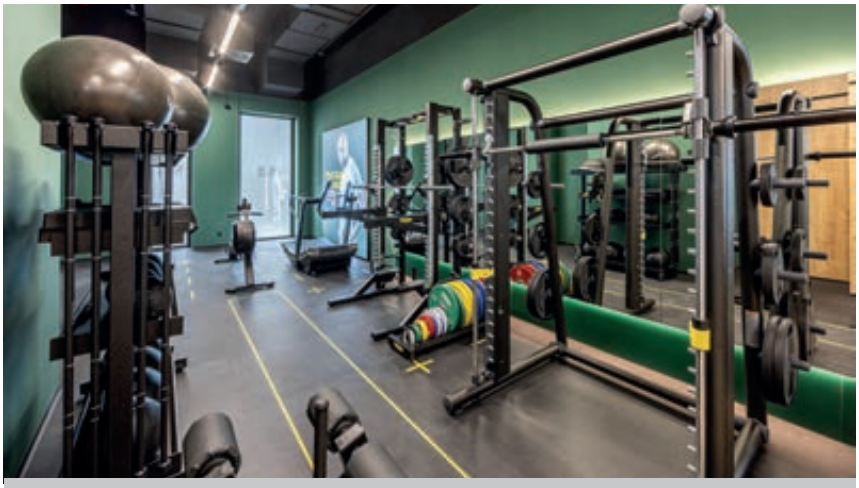


Cardiotraining auf Excite Live.

Besondere Akzente durch Details



Kraft-BioCircuit von Technogym



Skill Athletic Bereich für funktionelles Training

Großzügiger Trainingsbereich mit Selection und Pure Strength Geräten.

Zettel mehr, keinen Trainingsplan auf Papier", erklärt Roland Prinz.

Trainingsvielfalt durch „Excite Live"
Digital voll angebunden an die App sind im „Prinz Fitness" auch alle Geräte der „Excite Live"-Linie von Technogym. Von Trainern geleitete Workouts, Gruppenkurse, virtuelles Training im Freien, Trainingsroutinen, Übungen oder Unterhaltung — die Vielfalt an Inhalten, die diese neuen „Excite Live"-Cardiogeräte bieten, ist kaum zu überbieten.

> **„Zwei mal pro Jahr werden personalisierte Trainingspläne erstellt und in der App gespeichert"**

Biocircuit - ein Komplettes Workout
Auch der Kraft-Biocircuit von Technogym ist im „Prinz Fitness" mit der App vernetzt. Der Biocircuit ist ein vollautomatisierter Zirkel, auf dem man in 30 Minuten ein komplettes Workout absolvieren kann. Welche Ziele man im Fitnessstudio auch immer erreichen will, mit dem Biocircuit lassen sie sich schnell und effektiv umsetzen.

„Slim Belly" exklusiv in Linz
Exklusiv in Linz bietet Roland Prinz „Slim Belly" an, mit dem man gezielt abnehmen und Problemzonen einfach wegtrainieren kann. „Wir haben damit hervorragende Erfolge. Innerhalb von vier Wochen hatten Kundinnen und Kunden um 16 Zentimeter weniger Bauchumfang."

Bestausgebildete Trainerinnen und Trainer
Kernstück der Studio-Mitgliedschaft ist das Technogym-Zutrittsband, in dem ein Chip eingebaut ist. Mit diesem Band hat man nicht nur Zutritt ins Studio, man kann mit ihm auch alle Automaten im Studio bedienen. Alle Trainingsgeräte erkennen die auf dem Chip gespeicherten Informationen und erleichtern so den Trainingsablauf. Besonderen Wert legt Roland Prinz auch auf die Ausbildung seines Personals. „Wir haben in unserem Studio bestausgebildete Trainerinnen und Trainer mit sportwissenschaftlicher Ausbildung. Wir haben auch eine umfassende Ernährungsberatung im Angebot. Zwei Mal pro Jahr werden für alle Kundinnen und Kunden personalisierte Trainingspläne erstellt und in der Prinz Fitness-App abgespeichert. Das ist ein weiteres wichtiges Qualitätsmerkmal unseres Studios."

Abos monatlich kündbar
Die Abos sind in allen Clubs von Prinz Fitness monatlich kündbar. „ Wir tragen damit dem Zeitgeist Rechnung, weil sich niemand mehr so lange binden will. Mit unseren Abos sind unsere Kundinnen und Kunden immer flexibel und sorgenfrei." Das neue Studio in den Promenaden Galerien wird nicht das letzte von Prinz Fitness bleiben. Das Unternehmen ist weiter auf Expansionskurs. Weitere Standorte sind in der näheren Zukunft geplant.

> **„Die Abos sind in allen Clubs monatlich kündbar."**

Prinz FITNESS

Prinz Fitness
Promenaden Galerien Linz
linz@prinzfitness.at
Telefon: 0732/ 27 20 30

Photocredit: Werner Harrer

ERNEUT AM PODEST

Technogym Markenbotschafter Matthias Walkner holt Platz 3 bei der Rallye Dakar

2018 gewann Matthias Walkner als erster Österreicher die Motorrad-Wertung der Rallye Dakar, 2012 kürte sich der Salzburger zum Motocross-Weltmeister. 2022 bestätigte Walkner als Dritter bei der Dakar ein weiteres Mal seine Weltklasse. Im Interview erzählt der Technogym-Markenbotschafter unter anderem, warum die Rallye Dakar ein ganz besonderes Rennen ist, warum er nicht Skirennläufer geworden ist und warum ihn auch schwere Verletzungen nicht davon abhalten, weiter Rallyes zu fahren.

the fitness company CEO Gottfried Wurpes mit Markenbotschafter Matthias Walkner

RG: Matthias, du bist seit 2019 Markenbotschafter von Technogym. Wie wichtig ist für dich diese Kooperation?

Matthias: Über die Kooperation mit Technogym freue ich mich ganz besonders, weil ich ein großer Fan von Bewegung und Sport bin und weil es schön ist, einen Partner an seiner Seite zu haben, der so wie ich auch stetig versucht sich zu verbessern und sich weiterzuentwickeln. Damit kann ich mich zu 100 Prozent identifizieren und ich denke diese Eigenschaften benötig man, um erfolgreich zu sein.

> **„Der Sieg von 2018 hat einen extrem hohen Stellenwert."**

Matthias bei der Rallye Dakar 2022

Krafttraining mit Technogym

RG: Wie sieht dein Trainingsalltag aus?
Ich trainiere meistens sechs Mal die Woche für rund zwei Stunden. Dazu kommt dann noch das spezifische Training am Motorrad.

RG: Du hast 2018 als erster Österreicher die Motorrad-Wertung der Rallye Dakar gewonnen. Welchen Stellenwert hat dieser Erfolg in deiner Karriere?
Der Sieg von 2018 hat einen extrem hohen Stellenwert. Auch deshalb, weil ein so langes und unberechenbares Rennen von so vielen Faktoren abhängig ist.
Ich bin unglaublich dankbar und glücklich, einmal ganz oben gestanden zu haben.

RG: Auf welche Leistungen in deiner Karriere bist du noch stolz?
Natürlich bin ich auch über meinen Motocross-Weltmeistertitel von 2012 sehr stolz. Ich erinnere mich immer wieder gerne daran zurück.

RG: Was würdest du nach deiner Karriere gerne über dich in der Zeitung lesen?
Matthias Walkner ist jener Österreicher, der die Rallye Dakar am öftesten gewonnen hat.

RG: Was ist die besondere Herausforderung bei der Rallye Dakar?
Die größte Herausforderung liegt wohl darin, den besten Mittelweg zwischen Risiko, richtiger Navigation und Energie-Management zu finden. Und das über die gesamten zwölf Etappen.

RG: Ist die Vorbereitung auf die Rallye Dakar anders als bei anderen Rallyes?
Natürlich ist die Vorbereitung für das größte, wichtigste und auch härteste Rennen der Saison eine etwas andere. Die Rallye Dakar ist mehr als doppelt so lange wie die WM-Rennen. Da sind eine perfekte Vorbereitung und Regeneration sowie ein guter Energie-Haushalt umso wichtiger.

„Ich liebe das, was ich machen darf."

RG: Du wolltest eigentlich Skirennläufer werden. Warum ist es dann der Motorsport geworden?
Weil ein Motorrad einfach besser zu mir passt als Ski. Und ich war immer schon ein großer Motorsport-Fan.

RG: Motocross ist keine ungefährliche Sportart. Welche Verletzungen hast du schon hinter dir und wie schwierig ist es, sich wieder zu motivieren und dieses Risiko auszublenden?
Glücklicherweise hatte ich im Motocross-Sport nicht wirklich viele Verletzungen. 2004 ein kaputtes Knie und 2009 ein Knochenbruch in der Schulter. Da ist der Rallye-Sport schon etwas gefährlicher. Bei meinem Sturz 2016 hab ich mir einen Oberschenkelbruch und einen Kreuzbandriss zugezogen sowie viele Hämatome — am ganzen Körper verteilt. Dies war auch mit Abstand mein schwerster Sturz und der mit den schlimmsten Folgen. 2019 kam dann noch ein gebrochenes Sprunggelenk dazu. Aber das war's dann auch mit meiner Verletzungsliste. Natürlich ist es nach einer Verletzung, speziell in der Anfangszeit, nicht immer einfach, sich wieder neu zu motivieren. Aber spätestens dann, wenn die Schmerzen ein klein wenig nachlassen, denke ich nur mehr daran, wie ich wieder schnellstmöglich auf mein Motorrad komme. Das ist eine enorme Motivation für die ganze Reha-Zeit. Ich liebe das, was ich machen darf, und es gibt für mich nichts Schöneres als off-road Motorräder zu bewegen.

RG: Wenn man ein so wichtiges Karriere-Ziel wie die Rallye Dakar erreicht hat. Wie schwer ist es dann, sich noch neue Ziele zu setzen?
Überhaupt nicht! Ich liebe es einfach, mich mit den Besten zu messen und mich täglich aufs Neue zu pushen. Natürlich gibt es auch schlechte Tage, aber aktuell halten sich diese sehr in Grenzen. Zum Glück! Sobald ich keinen Spaß mehr habe oder die Motivation ausbleibt, ist es Zeit aufzuhören. Dafür ist mein Sport einfach zu gefährlich.

RG: Gibt es ein großes Ziel, dass du unbedingt noch erreichen willst?
Natürlich wäre ein erneuter Dakar-Triumph das absolut Größte. Aber in erster Linie will ich gesund bleiben und weiterhin so viel Spaß an dem haben, was ich meinen Beruf nennen darf.

Photocredit: KTM / RallyZone, Technogym Austria

Die Ausbildung, die sich auszahlt

Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis

Die Fitness- und Gesundheitsbranche hat sich national wie international zu einem bedeutenden Wirtschaftszweig entwickelt, der auf vielen verschiedenen Einsatzgebieten qualifizierte Führungskräfte in der Fitnesswirtschaft benötigt. Die Ausbildung Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis bildet zu einem kompetenten Fachspezialist aus und eröffnet vielseitige und attraktive Karrieremöglichkeiten in einer der spannendsten und schönsten Branchen.

Die Gesamtausbildung ist für alle gedacht, die hauptberuflich in der Fitnessbranche tätig sein möchten und eine fundierte Berufsausbildung suchen, um im Zukunftsmarkt Fitness und Gesundheit durchzustarten. Damit die Ausbildung besucht werden kann, wird ein eidg. Fähigkeitszeugnis (EFZ) oder ein Maturaabschluss sowie eine Anstellung in einem Fitnesscenter vorausgesetzt. Insgesamt 12 bzw. 13 Ausbildungsmodule ergeben das Konzept für die berufsbegleitende SAFS Weiterbildung zum Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis.

Jedes Ausbildungsmodul beinhaltet Unterlagen zum Selbststudium vor Ausbildungsbeginn. Über einen persönlichen Kundenlogin ist der Zugang zu der SAFS Lernplattform gegeben, mit der eine spezifische Vorbereitung, ergänzend zu den Studienunterlagen, auf die jeweiligen Ausbildungsmodule möglich ist.

Die Ausbildung beläuft sich insgesamt auf 24 Monate für diejenigen die über das eidg. Fähigkeitszeugnis verfügen oder über 30—36 Monate für diejenigen, die als sogenannte «Quereinsteiger» in die Fitnessbranche einsteigen wollen.

Innerhalb dieses Zeitraumes werden folgende Ausbildungsmodule absolviert:

Basismodule

- Fitness Betreuer *nur als Quereinsteiger
- Kundenberater *nur als Quereinsteiger
- Fitness Trainer *nur als Quereinsteiger
- Functional Trainer
- Fitness Referent
- Eidg. Fachausweis Vorbereitungskurs Basismodule
- Eidg. Fachausweis Modulprüfung Basismodule

Hauptmodule

- Cardio Trainer
- Ernährungstrainer
- Reha Betreuer Rücken
- Reha Betreuer Extremitäten
- Gesundheitstrainer
- Eidg. Fachausweis Vorbereitungskurs Hauptmodule
- Eidg. Fachausweis Modulprüfung Hauptmodule

Wahlmodule

- Sales Manager
- Team Manager

Prüfungsvorbereitung

- Eidg. Fachausweis Vorbereitungskurs Berufsprüfung

Die Daten der Ausbildungsmodule sind frei wählbar, ein Beginn der Ausbildung ist monatlich möglich.

Details und weitere Informationen sind unter www.safs.com ersichtlich! Bei Fragen zu der Ausbildung steht das SAFS Beratungsteam gerne zur Seite.

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

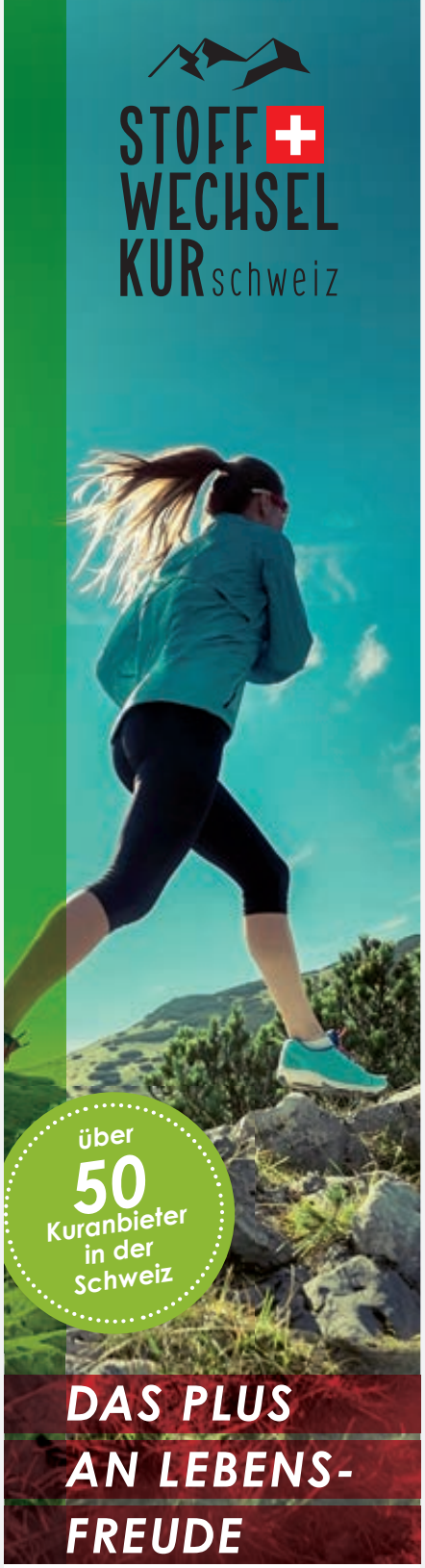
SAFS AG
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS
ALBISRIEDERSTRASSE 226 | 8047 ZÜRICH
044 404 50 70 | info@safs.com

www.safs.com

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS
Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung
mit eidg. Fachausweis
JETZT STARTEN
safs.com
Infos & Anmeldung

Anzeige

STOFF WECHSEL KUR schweiz



DAS PLUS AN LEBENS-FREUDE

Gute Figur und Vitalität

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

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

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

5 km oder 9037 km?

Der Allesesser «Omnivore», wie er in der Fachsprache genannt wird, ist die häufigste Ernährungsform in der Schweiz. In der Schweiz wird pro Jahr und Kopf 50,9 kg Fleisch konsumiert. Schauen wir über die Grenze nach Deutschland beträgt der Fleischkonsum 60 kg pro Kopf pro Jahr. Bei einer solchen Menge an Fleisch könnte es einem schlecht werden und von der CO2 Belastung reden wir schon gar nicht.

Ich stelle mir immer wieder die Frage, wie können wir den Konsum des Fleisches eingrenzen? Vielleicht müsste man nicht nur Körperwelten ausstellen, sondern mal eine Halle mit 8 Mio. Fleischbergen à 50,9 kg? Bei dem Gedanken läuft es mir kalt den Rücken hinunter.

Oder wir ändern die Verfassung und zwingen die Bevölkerung ihre Ernährungsform zu ändern? Stellt sich nur die Frage, welche Ernährungsform dann am ehesten Sinn macht.

Nehmen wir mal den Pescetarier. Eine Untergruppe der Vegetarier, die zwar kein Fleisch essen, dafür Fisch. Der Fleischkonsum wäre geregelt. Dafür tauchen andere Probleme auf, wie die ausgefischten Meere und die belastenden Schadstoffe wie Quecksilber und Mikroplastik, die ich wieder im Fisch finde. Somit ist diese Ernährungsform auch nicht die richtige.

Dann vielleicht doch Veganer. Hier wird auf alles was vom Tier stammt verzichtet. Es werden keine Tiere geschlachtet und auch der Honig der Bienen wird nicht gegessen. Wer hier konsequent sein will, der verzichtet auch beim Anziehen auf Wolle, Seide, Ledergürtel und in den Kosmetika keine Produkte mit Bienenwachs. Selbstverständlich sind auch beim alljährlichen Kerzenziehen keine Bienenwachskerzen erlaubt.

Fleischersatz gibt es ohne Ende: Kokosmilchjoghurt, Cashew Käse, Tofu Burger, Mandelmilch etc. Der Markt ist so steigend wie die Yogaarten auf Erden. Und alles ist so nachhaltig. Kokosmilch aus Indonesien, Soja aus Korea, Mandeln aus Kalifornien, Cashews aus Brasilien. Ich war immer der Meinung, dass Google alles weiss. Aber sucht mal einen Kokosnussbauer in der Schweiz oder einen Cashew Käser. Ihr glaubt es nicht. Es gibt auch im Muotatal keinen.

Doch dann endlich stosse ich auf eine Ernährungsform, die nun all dem doch ein Ende setzen kann: Flexitarier! Sind das diejenigen, die sich noch nicht entscheiden konnten? Ja fast. Hier wird nur an speziellen Anlässen ab und an mal Fleisch oder Fisch konsumiert. Wichtig ist den Flexitariern die Herkunft und Haltung der Tiere. Das ist eine Form, die mir im Grundsatz gefällt und ist vielleicht die Lösung des weltweiten Problems.

Am Ende des Tages macht es manchmal Sinn sich die Frage zu stellen: Fleisch vom Biobauern aus der Nachbarschaft 5 km entfernt oder Käseersatz aus Cashewkernen aus Brasilien 9037 km entfernt. Wo ist der CO2 Ausstoss grösser?

Priska Hasler

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

WERDE JETZT TRAINER!

Die star – dein **star**ker Ausbildungspartner - anerkannt, zeitgemäss und praxisorientiert

Fitness Trainer mit star Fachausweis

ERFÜLLT QUALITOP OK-STATUS

Branchenzertifikat Trainer/in

Branchenzertifikat Gesundheitstrainer/in

Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis

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

Fachspezifische Weiterbildungen

> dipl. Antara® Rückentrainer (Krankenkassenanerkannt)
> dipl. Ernährungstrainer
> dipl. Medical Fitness Trainer
> Functional Fitness Trainer
> Personal Trainer

> über 20 Jahre Ausbildungserfahrung
> direkte Subventionen vom Bund, bis 50 % der Kurskosten
> akkreditiert für die eidg. Modulprüfungen
> Abschlüsse sind anerkannt von Fitness Classification und Qualitop
> attraktive Standorte in Zürich
> Quereinstieg jederzeit möglich
> persönliche und individuelle Beratung

Kontakt:
info@star-education.ch
www.star-education.ch

zur Durchführung der Modulprüfungen Akkreditiert SFGV

EDUQUA

star
school for training and recreation

Weltweite Umfrage zu Fitness-Trends für 2022

Jedes Jahr veröffentlicht das American College of Sports Medicine eine Liste mit den Top-20-Fitness-Trends für das kommende Jahr. Diese werden im Rahmen einer weltweiten Befragung ermittelt, um zu zeigen, welche Entwicklungen nicht aussen vor gelassen werden sollen.

Seit über 16 Jahren ermittelt das American College of Sports Medicine (ACSM) im Rahmen einer weltweiten Studie die 20 wichtigsten Fitness-Trends. Aus einer Liste von 43 potenziellen Trends können die über 4'500 befragten Fitness-Professionals ihre Top-20 auswählen.

In diesem Jahr nahmen wieder insbesondere Personal Trainer (20 %), Physiotherapeuten (10 %) und Wellness-Coaches (6 %) teil. Aber auch Fitnessstudiobetreiber konnten an der Befragung teilnehmen. Erneut nahmen Fitness-Professionals aus vielen Ländern teil, darunter die USA, Australien, Kanada, Frankreich, Deutschland und Grossbritannien. 60 Prozent der Befragten waren weiblich.

Auch in diesem Jahr zeigt sich der starke Einfluss von Corona auf die Top-20-Fitness-Trends, auch wenn es erneut die Wearables auf Platz 1 geschafft hat. Das sind die Top-20-Fitness-Trends des American College of Sports Medicine:

1. Wearable-Technologie

Wearable Technology ist der Trend Nr. 1 seit seiner Einführung in der Umfrage im Jahr 2016, mit Ausnahme der Jahre 2018 (Nr. 3) und 2021 (Nr. 2). Dieser Trend umfasst Fitness- oder Aktivitäts-Tracker, Smartwatches, Herzfrequenzmesser und GPS-Tracking-Geräte. Anfänglich gab es einige Zweifel an der Genauigkeit der Wearable-Technologie, aber diese Probleme scheinen inzwischen so gut gelöst zu sein, dass die Branche auf etwa 100 Milliarden US-Dollar geschätzt wird. Zu den neuen Innovationen gehören Blutdruck, Sauerstoffsättigung, Körpertemperatur, Atemfrequenz und Elektrokardiogramm.

2. Fitnessstudios für zu Hause

Fitnessstudios zu Hause werden als Folge der weltweiten COVID-19-Pandemie weiterhin eine beliebte Alternative zum Besuch eines Fitnessstudios sein. Ein Teil der Menschen werden sich weiterhin abkapseln, indem sie zu Hause bleiben und die zahlreichen Geräte nutzen, die jetzt zur Verfügung stehen, ebenso wie effektive Online-Kurse. Fitnessstudios zu Hause können mit minimaler Ausrüstung oder teuren Laufbändern und Fahrrädern betrieben werden. Home Gym's können auch als Einzel- oder Familienveranstaltungen durchgeführt werden. Dies ist das erste Jahr, in dem Heimtrainingsstudios als Fitnesstrend auftauchen.

3. Outdoor-Training

Vielleicht wegen der COVID-19-Pandemie sind mehr Outdoor-Aktivitäten wie Spaziergänge in kleinen Gruppen, Gruppenausflüge oder organisierte Wandergruppen beliebt geworden. Bei Outdoor-Aktivitäten kann es sich entweder um kurze Veranstaltungen, ganztägige Events oder geplante wochenlange Wanderausflüge handeln. Die Teilnehmer treffen sich in einem örtlichen Park, einem Wandergebiet oder auf einem Radweg, in der Regel mit einem bestimmten Leiter. Der Trend, dass Gesundheits- und Fitness-

experten Outdoor-Aktivitäten für ihre Kunden anbieten, begann im Jahr 2010. In jenem Jahr rangierten Outdoor-Aktivitäten in der jährlichen Umfrage auf Platz 25, 2011 auf Platz 27.

4. Krafttraining mit freien Gewichten
Bei Kursen mit freien Gewichten, Hanteln, Kettlebells, Kurzhanteln und Medizinbällen werden nicht einfach nur Hanteln in einen anderen funktionellen Kurs oder eine andere Aktivität integriert. Die Kursleiter lehren zunächst die korrekte Ausführung der einzelnen Übungen und erhöhen dann schrittweise den Widerstand, sobald die korrekte Ausführung erreicht ist. Für jede neu eingeführte Übung werden die richtigen Techniken und Bewegungsabläufe vermittelt. Das Training mit freien Gewichten landete 2020 erstmals auf Platz 4 und fiel 2021 auf Platz 8.

5. Bewegung zur Gewichtsabnahme
Vielleicht aufgrund der durch die COVID-19-Pandemie auferlegten Selbstquarantäne und der daraus resultierenden gefühlten (oder tatsächlichen) Gewichtszunahme erlebte Bewegung zur Gewichtsabnahme im Jahr 2022 ein Comeback. Die meisten Diätprogramme empfehlen ein Bewegungsprogramm in die tägliche Routine der Kalorienbeschränkung einzubauen, um den Kalorienverbrauch der körperlichen Aktivität in die Gleichung einzubeziehen. Bewegung in Abnehmprogrammen ist seit Beginn der Erhebung ein Top-20-Trend.

6. Personal Training
Einzeltraining ist weiterhin ein starker Trend, da der Beruf des Personal Trainers online, in Fitnessstudios, zu Hause und am Arbeitsplatz immer zugänglicher wird. Seit der ersten Veröffentlichung dieser Umfrage im Jahr 2006 gehört Personal Training zu den Top-10-Trends.

7. Hochintensives Intervalltraining (HIIT)
Obwohl HIIT bereits vor 2013 als möglicher Trend in der Umfrage auftauchte, aber nicht in die Top 20 kam, war es in den Jahren 2014 und 2018 die Nr. 1 in der Umfrage und blieb zwischen 2014 und 2021 jedes Jahr in den Top 5 (Platz 5). 2022 fällt HIIT jedoch zum ersten Mal überhaupt aus den Top 5 heraus, auf Platz 7. Trotz der Warnungen einiger Fitnessexperten vor einer potenziell höheren Verletzungsrate bei HIIT ist diese Form des Trainings in Fitnessstudios auf der ganzen Welt beliebt.

8. Eigenkörpergewichtstraining
Eigenkörpergewichtstraining tauchte in der Trendumfrage 2013 zum ersten Mal auf (auf Platz 3) und war 2017 auf Platz 2, 2018 auf Platz 4 und 2019 auf Platz 5, bevor es auf Nr. 7 für das Jahr 2020 zurückfiel und dann wieder auf Nr. 3 in 2021. Körpergewichtstraining tauchte in der Umfrage vor 2013 nicht als Trendoption auf, da es erst in den letzten zehn Jahren in Fitnessstudios auf der ganzen Welt populär wurde (als definierter Trend).

9. Online/Virtuelles Training
Virtuelles Online-Training wurde zum ersten Mal in der jährlichen Umfrage für 2019 vorgestellt und landete zunächst auf Platz 3, bevor es 2020 auf Platz 26 zurückfiel, nachdem das Wort «virtuell» zugunsten des spezifischeren Begriffs «Online-Training» aus dem Titel gestrichen worden war. Im Jahr 2021 war die Online-Schulung die Nr. 1. Für die Umfrage 2022 wurde Online-Training neu definiert, und zwar als Online- und On-Demand-Übungskurse. Eine der grossen Veränderungen in der Fitnessbranche, die aus der COVID-19-Pandemie resultierte, war die vorübergehende Schliessung von Clubs auf der ganzen Welt, was zu innovativen Kursangeboten zwang. Die Herausforderung, Kunden aus der Ferne anzusprechen, führte zum Einsatz einiger sehr strategischer Lehrsysteme. Das Online-Training wurde für das Training zu Hause entwickelt. Dieser Trend nutzt die digitale Streaming-Technologie, um Gruppen-, Einzel- oder Schulungsprogramme online anzubieten. Online-Training ist rund um die Uhr verfügbar und kann als Live-Kurs (Live-Streaming-Workouts) oder als Aufzeichnung angeboten werden.

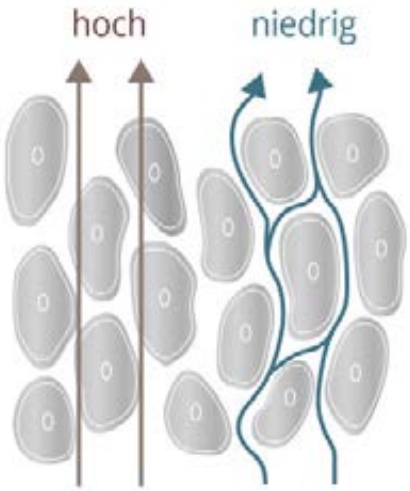
10. Gesundheits-/Wellness-Coaching
In früheren Umfragen war Wellness-Coaching enthalten, aber für die Umfrage 2019 wurde der Begriff «Gesundheit» hinzugefügt, der diesen Trend besser beschreibt. Wellness-Coaching gehört seit 2010 zu den 20 wichtigsten Trends. Dabei handelt es sich um einen Trend, der die Verhaltenswissenschaft in Programme zur Gesundheitsförderung und Lebensstilmedizin integriert. Das Gesundheits-/Wellness-Coaching basiert auf einem persönlichen Ansatz (manchmal auch in kleinen Gruppen), bei dem der Coach Unterstützung, Zielsetzung, Anleitung und Ermutigung bietet. Der Gesundheits-/Wellness-Coach konzentriert sich auf die Werte, Bedürfnisse, Visionen und kurz- und langfristigen Ziele des Kunden und setzt dabei Interventionsstrategien zur Verhaltensänderung ein.

Die Trends von Platz 11 bis 20
11. Fitnessprogramme für Ältere
12. Training als Medizin
13. Gut ausgebildete Trainer einstellen
14. Functional Training
15. Yoga
16. Trainings-Apps
17. Online Personal Training
18. Lizenzen für Fitness-Professionals
19. Gesunder Lebensstil
20. Gruppentraining

Fazit der Umfrage
Die weltweite Umfrage zu den Fitnesstrends 2022 findet nun zum 16. Mal in Folge statt, wobei dieses Jahr aufgrund der COVID-19-Pandemie, der Rückkehr zu einer gewissen Normalität in der Branche und der sich verändernden Geschäftsmodelle der Fitnessstudios vielleicht das kritischste Jahr ist. Die einzelnen Trends sollten aber nicht isoliert voneinander betrachtet, sondern in einem ganzheitlichen Kontext beurteilt und verstanden werden. Trotz der kontinuierlichen digitalen Transformation unserer Branche spielt eine persönliche professionelle Trainingsbetreuung, qualifiziertes Fachpersonal und die persönliche Nähe zu den Kunden mehr denn je eine wichtige Rolle. Obwohl die Fitnesscenter bei Trend Nr. 1 bis 3 nicht benötigt werden, ist das Team der FITNESS TRIBUNE überzeugt, dass die Fitnessbranche, insbesondere auch die Fitnesscenter, zu den grossen Gewinnern nach der Corona-Krise gehören und ein starkes Wachstum erfahren werden. Die Frage ist nicht ob die Kunden in grossen Scharen zurückkommen, sondern nur wann!

InBody über 20 Jahre führend in der Körperanalyse – Was macht die Qualität aus?

Die präzise Mehrfrequenz-Technologie von InBody

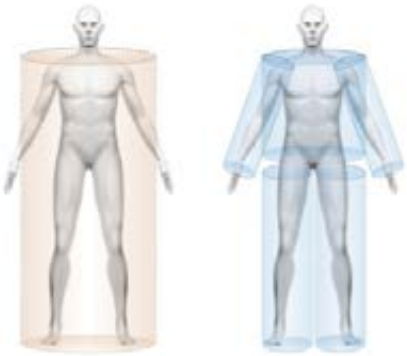


Die Basis der Körperanalyse bildet das Gesamtkörperwasser. Um dieses präzise zu ermitteln, muss der Widerstand des intrazellulären wie auch des extrazellulären Wassers gemessen werden. Niedrige Frequenzen können die Zellmembranen schlecht durchdringen und spiegeln somit primär das extrazelluläre Wasser wider. Hohe Frequenzen 500 kHz, 1 MHz und die neueste 3 MHz können die Zellmembranen besser durchdringen und daher sowohl das extrazelluläre als auch das intrazelluläre Wasser genau erfassen. Durch den Einsatz niedriger und hoher Frequenzen misst InBody das EZW und IZW separat. Dadurch wird das Gesamtkörperwasser präzise erfasst.

Hohe Reproduzierbarkeit mittels 8-Punkt-Elektroden-Technologie

Bei allen InBody Geräten sind insgesamt acht Elektroden angebracht, jeweils eine Strom- und eine Spannungselektrode an jedem Griff sowie der Fussplatte. Diese tetrapolare 8-Punkt-Elektroden-Technologie ermöglicht eine exakte Wiederholung der Messungen und schafft so eine hohe Genauigkeit mit 99 Prozent Reproduzierbarkeit der Ergebnisse.

Direkt-segmentale Messung



Charakteristisch für die InBody-Technologie ist dessen direkt-segmentale Messung. Bei der direkt-segmentalen Messung wird der menschliche Körper in fünf Zylinder unterteilt (linker Arm, rechter Arm, linkes Bein, rechtes Bein und Rumpf) und die Impedanzen werden für alle fünf Körpersegmente gemessen. Basierend auf diesen Impedanzen wird die Körperzusammensetzung bestimmt. InBody misst jeden Zylinder separat, um genaue Werte für den gesamten Körper zu erhalten.

Keine Schätzungen

Um die Körperzusammensetzung zu bestimmen, werden bei InBody keine empirischen Daten nach Alter, Geschlecht und Aktivitätsgrad verwendet. InBody misst nur die Impedanz der betreffenden Person, so dass die Messergebnisse nicht von Alter, ethnischer Zugehörigkeit oder Geschlecht beeinflusst werden. Nur für die Bewertung der ermittelten Daten, werden Referenzbereiche nach Alter und Geschlecht zugrunde gelegt.

InBody steht für mehr als 20 Jahre Forschung und Entwicklung in der Körperanalyse und ist weltweit führend auf diesem Gebiet. Für Studienzwecke an Universitäten und Kliniken gelten die InBody Geräte als Referenz.

Exklusiver Vertriebspartner für die ganze Schweiz:

best4health

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

Weltneuheit!

InBody

InBody 970

Eine neue Dimension in der Körperanalyse!

- 3 MHz-Messtechnologie
- Kundenerkennung durch Fingerprint
- Präzise Bauchfettmessung mit Unterscheidung von Subkutan- und Viszeralfett

JETZT testen und sofort Termin vereinbaren!

Tel. 044 500 31 80
mail@best4health.ch

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

Gemeinsam für Ihre Gesundheit!

saluto – ein neuartiges Konzept im Gesundheitsmarkt stellt sich vor

Die Wurzeln von saluto in Küssnacht am Rigi, reichen bis ins Jahr 1981 zurück. Zunehmend sind die Anfragen und Anforderungen gestiegen und das Angebot wurde erweitert. Es war an der Zeit, das Konzept von saluto grundsätzlich zu überdenken. 2020 entstand die Idee, ein neues Konzept zu entwickeln, welches einem ganzheitlichen Ansatz der Gesundheit und Gesundheitsförderung entspricht.

Das saluto Physio- und Trainingsteam

Es war im November 2020, als Tobias Weber, Geschäftsführer des saluto in Küssnacht am Rigi, Lars Harms von der Firma Markenberg anrief und ihm die Frage bezüglich dem benötigten Platz für einen digitalen Trainingsbereich stellte. Er habe eine Vision, wusste aber nicht wie er diese realisieren könnte; der rote Faden fehle ihm noch.

Aus diesem Gespräch entwickelte sich ein Beratungs- und Mentoringmandat für Lars Harms und sein Unternehmen mit Sitz in Langnau am Albis (ZH). Markenberg begleitete das saluto-Team durch diesen Wandlungsprozess, von der Vision und Strategie, über den Businessplan und die Finanzierung, Marketing und Branding bis hin zur Infrastruktur und dem Umbau der neuen Location am Chli-Ebnet 3 in Küssnacht am Rigi. Und das ganze dauerte vom Anruf bis zur Eröffnung gerade einmal 12 Monate!

Was macht das saluto Konzept aus und was steckt genau dahinter?

Die Wurzeln von saluto reichen bis ins Jahr 1981 zurück. Damals eröffnete Paula Weber ihre Praxis für Massage, Akupunktmassage und Farbakupunktur. 2014 übernahm ihr Sohn, Tobias Weber, und machte daraus eine Praxis für Physiotherapie und Massage. Die Nachfrage stieg über die folgenden Jahre, das Angebot wurde stetig erweitert aber die Räumlichkeiten stiessen dadurch an ihre Kapazitätsgrenze. Eine Erweiterung des Konzepts war nur an einem neuen Standort möglich.

Im Jahr 2020 entschied sich das Inhaber-Team mit Tobias Weber, Linda Bürgi und Evelyne Weber ein neues Konzept auf die Beine zu stellen, welches einem ganzheitlichen Ansatz von Gesundheit und einer modernen Gesundheitsförderung entspricht. Darin bilden die vier Bereiche Physiotherapie/Medizinische Massage, Gesundheitstraining, Diagnostik und Psychosoziale Beratung die Hauptpfeiler des saluto Kompetenzzentrums für jegliche Gesundheitsfragen.

In ihrer Arbeit als Therapeuten & Fachpersonen für Gesundheit bemerkte das Team zunehmend, dass hinter körperlichen Leiden oftmals psychische Belastungen stehen und auch umgekehrt. Körper und Geist bilden eine Einheit und arbeiten in der Wechselwirkung zueinander oder halt vielfach gegeneinander — aber eben nicht immer miteinander.

Die Psychosoziale Beratung als vierter Grundpfeiler ins neuartige Konzept zu integrieren war dem saluto-Team daher sehr wichtig, denn sie erkannten die Wichtigkeit und das sehr zukunftsträchtige Potenzial des gesamtheitlichen Ansatzes. Das Ziel von saluto ist die umfassende Betreuung und Begleitung ihrer Kunden und Patienten, sprich, ihr Ansprechpartner rund um das Thema Gesundheit zu sein.

Der Mobility-Bereich von five (Muskellängentraining)

salutos Versprechen an ihre Kunden und Patienten

- Individuelles, effizientes und effektives Gesundheitstraining mit hoher Betreuungsqualität
- Fokus auf die Zielerreichung der Kunden und Patienten: Die Diagnostik als Herzstück des saluto. Stetige Begleitung und Beratung unterstützt durch eine kundenfreundliche Überprüfbarkeit im Alltag
- Integrierte, therapeutische Ansätze und ein abgerundetes Angebot im Bereich Bewegung, Ernährung und psychische Gesundheit (Interdisziplinarität)
- Hohes medizinisches Wissen zur Prävention und Therapie von körperlichen Beschwerden
- Angebot bei psychosomatischen Problemen durch die Kombination von Therapie, Training, Entspannung und psychosozialer Beratung/Begleitung

Ebenso wurde bei saluto der Therapiebereich erweitert und das Team mit erfahrenen Sportphysiotherapeuten und einer Sportwissenschafterin ergänzt.

Die Diagnostik spielt eine übergeordnete Rolle als Drehscheibe des saluto Konzepts. Dieses arbeitet unter anderem nach dem Konzept des erpse Instituts (Ernährung, Sport und Psychologie) und nutzt im Bereich Herz- und Stressgesundheit und Körperanalyse die modularen Diagnostiktools von cardioscan und mobee. Im Gesundheitstrainingsbereich werden nebst den Konzepten von milon, five und Sensopro auch EMS, Personaltraining und Gruppenlektionen angeboten. Im Gruppenbereich fokussiert man sich vorerst auf Lektionen im Bereich der Entspannung, Pilates, Rückbildung, Rücken- und Haltung.

Das cardioscan Herz- und Stressmodul (Risiko- und Stressanalyse)

Dem saluto-Team war eine flexible Preisgestaltung äusserst wichtig, die dem Konzept einen sehr zeitgemässen Charakter verleiht. Flexibel in den Laufzeiten und Zahlungsmodalitäten. Die Hürde zu einer Mitgliedschaft sollte möglichst tief gehalten werden. Das saluto steht auch für Herzlichkeit, Offenheit und ein sinnvolles Arbeiten im Gesundheitsmarkt — mit dem Ziel der Gesundheitstreffpunkt für jedermann(frau) in der Region zu werden.

Mehr Infos unter:
www.saluto.ch

Suchen auch Sie nachhaltige Optimierungsmöglichkeiten für ihren Gesundheits-/Trainings- oder Therapiebetrieb?
www.markenberg.com
lars@markenberg.com

Die digitalisierte Trainingswelt von milon Q

Mit B. A. Ernährungsberatung Angebot zielgruppenorientiert erweitern

Um erfolgreich zu sein, muss sich ein Unternehmen von der Konkurrenz abheben. Das gelingt meist mit einem einzigartigen und zielgruppenorientierten Zusatzangebot. Fitness- und Gesundheitsanlagen und vor allem auch Wellnesshotels können mit dual Studierenden des B. A. Ernährungsberatung der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) ihren Kunden das besondere Etwas bieten.

Die Anforderungen an Dienstleistungsunternehmen steigen stetig. Bereits seit geraumer Zeit lassen sich Kunden nicht mehr vom blossen Basisangebot überzeugen. Sie wollen mehr als Standard. Die DHfPG bietet Unternehmen mit dem B. A. Ernährungsberatung die Möglichkeit, die Kundenerwartungen zu erfüllen und so erfolgreich am Markt zu agieren.

Dual Studierende praxisorientiert und unternehmensspezifisch ausbilden

Das duale Studiensystem an der DHfPG kombiniert ein Fernstudium mit kompakten Lehrveranstaltungen plus betriebliche Tätigkeit. Die Studierenden können für jedes Studienmodul einzeln entscheiden, ob sie die Lehrveranstaltungen vor Ort und/oder digital absolvieren möchten. Dadurch können die Unternehmen in der DACH-Region ihre Studierenden ortsunabhängig in den Bachelor-Studiengängen der DHfPG, wie dem B. A. Ernährungsberatung oder dem B. A. Fitnesstraining, ausbilden. Studierende und Unternehmen erhalten somit maximale Flexibilität in der Gestaltung des Studiums an der DHfPG. Zusätzlich können die Studierenden, anders als in Vollzeit-Studiengängen an Universitäten, unternehmensspezifisch ausgebildet und von Beginn an aktiv ins Tagesgeschäft integriert werden.

B. A. Ernährungsberatung – bedarfsgerecht und zielgruppenorientiert

Dual Studierende des dualen Bachelor-Studiengangs Ernährungsberatung erlangen interdisziplinäre Kenntnisse in den Bereichen Naturwissenschaft, Trainingswissenschaft, Gesundheitswissenschaft sowie Wirtschaftswissenschaft. Im Mittelpunkt des Studiengangs steht neben den ernährungsphysiologischen Grundlagen die bedarfsgerechte Ernährung für verschiedene Zielgruppen wie z. B. Kinder, Senioren und Sportler. Die Studierenden erwerben wichtige Kompetenzen, um Ernährungsberatungskonzepte zu entwickeln, durchzuführen und zu evaluieren. Mit dem trainingswissenschaftlichen Know-how sind sie zusätzlich in der Lage, entsprechende Bewegungsprogramme zu erstellen.

Tätigkeitsfeld Wellnesshotel

In vielen Fitness- und Gesundheitsanlagen ist die Ernährungsberatung bereits fester Bestandteil des Angebotes. Denn die Betreiber wissen: Nur mit der optimalen Kombination aus Fitness und Ernährung können die Kunden ihre Trainingsziele erreichen und bleiben dem Unternehmen langfristig treu. Auch Betreiber von Wellnesshotels können dieses Potenzial zur Kundengewinnung und -bindung für sich nutzen.

Gemeinsam mit Studierenden des B. A. Ernährungsberatung können u. a. in der Nebensaison Aktionswochen zu Ernährung, beispielsweise «Osteoporose und Ernährung» für Senioren oder «Kochen — gesund und lecker» für junge Familien, mit Seminaren und Kochkursen veranstaltet werden.

Das Know-how der Studierenden können Hotels ebenfalls nutzen, um ihr Buffet speziell an die Bedürfnisse der Gäste anzupassen. Davon profitieren beispielsweise Aktivurlauber genauso wie Saunagänger, weil sie sich schnell, einfach und für ihr Vorhaben passend ernähren können. Auch Live-Frühstücksberatungen bieten in diesem Kontext einen besonderen Mehrwert.

Zusätzlich können die Studierenden aufgrund ihrer trainingswissenschaftlichen Kompetenzen auch das hoteleigene Fitnesscenter betreuen und beispielsweise Personal Trainings anbieten.

Zusatzlizenzen an der BSA-Akademie

Die Studierenden können sich bereits während ihres Studiums erfolgreich absolvierte Studienmodule als Zusatzlizenzen an der BSA-Akademie, dem Schwesterunternehmen der DHfPG, anrechnen lassen. So sind beispielsweise im Rahmen des dualen Bachelor-Studiengangs Ernährungsberatung die Trainerlizenz «Fitnesstrainer/in-B-Lizenz» und die kaufmännische Qualifikation «Sales- und Servicefachkraft» inklusive. Somit besteht für Studierende die Möglichkeit, sich bereits während des Studiums mit zusätzlichen Lizenzen für die Arbeit in ihrem Ausbildungsbetrieb zu qualifizieren — davon profitieren auch die Unternehmen selbst.

Studierende ausbilden – vom Markt abheben

Mit diesen Zusatzangeboten bieten Wellnesshotels ihren Gästen Erholung und Entspannung auf vielen Ebenen und schaffen ein einzigartiges Urlaubserlebnis, das sie von ihrer Konkurrenz abhebt. Die Gäste fühlen sich wertgeschätzt, empfehlen das Angebot weiter und werden selbst zu Stammkunden. Das garantiert einen nachhaltigen und langfristigen Erfolg.

Jetzt beraten lassen!

Sie möchten dual Studierende des B. A. Ernährungsberatung in Ihrem Unternehmen ausbilden? Dann rufen Sie uns an unter Tel.: +49 681 6855 580. Wir beraten Sie gern.
www.dhfpg.de/beb

B. A. Ernährungsberatung vom VEÖ anerkannt

Nach sorgfältiger Prüfung hat der Verband der Ernährungswissenschaften Österreichs (VEÖ) entschieden, dass der Studiengang Bachelor of Arts Ernährungsberatung der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) die Kriterien des «Leitfaden Prüfkriterien für individuelle Befähigung Ernährungsberatung» erfüllt. Damit eignet sich der Abschluss für den Nachweis einer individuellen Befähigung sowie für den Erhalt des Gewerbescheines und ist mit einem Studium der Ernährungswissenschaften der Universität Wien gleichzustellen. Eine Ausstellung der individuellen Befähigung obliegt jedoch der Gewerbebehörde (§119 GewO).

Anzeige

Umsatzpotenzial Ernährungsberatung nutzen –

Jetzt dual Studierende ausbilden!

Bachelor of Arts Ernährungsberatung

- Fernstudium mit kompakten Lehrveranstaltungen – ortsunabhängig in digitaler Form oder vor Ort in Deutschland – plus betriebliche Tätigkeit
- qualifiziert für die professionelle Ernährungsberatung unter Einbeziehung von wissenschaftlich fundierten Erkenntnissen, Bewegungsprogrammen sowie psychologischen Strategien

5 weitere duale Bachelor-Studiengänge, u. a. Fitnessökonomie

safs.com/studium

Offizieller Kooperationspartner der DHfPG:

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

Zeit nach Corona

Von Roger Gestach

Als ich diese Zeilen schrieb, las man in den Zeitungen, dass die Wirtschaft Lockerungen fordert und der Bundesrat Hoffnung auf ein baldiges Ende der Zertifikatspflicht macht. Denn der Corona-Kurs des Bundesrats stösst in der Wirtschaft und im bürgerlichen Lager zunehmend auf Widerstand. Seit sich gezeigt hat, dass die Omikron-Variante zwar hochansteckend ist, aber bei weitem nicht zu den befürchteten Überlastungen der Spitäler und Intensivstationen führt, wird es Zeit, die Corona-Massnahmen schrittweise zu beenden und einen Ausstieg zu finden. So wie dies zahlreiche Länder nun ebenfalls tun oder bereits getan haben.

Aber wie geht es nun weiter? Wie wird sie sein, die Zeit nach Corona? Ganz klar, unsere Branche hat gelitten und einige Fitnesscenter mussten leider schliessen. Digitalisierung ist das Zauberwort! Es benötigt eine Hybridisierung der Angebote und zudem flexible Abomodelle. Denn 2022 sind Jahresmitgliedschaften mit automatischer Verlängerung definitiv out!

Der SFGV hat vor kurzem mit seinem Fitworx-Konzept einen grossen Schritt gemacht, damit sich die Einzelstudios und ihre Kunden untereinander besser vernetzen und ihr Angebot attraktiver gestalten können.

Für die Einzelstudios und Kleinketten ist es umso wichtiger, sich zu spezialisieren, zum Beispiel auf eine ältere und anspruchsvollere Zielgruppe und das Thema Gesundheit. Lieber das Angebot klein und überschaubar halten und sich damit klar und verständlich zu positionieren. Fokus auf die Zielgruppe, denn die Kettenbetriebe werden noch grösser.

Nebst der Digitalisierung ist es aber immens wichtig, der Bevölkerung die Wichtigkeit des Krafttrainings aufzuzeigen. Also quasi «Back to the Roots» Denn es führt kein Weg am Krafttraining vorbei! Doch dies müssen unsere potenziellen Kunden auch verstehen. Und die Politik sowieso! Die Ausrichtung zum Gesundheitscenter ist schon fast ein Muss, um die «Systemrelevanz» bei der nächsten Krise zu beanspruchen.

Dass die Menschen wieder Lust aufs Training im Fitnesscenter haben, zeigt z. B. der Absturz der Peloton-Aktie um knapp 25 Prozent. Die in der Pandemie so erfolgreiche Firma will angeblich sogar ihre Produktion pausieren. Und was bedeutet dies nun für Sie? Wie können Sie Ihre Kunden ins Center zurückholen? Sicherlich mit einem guten Angebot, keinen Knebelverträgen und mit Sicherheit. Zum Beispiel mit CO2-Messungen und einem Lüftungssystem, damit sich Ihre Kunden sicher bei Ihnen fühlen. Wie wäre es mit einer Pandemie-Garantie? Aber zumindest müssen die Angebote kundenfreundlicher werden, z. B. bei einer Schliessung. Ihre Aufgabe ist es, Ihren Kunden die Wichtigkeit des Krafttrainings aufzuzeigen.

Überdenken Sie Ihr Marketing, öffnen Sie sich neuen Trends (aber bitte nicht jedem hinterherjagen). Sprechen Sie mit Ihrem Vermieter, ob Sie einen besseren Deal aushandeln können. Bieten Sie Ihre Kurse auch Hybrid an, verlängern Sie Ihre Öffnungszeiten oder stellen Sie eventuell gleich auf 24 Stunden um. Denn Training ohne Training gibt es nicht. Auch die Trainingspille wurde bisher noch nicht erfunden. Somit führt am Training im Fitnesscenter auf kurz oder lang kein Weg vorbei!

Wegen Corona leiden laut Statistiken mehr Menschen als zuvor an Übergewicht und der Tabakkonsum hat zugenommen. Die Leute wollen nach der Pandemie ihr Immunsystem stärken. Also empfangen wir sie mit offenen Armen und machen unsere Hausaufgaben, damit wir für die nächste Pandemie oder sonstige Krise gewappnet sind.

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

FIBO 2022: Weltleitmesse mit neuen Themen

Johnson Health Tech, EGYM, milon, SportsArt, Core Health & Fitness, XBody oder Les Mills: Zur FIBO 2022 kehren die grossen Namen aufs internationale Messeparkett zurück. Nach pandemiebedingter Pause sind zahlreiche Innovationen und neue Konzepte auf dem Markt, die wieder Studiobetreibern, Trainern, Physiotherapeuten, Händlern, Hoteliers, Fitnessfans und Medien aus aller Welt präsentiert werden wollen.

Für eine gesunde Gesellschaft und eine starke Fitnessbranche

Auf der FIBO werden Fitnessstudios als systemrelevante Gesundheitseinrichtungen gestützt, Physiotherapeuten neue Geschäftsmodelle aufgezeigt und Hotels Ideen für ihr Angebot in Sachen Fitness und Gesundheit mit auf den Weg gegeben. Auf der Messe wird der «Meetingpoint Health & Wellness» in der Halle 8 ein Hauptanlaufpunkt in Sachen Gesundheit. Die Fachmesse wird Vorträge anbieten und damit einen weiteren Akzent im Bereich des medizinisch-therapeutischen Angebots setzen.

Ein Zeichen gegen den Bewegungsmangel setzen

Als Medienereignis ist die FIBO ein wichtiger Botschafter in die Bevölkerung hinein. Journalisten aus aller Welt berichten aus den Kölner Messehallen. Darüber hinaus engagiert sich das Messeteam das ganze Jahr über für die Belange der Branche, zum Beispiel in der Initiative «Exercise is Medicine». Geplant sind gemeinsame Umfragen sowie eine Präsenz dieser Initiative auf der Messe.

Digitale Zukunftstrends

In Zukunft könnte gelten: Kein Erfolg ohne ein sinnvolles digitales Angebot mit der entsprechenden Infrastruktur. So werden neue Technologien sowohl bei Ausstellern als auch im Rahmenprogramm einen grossen Stellenwert einnehmen. Stichwörter sind zum Beispiel Künstliche Intelligenz, Virtual Reality, Gamification, Apps und Tracker.

Integration von bestehenden Trends und neuen Themen

Nutrition ist Dauerbrenner. 2022 werden auf der FIBO zusätzlich die Möglichkeiten rund um Cannabidiol aufgezeigt. Zusammen mit «Behrentin Communication», dem Veranstalter der «CBD Messe für Sport, Beauty, Wellness und pharmazeutische Produkte», holt die FIBO das Trendthema im April auf die Messe. Es gilt Einsatz- und Vermarktungsmöglichkeiten sowie neueste wissenschaftliche Erkenntnisse kennenzulernen, zum Beispiel im Bereich von Textilien und Sportswear, zur Regeneration oder Leistungssteigerung. Dafür wird ein eigener Bereich in der Halle 4.2 geschaffen. Die Zielgruppe sind vor allem Fachbesucher aus dem Handel, den Studios sowie Trainer.

EHFF bildet erneut Messe-Kick-Off

Am 6. April findet im Congress-Centrum Nord der Koelnmesse auch wieder das «European Health & Fitness Forum» statt. Der von EuropeActive organisierte Kongress führt regelmässig die Top-Riege der internationalen Fitnessbranche zusammen.

FIBO Congress feiert vom 7. bis 9. April Premiere

Die Konsolidierung des Fitnesssektors, Studioschliessungen, globale Rezession — noch nie war Weiterbildung von solch erfolgsstrategischer Bedeutung wie jetzt. 2022 «boostert» die FIBO das Knowhow von Fitnessprofis mit dem neuen FIBO Congress, der als physischer Content-Hub vom 7. bis 9. April im Congress-Centrum Nord des Kölner Messegeländes seine Premiere feiern wird. Behandelt werden relevante Fragestellungen, zukunftsweisende Inhalte und wertvolle Praxiserfahrungen. Kuratiert wird das Programm von der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und der BSA-Akademie.

Möchten Sie mehr wissen? Lesen Sie unseren Bericht zum FIBO Congress in unseren Event News auf Seite 44.

Tickets sind erhältlich unter:
www.fibo.com/de-de/tickets.html

ACISO
Fitness & Health Consulting

FETTES BUSINESS
MIT SCHLANKEM KONZEPT

MAXIMALES NEUKUNDENGESCHÄFT ZWISCHEN MÄRZ UND JUNI

VERSPROCHEN!

Die Kampagne zur Figur-Saison 2022 mit Happy-Garantie, inkl.

- Werbemittelpaket inkl. Weiterempfehlungsmechanik
- Teilnehmer-Pakete für 50 Teilnehmer
- Teilnehmer Betreuung online und offline mit Videos und Mails
- Online-Lead-Kampagne
- Online-Tools für Social Media
- Teamschulung
- Begleitung durch deinen persönlichen Berater, Sales- und Online-Expert:innen

... und vielem mehr!

3 Monate für nur **2.220 CHF**

DEIN WACHSTUM IM FRÜHJAHR 2022

BEWIRB DICH JETZT
FÜR DEIN EINZUGSGEBIET
www.aciso.com/versprochen

BUSINESSCHANGER-KONTAKT:
043 488 04 90 ariane.egli@aciso.com

Weiterbildung in Österreich und Deutschland BSA-Akademie – Mitarbeitende nebenberuflich qualifizieren

Für Unternehmen, die ihre Mitarbeitenden gezielt nebenberuflich weiterbilden oder Quereinsteigenden den Einstieg in die Fitness- und Gesundheitsbranche erleichtern möchten, bietet die BSA-Akademie über 80 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 (z. B. München) absolviert werden.
Eine Auswahl der nächsten Lehrgangstermine in Österreich und Umgebung:
17.02.2022—20.02.2022 Fitnesstrainer/in-B-Lizenz, Wien
03.03.2022—06.03.2022 Gruppentrainer/in-B-Lizenz, München
05.03.2022—05.03.2022 Workshop Neurotraining, München
Weitere Infos zum gesamten Lehrgangsangebot der BSA-Akademie finden Sie unter: www.bsa-akademie.de

Ohne das Gehirn läuft nichts BSA-Workshop «Neurotraining»

Das Potenzial unseres Gehirns im Training wird oft nicht erkannt, obwohl es jede Bewegung unseres Körpers steuert. Mit dem BSA-Workshop «Neurotraining» am Lehrgangszentrum in München oder in Köln lernen Teilnehmende, dieses Potenzial einzusetzen, um die Ziele ihrer Kunden wie Gewichtsreduktion oder Muskelaufbau zu erreichen. Der praxisorientierte Workshop vermittelt u. a. wichtiges theoretisches Wissen zur Arbeitsweise von Gehirn und Nervensystem. Die Teilnehmenden erlangen ausserdem die notwendigen Kompetenzen, um z. B. Übungen zu allen relevanten Gelenken zusammenzustellen, die für ihre Kunden und deren Ziele förderlich sind. Der Workshop richtet sich an Trainer mit entsprechenden Vorkenntnissen und soll zur direkten praktischen Umsetzung der erlangten Kompetenzen qualifizieren.
Weitere Infos unter: www.bsa-akademie.de/neuro

Neuer Lehrgang der BSA-Akademie «Online-Marketing-Manager/in»

Fitness- und Gesundheitsunternehmen legen zur Kundenbindung und -gewinnung zunehmend mehr Wert u. a. auf die Gestaltung ihrer Website oder auf Social-Media-Aktivitäten. Im neuen BSA-Lehrgang «Online-Marketing-Manager/in» erfahren Teilnehmende, wie sie plattformübergreifende und individuell auf ihr Unternehmen zugeschnittene Online-Marketing-Kampagnen und -Konzepte selbstständig entwickeln und erfolgreich umsetzen, um so u. a. neue Zielgruppen anzusprechen. Das hierzu erforderliche Fachwissen wird z. B. mittels praxiserprobten Vorlagen, Beispielen sowie interaktiven Übungen erworben. Interessierte aus Österreich können den Lehrgang ortsunabhängig in digitaler Form absolvieren. Präsenzphasen vor Ort werden zusätzlich an einem der Lehrgangszentren in Deutschland angeboten.
www.bsa-akademie.de/online-marketing

SICHER IN DIE ZUKUNFT BLICKEN –

Jetzt dual Studierende ausbilden!

Die dualen Bachelor-Studiengänge verbinden ein Fernstudium mit kompakten Lehrveranstaltungen – **vor Ort und/oder digital** – und eine betriebliche Tätigkeit.

B. Sc. Sport-/Gesundheits-informatik

Auch vor Ort in Zürich

B. A. Fitnessökonomie

B. A. Sportökonomie

B. A. Gesundheitsmanagement

B. A. Fitnesstraining

B. A. Ernährungsberatung

safs.com/studium

Offizieller Kooperationspartner der DHfPG:

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

FIBO Congress 2022 – Jetzt Tickets sichern

Vom 7. bis 9. April 2022 findet der FIBO Congress im Rahmen der FIBO, der internationalen Leitmesse für Fitness, Wellness und Gesundheit, statt. Renommierte Referentinnen und Referenten präsentieren in ihren Vorträgen topaktuelle Themen der Fitness- und Gesundheitsbranche. Das Kongress-Ticket inklusive FIBO-Eintritt ist bereits ab 99 EUR verfügbar.

Der FIBO Congress, organisiert von der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und der BSA-Akademie unter Federführung der FIBO, ist ein dreitägiger Fachkongress für Experten aus den Themenfeldern Fitness, Prävention und Gesundheit. Veranstaltungsort ist das Congress-Centrum Nord auf dem Messegelände Köln mit direkter Anbindung zur Leitmesse FIBO.

3 Tage mit über 80 Vorträgen

Das umfangreiche Programm verspricht spannende Vorträge, hochkarätige Referentinnen und Referenten sowie optimale Möglichkeiten zum Netzwerken. Besucher des FIBO Congress profitieren vom 7. bis 9. April 2022 von den mehr als 80 Einzelvorträgen der renommierten Referentinnen und Referenten der Branche in folgenden Themensträngen:

- Management von Fitness- und Gesundheitsanlagen
- Training
- Ernährung
- Mentale Fitness/Coaching
- Physiotherapie
- Betriebliches Gesundheitsmanagement
- EMS-Training und Management
- Sun, Beauty & Care
- Existenzgründung

In allen Vorträge sprechen die Referentinnen und Referenten «aus der Praxis für die Praxis». Somit können die Teilnehmenden die Inhalte direkt in ihren Arbeitsalltag integrieren. Zusätzlich besteht in der Speakers Corner die Möglichkeit, sich mit den Referentinnen und Referenten im Anschluss an ihre Vorträge auszutauschen und weiterführend zu diskutieren. Die Kongress-Lounge mit Terrasse bietet neben kostenfreien Riegeln und Mineralgetränken auch die optimale Gelegenheit zum Netzwerken mit Fachleuten, Führungskräften und Entscheidern der Branche.

Nutzen Sie also Ihre Chance und profitieren Sie von der einzigartigen Kombination aus Fachkongress und Leitmesse — FIBO und FIBO Congress.

Das vollständige Kongressprogramm finden Sie unter www.fibo-congress.de/programm

Buchen Sie jetzt Ihr Ticket

Seien Sie in diesem Jahr dabei, wenn sich die Branche wieder vor Ort trifft. Besuchen Sie einen Tag lang den FIBO Congress schon für 99 EUR inkl. FIBO-Eintritt. Ein Zwei-Tages-Ticket ist bereits für 185 EUR und ein Drei-Tages-Ticket für 250 EUR erhältlich. In den Ticketpreisen ist ebenfalls der Zugang zur Leitmesse FIBO integriert.

Tickets unter: www.fibo-congress.de

7–9 APR 22
FIBO
CONGRESS
GLOBAL FITNESS

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

Chancen für Unternehmenserfolg nutzen Social-Media-Aktivität professionalisieren

Von einem attraktiven Internetauftritt, sozusagen dem digitalen Schaufenster profitieren Unternehmen in mehrfacher Hinsicht. Damit wird nicht nur das Interesse der Kunden, sondern auch das Interesse potenzieller Mitarbeiter gesteigert. Gerade um diese beiden Gruppen müssen Unternehmen, die stark von der Corona-Pandemie betroffen sind, hart kämpfen – so auch Fitness- und Gesundheitsanlagen.

Mit Social Media Unternehmenserfolg steigern

Während die Response auf Printwerbung und Co. immer geringer wird, ist heute der Einsatz von Social Media für zunehmend mehr Unternehmen unverzichtbar geworden. Somit folgen die Unternehmen ihren Kunden in die digitale Welt. Gleichzeitig entstehen aber auch immer wieder neue Plattformen, deren Nutzen für das Unternehmen neu zu bewerten ist (Kreutzer, 2021, S. V).

Durch die fortschreitende Digitalisierung ergeben sich im Rahmen des Marketings zunehmend neue Möglichkeiten, um mit einem kalkulierbaren Budget grössere Reichweiten zu erzielen. Diese neuen Vermarktungs- und Werbechancen werden jedoch häufig nur mit jüngeren Zielgruppen in Verbindung gebracht. Dass dies nicht immer zutreffend ist, belegen aktuelle Statistiken:
Über 97 Prozent der 25- bis 64-Jährigen haben in Deutschland im Jahr 2020 das Internet genutzt (Statistisches Bundesamt, 2021). Einer Umfrage zufolge waren im Jahr 2020 über 69 Prozent der Generation X (40- bis 54-Jährige) mehrmals die Woche auf Social-Media-Plattformen aktiv. In der Generation Y (25- bis 39-Jährige) lag die Quote sogar bei rund 83 Prozent (Statista, 2021). Daher erscheint es nur als allzu logisch, vermehrt auch auf digitale Marketingvarianten und zusätzliche Kommunikationskanäle zu setzen, um die verschiedenen Zielgruppen der Fitness- und Gesundheitsbranche zu erreichen.

Neben einem zielgruppenspezifischen Content ist auch die richtige Wahl des Kanals von Bedeutung. Doch gerade in diesem Bereich fehlt es klein- und mittelständischen Betrieben häufig an Zeit und/oder an entsprechender Expertise. Zusätzlich mangelt es oft in der Praxis an einer ganzheitlichen Marketingstrategie: Ein gelegentlicher Facebook-Post allein erzielt noch lange nicht die erhoffte Werbewirkung und ein Engagement auf Social-Media-Plattformen ist definitiv kein Selbstläufer. Es bedarf finanzieller und personeller Ressourcen, einer guten Strategie und eines langen Atems, um in diesem Bereich erfolgreich zu sein (Kreutzer, 2021, S.14). Wer die dafür erforderliche Expertise nicht bereitstellen kann, sollte z. B. interessierte Beschäftigte im Unternehmen mit einer vergleichsweise überschaubaren Investition (weiter-) qualifizieren.

Mit BSA-Akademie zum Social-Media-Profi

Durch die ansteigende zielgruppenübergreifende Aktivität in Social-Media-Kanälen ergeben sich für aktuelle und potenzielle Mitarbeiter zunehmend vielversprechende neue Tätigkeitsfelder in der Fitness- und Gesundheitsbranche. Wer sich als Fitness-Profi im Online-Marketing spezialisieren möchte, der wird durch den neuen Lehrgang «Online-Marketing-Manager/in» der BSA-Akademie in die Lage versetzt, für ein Unternehmen individuell passende Online-Marketing-Kampagnen und -Konzepte selbstständig und plattformübergreifend zu planen, zu entwickeln und umzusetzen.
www.bsa-akademie.de

Literaturliste

- Kreutzer, R. T. (2021). Social-Media-Marketing kompakt. Ausgestalten, Plattformen finden, messen, organisatorisch verankern (2., überarbeitete und erweiterte Aufl.). Wiesbaden: Gabler.
- Statista — Das Statistik-Portal (Hrsg.). (2021). Millennials in Deutschland nach Häufigkeit der Nutzung von Social Media (z.B. Facebook, Twitter, Instagram, WhatsApp) im Jahr 2020. Zugriff am 03.09.2021. Verfügbar unter: https://de.statista.com/statistik/daten/studie/712857/umfrage/umfrage-unter-millennials-zur-haeufigkeit-der-nutzung-von-social-media/
- Statistisches Bundesamt (Destatis). (2021). Internetnutzung von Personen nach Altersgruppen in %. Zugriff am 03.09.2021. Verfügbar unter: https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Einkommen-Konsum-Lebensbedingungen/_Grafik/_Interaktiv/it-nutzung-alter.html

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS
Personal Trainer
JETZT STARTEN
safs.com
Infos & Anmeldung

BranchenTag 2022: The Big One – wieder mit Gala Dinner!

Den BranchenTag 2021 konnte trotz der widrigen Umstände in einer reduzierten Form durchgeführt werden. Im Jahr 2022 soll der BranchenTag des SFGV und BGB wieder zum beliebten Frühjahrstermin in Bern werden. Am Freitag, 20. Mai 2022 ist es soweit. Die Vorbereitungen laufen bereits auf Hochtouren.

Qualität verbindet: 20 Jahre BGB – wir feiern gemeinsam

Die Vorstände des Berufsverbandes für Gesundheit und Bewegung BGB Schweiz und des Schweizerischen Fitness- und Gesundheitscenter Verbandes SFGV freuen sich, die Fachleute der Fitness- und Bewegungs-Branche aus der gesamten Schweiz nach Bern einzuladen. Am Freitag, 20. Mai 2022 wird der BranchenTag wieder in seiner ganzen Pracht im Kursaal Bern durchgeführt. Zusätzlich wird am Galadinner der 20. Geburtstag des Partnerverbandes BGB zelebriert.

Einmal mehr erwartet die Besucher ein spannender, informativer und abwechslungsreicher Tag mit vielen Highlights und der Möglichkeit, nach langer Zeit wieder das persönliche Netzwerk vor Ort zu pflegen und auszubauen. Neben den Mitgliederversammlungen des BGB und SFGV werden einige Workshops im Bewegungsbereich sowie ein Key-Note-Referat einer bekannten Persönlichkeit aus der Branche angeboten. Das im letzten Jahr erstmal durchgeführte Trainerforum wird auch im Jahr 2022 die neusten fachlichen Inputs für die Fitnessbereichsleiter und Fachleute auf der Trainingsfläche an den Mann bzw. die Frau bringen. Einmal mehr wird im Forum des Kursaals während des ganzen Tages die in der Schweiz wohl grösste Expo der Fitnessbranche zu finden sein. Alle namhaften Marken und Anbieter von Dienstleistungen der Fitnessbranche findet man am BranchenTag 2022. Mit einer grandiosen Aussicht die neusten Trends und Innovationen aus der Fitness- und Gesundheitswelt eins zu eins zu begutachten und gleichzeitig sein Netzwerk mit den Kollegen ausbauen zu können — das geht nirgends so einfach wie am BranchenTag in Bern.

Nach einem Jahr Pause wird im Anschluss an den BranchenTag wieder zum beliebten Galadinner eingeladenen — ein gemütliches Beisammensein, um den Tag mit vielen tollen Highlights ausklingen zu lassen. Im Mittelpunkt wird sicher das 20-jährige Jubiläum des BGB stehen und entsprechend gewürdigt werden. Als weiterer Höhepunkt findet nicht nur die Prämierung des «Ausbildungsbetrieb der Jahres» mit einem Preisgeld von 10'000 Franken statt, sondern auch die Verleihung des Award für das «Fitnesscenters des Jahres». Ebenso freuen sich die zehn landesweit besten Lernenden des EFZ sowie die Spezialist/innen Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis, die entsprechend gewürdigt werden sollen, alles wie immer untermalt mit viel Musik und Tanz und einfach einem schönen und gemütlichen Zusammensein.

Die beiden Berufsverbände freuen sich, ihre Mitglieder nach dieser langen Zeit wieder persönlich begrüssen zu dürfen und sich rege mit Ihnen austauschen zu können.

Bis am Freitag, 20. Mai 2022 in Bern!

B
G B Schweiz

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

«The big one»

EINLADUNG

Jetzt anmelden!

SFGV: BGB:

Zum Networking-Event für alle Bewegungsfachleute.

Alle können teilnehmen, keine Mitgliedschaft im SFGV oder BGB nötig

BranchenTag der Bewegungs-, Fitness- und Gesundheitsbranche

KURSAAL BERN

Freitag, 20. Mai 2022

Platin-Partner:

TECHNOGYM The Wellness Company

MATRIX

Tagesprogramm SFGV

Schweizerischer Fitness- und Gesundheitsverband

Der SFGV trägt seit vielen Jahren die Rolle als Vorreiter der Branche und hat sich auch in der schwierigsten Zeit voll für seine Mitglieder eingesetzt. Obwohl der Branchenverband sehr schlank aufgestellt ist, wurde das Angebot in den letzten Jahren massiv ausgebaut. Die Mitglieder profitieren auf verschiedenen Ebenen. Vom positiven Image, welches der SFGV der Branche in der Öffentlichkeit vermittelt hat, und natürlich vom regelmässigen Austausch mit Gleichgesinnten. Auch von einem gut funktionierenden Ausbildungssystem und von diversen Services und Dienstleistungen, die bares Geld wert sind. Neu hat der SFGV ein Netzwerk für Gasttraining in der ganzen Schweiz erarbeitet. Erfahren Sie mehr im Workshop.

Freitag, 20. Mai 2022

10.30 bis 12.00 Uhr
Together-Apéro — Forum West
Besuch der Aussteller, Knüpfung von Kontakten

12.00 bis 13.30 Uhr
Mitgliederversammlung — Hauptsaal Aare

13.30 bis 15.45 Uhr
Lunch und Besuch der Ausstellung
Austausch mit Ausstellern und Berufskolleginnen und Kollegen. Stehlunch mit Burger Live Station, Pasta- und Erfrischungs-Buffet.

15.45 bis 16.15 Uhr / 16.30 bis 17.00 Uhr
Workshop — Fitworx: das grösste Trainingsnetzwerk der Schweiz — Aare 1
Moderne App-Lösung! — mit Claude Ammann und Samuel Binz

Fitworx (Fitness-Guide) ist nicht einfach nur eine App — Fitworx ist ein Statement zu einer Gemeinschaft der KMUs in der Fitnessbranche. Jeder gibt etwas und bekommt dafür etwas zurück, was er alleine nie erreichen könnte. Informieren Sie sich wie auch Sie Ihr Unternehmen ins grösste KMU Netzwerk der Fitnessbranche einbeziehen können. In einem spannenden Workshop erklärt Claude Ammann nicht nur die Idee und Funktion von Fitworx, er zeigt auch auf welches die nächsten Schritte sind um sich mit der App für die Zukunft zu rüsten.

15.45 bis 16.15 Uhr
Trainer-Workshop — Beschwerdebilder der Wirbelsäule — Hauptsaal Aare
mit André Tummer

Die Beseitigung von Rückenschmerzen ist einer der Hauptgründe, ein gesundheitsorientiertes Krafttraining zu beginnen. Unsere Fachpersonen sollten sich deshalb mit den spezifischen und unspezifischen Beschwerdebilder der Wirbelsäule sehr gut auskennen, denn nur dann können sie entscheiden, welche Trainingsreize eingesetzt werden können und welche Belastungen vermieden werden sollten. Zum Verständnis der Pathologie der Wirbelsäule werden in diesem Workshop die anatomischen Grundkenntnisse des aktiven und passiven Bewegungsapparates vorausgesetzt.

15.45 bis 16.15 Uhr / 16.30 bis 17.00 Uhr
Workshop — Neue APP Gesundheitscoaching — Aare 2
mit Urs Rüegsegger

Man kennt das: Mitglieder lösen ein Abo, kommen nach ein paar Wochen nicht mehr und werden vergessen! Hier soll das zukünftige App «Gesundheitscoaching» als Unterfunktion von Fitworx die Unterstützung bieten, welche sich jeder Trainer für eine nachhaltige Kundenbeziehung schon lange wünscht. Mit zahlreichen nützlichen Funktionen wie Erinnerungsmeldungen an den Trainer zu verschiedenen Ereignissen und (über)fälligen Kundenterminen, senden von Dateien, zuordnen von Mitgliedern der Trainer, Newsletter-Gruppen und vieles mehr. Welche Funktionen würden Ihnen auch noch dienen? Im Workshop mit Urs Rüegsegger lernen Sie das Projekt kennen und können die zukunftsweisende Coaching-App mit gestalten.

17.00 bis 18.00 Uhr
Besuch der Ausstellung
Apéro mit Live Musik und Einstimmung auf Gala-Dinner

18.00 Uhr bis 23.30 Uhr
Gala-Dinner
Ehrungen, Ausbildungsbetriebe und Fitnesscenter des Jahres, die besten Abschlüsse der Prüfungen 2021 Fachmann/Fachfrau Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fähigkeitszeugnis und Spezialist/Spezialistin Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis.

Referenten

Claude Ammann

Samuel Binz

André Tummer

Urs Rüegsegger

Alle Infos zum SFGV:
www.sfgv.ch

Das Tagesprogramm des BGB finden Sie auf:
www.bgb-schweiz.ch

Melden Sie sich früh genug an und verpassen Sie auf keinen Fall diesen wichtigen Tag:
www.sfgv.ch/branchentag-anmeldung

«Juhuiii – 20 Jahre BGB Schweiz.»

Christine Grämiger – Präsidentin BGB Schweiz

«Weil wir lieben was wir tun.»

Claude Ammann – Präsident SFGV

Zusammen sind wir stark!

«Weil wir einen Unterschied bewirken können.»

Sonja Aebischer –
Geschäftsleitung Schneider Gesundheit, Flamatt

«Mit unserem gemeinsamen TUN verändern wir die Gesundheit der Branche und Menschen zum Positiven.»

Lars Harms, Markenberg GmbH – SFGV-Partner

«Die Schweiz muss sich bewegen.»

BGB Schweiz – voll motivierte, neue Vorständinnen

«Let's celebrate!»

BGB Schweiz – Dozentinnen und Dozenten

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

Idiag Atemtage – ein Konzept für die Zukunft

Planung für die nächste Ausgabe 2022 bereits in vollem Gang

Die ersten Idiag Atemtage fanden Ende Oktober 2021 statt. Es waren drei Tage, die bei allen Beteiligten einen bleibenden Eindruck hinterliessen und Lust auf mehr machten. Ein Rückblick aus Sicht der Idiag als Veranstalterin, Fitness- und Gesundheitscenter als Gastgeber, sowie Besuchern als Teilnehmer an den ersten Idiag Atemtagen.

Was sind die Idiag Atemtage?
Kurze Rückblende: In mehr als 80 Einrichtungen konnten Teilnehmer in der ganzen Schweiz das Atemmuskeltraining mit dem Idiag P100 kostenlos kennenlernen. Das Training bietet diverse gesundheitliche Vorzüge, welche es für Personen jeglichen Alters oder Gesundheitszustands interessant machen. Von jungen Spitzenathleten, die sich eine Leistungssteigerung versprechen dürfen, hin zu Personen mit chronischen Atemwegsproblemen bietet das vielseitige und individuell einstellbare Atemmuskeltraining mit dem Idiag P100 allen eine Möglichkeit, in wenigen Trainingsminuten pro Woche Ihre Gesundheit und die körperliche Belastbarkeit massiv zu verbessern.

Den Idiag Atemtage-Partnern bot sich die Chance, mit dem äusserst aktuellen Thema Atmung Interessenten in Ihre Einrichtungen zu bringen und sich als Spezialist rund um die Thematik zu präsentieren. An den Idiag Atemtagen konnten sie aber nicht nur das Atemmuskeltraining als solches, sondern auch die weiteren Dienstleistungen ihrer Einrichtung einem breiten Publikum vorzustellen. Einerseits interessierten Neukunden, andererseits auch bestehenden Mitgliedern.

Viele der teilnehmenden Fitness- und Gesundheitseinrichtungen boten ihren Besuchern die Möglichkeit an, während sechs Wochen ein begleitetes Training zu absolvieren, um die Fortschritte laufend zu dokumentieren. Gerade dieses Angebot stiess bei der Erstausführung der Idiag Atemtage auf grosses Interesse bei den Besuchern.

Rückblick der Idiag
Aus Sicht der Veranstalterin Idiag waren die Idiag Atemtage die Möglichkeit, das Atemmuskeltraining und den Atemmuskeltrainer Idiag P100 einem breiten Publikum bekannt zu machen. Trotz pandemiebedingten Herausforderungen bei der Durchführung hat sich der Anlass absolut bewährt.

«Wir befassen uns schon seit mehr als 20 Jahre mit der Thematik Atmung und Atemmuskeltraining. Mit den Idiag Atemtagen und der Idiag AtemLounge konnten wir nun ein Konzept entwickeln, welches den Zeitgeist super trifft. An den Atemtagen konnten wir zusammen mit unseren Idiag Partnern das Thema einem breiten Publikum zugänglich machen und diese Leute die vielseitigen Vorzüge einer trainierten Atemmuskulatur live erleben lassen.» sagt Veronika Marreck, Leiterin der Idiag Academy.

Claudio Decurtins, Leiter Marketing der Idiag ergänzt: «Es freut uns sehr, dass wir unseren Partnern mit den Idiag

Atemtagen eine weitere Plattform offerieren können, auf welcher sie ihre Expertise auf dem Gebiet präsentieren. Und was gesundheitlich ausgelöst wurde, begeistert uns natürlich: Die Teilnehmer konnten ihre Ein- und Ausatemkraft sowie das Volumen der Atemtiefe innerhalb von nur sechs Wochen massiv verbessern.»

Begeisterte Besucher

Diese grossen Verbesserungen waren für viele Teilnehmer ein Augenöffner. Die Atemmuskulatur wurde bislang wenig beachtet oder es war vielen nicht bewusst, dass diese gezielt trainiert werden kann und vor allem dass die positiven Effekte für die Gesundheit so gross sind.

Heinz Bärtschi, 77, aus Bachenbülach wurde via Anzeige in «Sprechstunde Doktor Stutz» auf die Idiag Atemtage aufmerksam. Da ihn als COPD-betroffener das Thema Atmung beschäftigt, entschied er sich für eine Teilnahme im Gesundheitszentrum PHYSIO-FIT in Bülach. «Ich konnte von der ausführlichen Beratung profitieren und habe auf diesem Weg ein neues Mittel gefunden, mein COPD besser in den Griff zu bekommen.»

Einen ähnlichen Weg ging Daniel Schuhmacher, 35, aus Solothurn. Er wurde über eine lokale Zeitungsanzeige auf die Atemtage aufmerksam. Als ambitionierter Hobbysportler ist er stets auf der Suche nach Verbesserungsmöglichkeiten für seine Fitness. «Bereits beim ersten Training gab es diesen Wow-Effekt. Ich wusste nicht, dass Atemmuskeltraining einen solchen Einfluss auf die Leistungsfähigkeit hat und hab mich gleich dazu entschieden, ein begleitetes Training über sechs Wochen zu absolvieren.»

dr. rickli PREMIUM TRAINING

Feedback der Teilnehmer aus der Fitness- und Gesundheitsbranche

Viele teilnehmende Fitness- und Gesundheitscenter kannten bereits die seit mehreren Jahren stattfindenden Idiag Rückentage, bei welchen die Rückengesundheit im Vordergrund steht. So zum Beispiel auch Yvonne Schleiss, Geschäftsführerin von Beat Premium Training in Alpnach. Sie sagt im Rückblick auf die ersten Idiag Atemtage: «Aufgrund der äusserst positiven Resultate aus der Pilotphase habe ich mich entschieden, auch bei den Idiag Atemtagen mitzumachen. Die Resonanz auf unsere Ausschreibung war sehr gross — ohne Corona-Schutzmassnahmen wären es vermutlich sogar noch mehr Interessenten gewesen.» Dass die Thematik den Nerv der Zeit trifft, kann sie nur bestätigen: «Die Idiag Atemtage sprechen ein enorm breites Publikum an. Wir hatten dann auch Besucher aus allen Altersgruppen.»

Auch Stefan Köppel, Geschäftsinhaber von Sanactiva GmbH in Sempach, ist mit der ersten Ausführung der Idiag Atemtage sehr zufrieden. «Wir hatten viele interessierte Leute und konnten zahlreiche Tests durchführen. Im Vergleich zu den IDIAG Rückentagen, hat der sofortige Wow- Effekt nach dem ersten Testing die Kunden überrascht. Die Teilnehmenden spürten bereits nach dem ersten Training eine erleichterte Atmung und waren begeistert.»

Auch über die Idiag Atemtage hinaus bleibt das Atemmuskeltraining fix im Angebot

Sanactiva GmbH setzt den P100 auch weiterhin gezielt im Training ein. «Der Idiag P100 ist ein Tool, das sich in verschiedenen Bereichen super integrieren lässt. Der P100 kommt bei uns im Personal Training aber auch im Small- ▶

Yvonne Schleiss, BEAT Premium Training

group-Personaltraining regelmässig zum Einsatz. Wir machen sehr positive Erfahrungen bei Sportlern mit Leistungsasthma bis hin zu Olympiateilnehmern, welche das ‹Letzte› aus sich herausholen möchten. Für uns haben die Idiag Atemtage bestätigt, dass das Interesse an der Thematik riesig ist und wir freuen uns auf die nächste Ausgabe 2022.»

Seuzifit, Seuzach

Auch im Beat Premium Training in Alpnach wird bereits vorausgeschaut. Yvonne Schleiss erklärt: «Wir hatten uns an den Idiag Atemtagen im Hinblick auf die Neukundengewinnung viel erhofft. Aber auch bestehende Mitglieder reagieren positiv auf das neue Angebot. So haben wir das Training in der Idiag Atemlounge als Teil einer Verlängerungsaktion eingebaut. Wer seine Mitgliedschaft vorzeitig verlängert hat, hat das eigene Userset für das Atemmuskeltraining gleich erhalten. Dieses Angebot wurde von vielen Mitgliedern genutzt. Unter dem Strich können wir sagen, dass die ersten Idiag Atemtage für uns sehr positiv waren und wir auch dank der Atemtage einen guten November mit Aboverlängerungen verzeichnen konnten. Von den Teilnehmern erhielten wir durchwegs positives Feedback und wir freuen uns schon auf die nächste Durchführung.»

Planung für die nächste Ausführung läuft

Aufgrund des positiven Feedbacks von Partnern und Endkunden wird auch 2022 eine Ausgabe der Idiag Atemtage durchgeführt werden. Die genauen Termine sind noch nicht definiert, aber grundsätzlich wird erneut eine Durchführung im Oktober angestrebt. Die Idiag Academy ist diesbezüglich in regem Austausch mit den Partnern und wird auch an dieser Stelle über den Termin der nächsten Edition berichten.

Sie wollen mehr Informationen zum Idiag P100 oder den Idiag Atemtagen?
Rufen Sie uns an: +41 44 908 58 58
Schreiben Sie uns: info@idiag.ch
Besuchen Sie uns: www.idiag.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

Kraft und Beweglichkeit – Die Kombi macht's

Der Kraft-Beweglichkeits-Parkour bietet Trainierenden den perfekten Start oder Wiedereinstieg ins Training. Dabei wechseln sich die Aufrichtung und das Längentraining der Muskeln mit verschiedenen Kräftigungsübungen ab. So wird ein standardisiertes Training auf kleinem Raum möglich, das für jeden machbar, praktikabel und hocheffektiv ist.

Der menschliche Körper ist auf Bewegung ausgelegt. Doch der moderne Mensch kommt seinem angeborenen Bewegungsdrang heute kaum mehr nach. Ein Trend, den die vergangenen Corona-Monate und Homeoffice massiv beschleunigt haben. Langes Sitzen und geringe einseitige Belastung führen zu funktionellen Verkürzungen. Meist ist eine extreme Spannung in den Hüftbeugern die Folge, aber auch die Schulter- und/oder Bauchmuskulatur sind oft verkürzt. Wer mit derartigen Fehlhaltungen nach der langen Fitnesspause direkt mit dem Krafttraining loslegt, trainiert möglicherweise in bestehende Verkürzungen hinein. Das führt oftmals zu einer Verstärkung der Probleme, denn aufgrund fehlender Mobilität können die Übungen nicht korrekt ausgeführt werden oder sogar Schmerzen bereiten.

Ein neuer Ansatz

Die neuen Trainingswelten von milon und five verfolgen einen anderen Ansatz. Das Motto lautet: «Mobilität vor Kraft». Sich langsam wieder an das Training herantasten und den Körper auf die Belastung vorbereiten — das gelingt mit dem five-Feet und dem Faszienstimulator. Trainierende erzielen eine bessere Wahrnehmung für den eigenen Bewegungsapparat und lockern sowohl die Muskulatur als auch die faszialen Strukturen. Dann geht es weiter mit dem «Warm Up»: Die five Geräteserie m5 wurde speziell für das Aufwärmen vor dem Training entwickelt. Mit ihr lässt sich ein Muskellängentraining im Stehen durchführen, bei dem der Trainierende seine Schuhe anbehalten kann. Den Anfang machen gezielte Rückwärtsbewegungen, die der Sitzhaltung entgegenwirken, den Körper aufrichten und so die Grundmobilität wiederherstellen. So ergibt sich eine ideale Ausgangsbasis für ein effektives Krafttraining.

Regelmässiges Mobilitätstraining hilft ausserdem dabei, die «Range of Motion» der Muskeln zu verbessern. Je grösser diese ist, desto besser kann der Muskel die Bewegung ausführen und trainiert werden. Je nach Zielgruppe — etwa bei älteren Menschen mit ausgeprägten Beschwerden oder den vielen Wiedereinsteigern nach der monatelangen Trainingspause — kann es durchaus sinnvoll sein, in den ersten Wochen nur die Mobilität zu trainieren, um die Beweglichkeit wiederherzustellen und erst dann in das Krafttraining einzusteigen.

Abwechslung von Kraft und Beweglichkeit

Im Fokus steht nun das eigentliche Kraft-Beweglichkeits-Training an den milon- und five-Geräten. Dieses richtet sich vor allem an unsichere Wiedereinsteiger sowie unerfahrene Trainingsanfänger. Schmerzen und Fehlhaltungen aus dem Alltag werden verringert, die Muskulatur effektiv aufgebaut und Spannungen wieder aufgelöst. Wenn Kunden mit diesem Programm zweimal pro Woche trainieren, wird sich ihr körperliches Wohlbefinden zum Positiven verändern. Und dafür müssen sie nicht einmal viel Zeit investieren — das komplette Programm bleibt unter einer Stunde und die Trainierenden gehen mit einem rundum mobilisierten und gestärkten Körper wieder nach Hause.

Infos zum Kraft-Beweglichkeitstraining von milon und five erhalten Sie unter: www.milon.com/trainingswelten/kraft-beweglichkeit

milon | five

DIE KOMBI MACHT'S

KRAFT UND BEWEGLICHKEIT IM WECHSEL

Der Kraft-Beweglichkeits-Parkour ist die Lösung für die anatomischen und physiologischen Anforderungen von heute.

- Muskellängentraining und Kräftigung im Wechsel
- Standardisiertes Training auf kleinem Raum
- Vereint die Bedürfnisse der Trainierenden in einem Konzept

FIT IN KURZER ZEIT

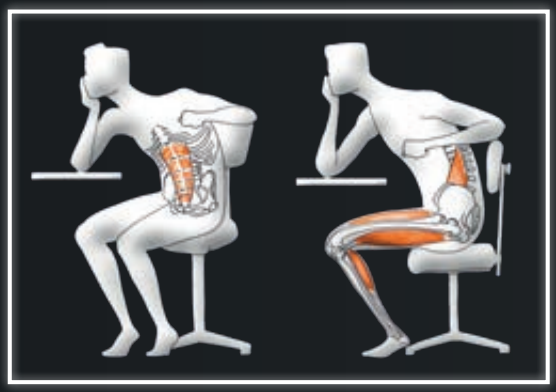
BIS ZU 3 STUNDEN SITZEN
» 1 DURCHGANG
IN 15 MINUTEN

MEHR ALS 3 STUNDEN SITZEN
» 2 DURCHGÄNGE
IN 30 MINUTEN

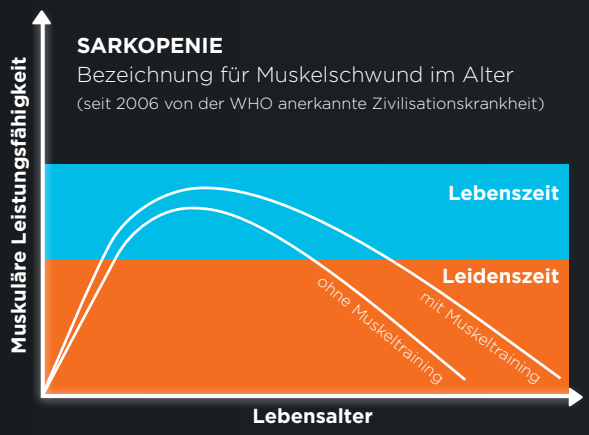
milongroup

Erfahre hier alles über unseren Kraft-Beweglichkeits-Parkour:
www.milon.com/kraft-beweglichkeit

Der menschliche Körper ist auf Bewegung ausgelegt. Doch der moderne Mensch kommt seinem angeborenen Bewegungsdrang heute kaum mehr nach. Ein Trend, den die vergangenen Corona-Monate massiv beschleunigt haben, weiß Wolf Harwath, Geschäftsführer der milon Gruppe. „Im Homeoffice potenzieren sich die Probleme. Die Menschen sitzen auf unpassenden Stühlen in gekrümmter Haltung und starren stundenlang auf kleine Laptop-Bildschirme. Ergonomie und Bewegung, Fehlanzeige“, konstatiert der gelernte Physiotherapeut. „Gleiches gilt für das Bewegungs- und Ernährungsverhalten in Corona-Zeiten. Zu wenig, zu einseitig, zu ungesund.“



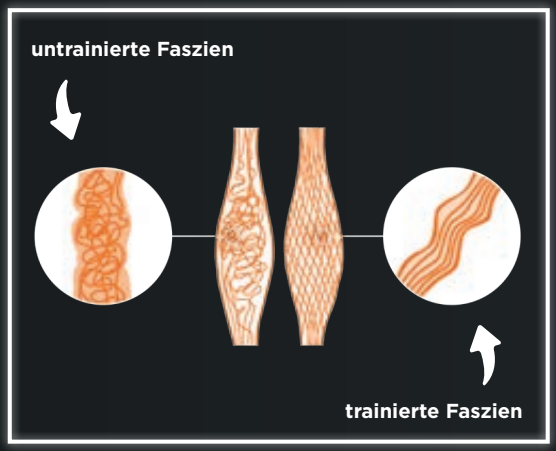
Vor allem der Bewegungsmangel lässt Faszien verkleben und unelastisch werden. Bei den Muskeln hat der Prozess der Sarkopenie freie Bahn hat. Das ist der mit fortschreitendem Alter zunehmende Abbau von Muskelmasse und Muskelkraft. Nur wer regelmäßig Kraft und Beweglichkeit trainiert, kann den schleichenden Abbau so verlangsamen, dass später noch genug Reserven vorhanden sind, um auch im hohen Alter ein aktives und selbstbestimmtes Leben zu führen. „Schon in jungen Jahren zu beginnen, ist dabei entscheidend“, weiß Harwath.



„RICHTIGES TRAINING IST DIE EINZIGE MEDIZIN, DIE BEWIRKT, DASS MAN BEIM ALTERN IN DER LEBENSZEIT BLEIBT UND NICHT IN DIE LEIDENSZEIT KOMMT.“

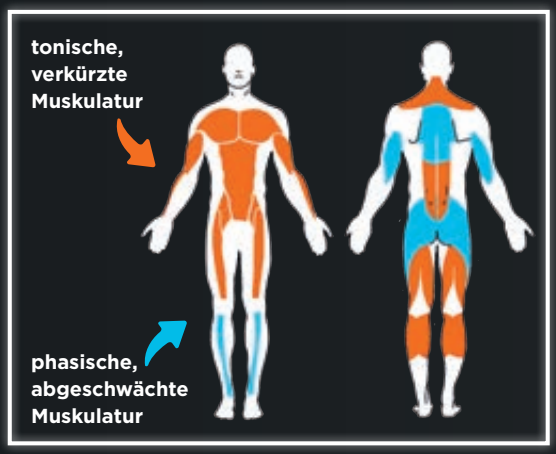
Wolf Harwath, Geschäftsführer der milon Gruppe

Pandemie-bedingt kommen weitere Negativ-Faktoren hinzu – vom Dauerstress durch die besorgniserregende Nachrichtenflut bis hin zum vermehrten Junk-Food-Konsum. Auch Sporttrends, die wegen der geschlossenen Trainingseinrichtungen gerade boomen, sind kein adäquater Ersatz für ein umfassendes Training im Studio, weiß Harwath: „Joggen ist für die meisten kontraproduktiv, weil oft die körperlichen Voraussetzungen fehlen, um gesund zu laufen. Online-Kurse von Fitness-Influencern kümmern sich meist mehr um den Sixpack als um die wahren Problemzonen. Auch Radfahren ist keine Wunderwaffe, denn durch die gekrümmte Sitzposition wird weiter in die Verkürzungen der Bauchmuskeln hineintrainiert.“



WIE GEHT ES NACH DER WIEDER-ERÖFFNUNG DER STUDIOS WEITER?

„Sicher nicht nach Schema-F und mit dem gleichen Trainingsplan wie vorher“, warnt Harwath. Nach einem Jahr Pandemie haben sich die individuellen Trainingsbedürfnisse bei den allermeisten Menschen fundamental verändert. „Steife Sprunggelenke, verkürzte Hüftbeuger, verkürzte Brust- und Bauchmuskulatur, verkürzte Nackenextensoren, dazu verdickte und verhärtete Lumbalfaszien – diese Alarmzeichen müssen die Trainer*innen jetzt erkennen und angehen“, appelliert Harwath.



DIE LÖSUNG:

KRAFT- UND BEWEGLICHKEITSTRAINING VON MILON UND FIVE

Die Trainingswelten von milon und five bieten eine einzigartige Kombination, mit der sich die Probleme, die sich in den Corona-Monaten angesammelt haben, gezielt adressieren lassen. Wichtig ist zunächst eine genaue Analyse: Wo steht der Trainierende? Krafttests, Beweglichkeitstests und Bioimpedanzanalysen, wie sie z.B. der milonizer ermöglicht, geben rasch Aufschluss und erhöhen die Motivation beim Wiedereinstieg.

Kernstück des Trainings bildet ein Kraft-Beweglichkeitsparkour, der aus unterschiedlichen milon und five Geräten besteht. Mit dieser perfekt aufeinander abgestimmten Kombination aus Kraft- und Beweglichkeitsreizen kann man Muskelverkürzungen und Verklebungen der Faszienstrukturen umfassend entgegensteuern.

„Der Trainierende absolviert wie gewohnt sein Training, kommt aber nicht nur gekräftigt, sondern auch beweglicher wieder heraus. Gerade nach der langen Zeit der Inaktivität ist das eine perfekte Kombination, die die Bedürfnisse der Menschen in einem Konzept vereint!“

Beim Kraft-Beweglichkeitsparkour wechseln sich die Aufrichtung und das Längentraining der Muskeln immer wieder mit verschiedenen Kräftigungsübungen ab. So ermöglicht der Parkour ein standardisiertes Training auf kleinem Raum, das für jeden machbar, praktikabel und hocheffektiv ist. Schon 15 Minuten für eine Runde bei ein bis zwei Durchgängen genügen für nachhaltige Aha-Erlebnisse. Das ideale Tool für den Wiedereinstieg, um die aktuellen Corona-bedingten Problemstellungen der Menschen zu beseitigen und Trainingsrückstände aufzuholen!

Mehr Informationen zum Kraft-Beweglichkeitstraining von milon und five:
www.milon.com/trainingswelten/kraft-beweglichkeit

Teste jetzt das neue Kraft-Beweglichkeitstraining von milon und five im Schweizer Showroom in Illnau.

Terminreservation unter suisse@milongroup.com oder +41 41 780 39 00

Giusi Verre ist «back on track»

Giusi Verre ist seit über 25 Jahren eine bekannte Persönlichkeit in der Fitnessbranche. Er baute die Premiumkette fitnessplus zu einer der grössten privaten und inhabergeführten Fitnessketten der Schweiz auf und hatte insgesamt 14 Fitnesscenter (fitnessplus und simplyfit). Giusi Verre stand mit seinen Teams jahrelang für Innovationen, erfolgreiche Konzepte, Programme und Systeme sowie für hervorragende, interne Aus- und Weiterbildungen.

Eine schillernde Persönlichkeit, ein Topverkäufer und Referent, ein grossartiger Netzwerker, immer gut drauf, aber wenn es drauf ankommt, ein knallharter Geschäftsmann! Dies sind Attribute, die man mit Giusi Verre in Verbindung bringt. Er ist in der ganzen Fitnessbranche der Schweiz, aber auch in Deutschland und Österreich bekannt. Doch in den letzten beiden Jahren ist es still um den sympathischen Unternehmer geworden. Verre hatte sich Ende 2019 aufgrund schwerer privater Schicksalsschläge — darunter mehrere Todesfälle im engsten Familienkreis — entschieden, mit seiner Familie eine längere Auszeit zu nehmen. Deshalb hatte er auch den Grossteil seiner Aktienmehrheit von fitnessplus und simplyfit an seine damaligen Geschäftspartner verkauft und ist ausgestiegen.

Nun taucht Verre nach zwei Jahren wie Phönix aus der Asche wieder auf! Mit einer neuen Firma, die er gemeinsam mit seiner Frau Anita führt und einem neuen Konzept. Wir sind sehr gespannt, was sich die beiden ausgedacht haben.

Roger Gestach sprach mit Giusi Verre über sein neues Businesskonzept «GYM LOVERS»:

RG: Lieber Giusi, man hat etwa zwei Jahre nichts von dir gehört. Was hast du in dieser Zeit gemacht, von welchen Erlebnissen kannst du berichten und was ist alles passiert?

GV: Hallo Roger, in erster Linie ging es darum, die sehr schwierige, harte und traurige Zeit zu verarbeiten. Das war wider Erwarten viel schwieriger als ich dachte. Meine Familie und mein engstes Umfeld haben mir dabei sehr geholfen. Das schönste war natürlich, dass ich meine Familie mit unserem kleinen Sohn geniessen durfte. Die Zeit haben wir intensiv genutzt, um eine Auslegeordnung zu machen. Wie du weisst, habe ich fast 25 Jahre ein grosses Fitnessunternehmen aufgebaut. Das war eine sehr intensive, grossartige und herausfordernde Zeit, welche ich/wir nicht missen wollen. Für uns war klar, dass wir wieder zusammen etwas Neues auf die Beine stellen wollen. Das war ein spannender, kreativer und interessanter Prozess.

RG: Erzähl uns von eurem Konzept «GYM LOVERS» und von eurem neuen Unternehmen.

GV: Die Gesundheits- und Fitnessbranche befindet sich nicht erst seit der Pandemie in einem rasanten Veränderungsprozess. Die Herausforderungen für Einzelstudio- und Kleinkettenbetreiber sind grösser denn je. Hier setzt unser Konzept an. Mit dem unschlagbaren USP des/der Einzelunternehmer/in und unseren erprobten und erfolgreichen Konzepten, Programmen und Systemen kreieren wir Erfolgsgeschichten.

RG: Wie kamt ihr auf die Idee von «GYM LOVERS»?

GV: Uns war schnell klar, dass wir uns in den Bereichen Beratung, Coaching, Schulungen und Netzwerk selbständig machen wollen und werden. Die Idee, mit GYM LOVERS im Gesundheits- und Fitnessmarkt zum persönlichen, praxisnahen und erfolgreichen Beratungs- und Netzwerkunternehmen Fuss zu fassen, lag auf der Hand. Wir leben und lieben diese Branche.

So war es uns wichtig, im Namen und Logo das Herz und die Liebe zu integrieren. Wir sind überzeugt, jede/n Unternehmer/in noch erfolgreicher zu machen.

RG: Wie seid ihr auf den Namen «GYM LOVERS» gekommen?

GV: Wie bereits erwähnt, liegt uns die Branche sehr am Herzen. Der finale Name entstand allerdings zufällig. Anlässlich eines Events bin ich mit zwei sehr guten Freunden vorab zum Apéro. Dabei erzählte uns ein Freund von seiner Portugalreise und seinem Besuch in einer Gin-Distillerie, welche sich Gin Lovers nennt. Da schoss es mir blitzartig durch den Kopf: GYM LOVERS. Ich nahm sofort das Handy zur Hand und hab nachgeschaut, ob die Domain dazu noch frei ist. Und die Überraschung und Freude war gross, als ich sah, dass es noch frei war. Selbstverständlich habe ich die Domain sofort registriert. Der Name war geboren.

RG: Warum sollte man bei euch Mitglied werden? Was bietet ihr euren Members für einen Mehrwert? Und wer ist eure Zielgruppe?

GV: Was bewegt uns, die Zielgruppe der Einzelunternehmer/innen mit GYM LOVERS zu unterstützen und zu begleiten? Es ist der Stress! Einzelstudiobesitzer arbeiten oft zehn und mehr Stunden pro Tag an der Front; und das sechs bis sieben Tage die Woche. Und trotzdem treten sie genau darum an Ort und Stelle. Sie arbeiten «nur» im statt AM Unternehmen. Warum arbeitet der Studioinhaber zehn oder mehr Stunden selbst im Club? Weil sie es nicht schaffen, das Team so aufzustellen, dass diese im und er/sie mehr am Club arbeiten kann. Es fehlt an Teamkonzepten, -schulungen und -strukturen. Dazu kommt der Stressfaktor Liquidität. Sehr viele Fitnessunternehmer/innen leiden unter dem fast ständigen Liquiditätsengpass. Verschärft wurde diese Situation durch die Pandemie. Eine enorme Belastung, welche sich in alle Bereiche überträgt. Die genannten Probleme unterstützen die Angst, welche aufgrund der schnell wachsenden Ketten, eh schon gross ist. Darum fragen sich viele von ihnen: Wie kann ich alleine überstehen und überleben? Tatsache ist dabei, dass im Alltag genau diese Punkte kaum oder gar nicht angegangen werden oder werden können. Und Stress im Geschäft verhindert wie beim Krafttraining Wachstum! Und genau diese Themen gehen wir gemeinsam an: mit System, Struktur und erfolgreichen Konzepten.

RG: Bereits vor Corona war es für die Einzelstudios und Kleinketten nicht einfach gegen die grossen Kettenbetriebe zu bestehen. Jetzt ist es noch schwieriger geworden. Was müssen selbständige Unternehmer tun, um zukünftig bestehen zu können und wie willst du ihnen mit deinem neuen Konzept helfen?

GV: Aus der genannten Ausgangslage heraus entstand unsere Idee, Einzelunternehmer/innen in der D/A/CH-Region in Form eines Netzwerk- und Partnerverbundes zu unterstützen. Zum einen soll jede/r Einzelunternehmer/in sich in einem Netzwerk mit Gleichgesinnten nicht mehr alleine fühlen. Das ist ein emotional sehr wichtiger Aspekt. Unsere Leistungen beinhalten die Beratung, die Akademie und die Marketing- und Finanzplanung. Und wir setzen das unschlagbare USP des/der Einzelstudiobetreiber/in wieder in den Fokus. Zusammen erarbeiten wir systematisch eine sehr klare Strategie und Positionierung. Daraus leiten wir alle Arbeitsprozesse ab, welche wir nicht nur implementieren, sondern permanent und konsequent begleiten und schulen. Unseren Kunden stehen sämtliche Handbücher, Workbooks und Schulungen 24/7 digital zur Verfügung.

RG: Du hast geschäftlich wie auch privat viele Hochs und Tiefs erlebt, hast ganz klein angefangen und hast ein grosses Unternehmen aufgebaut und bist über 25 Jahre in der Fitnessbranche. Ist dieser riesige Erfahrungsschatz das grosse Plus von «GYM LOVERS»?

GV: Absolut! In den ersten Gesprächen mit der Industrie und Interessenten wurde uns das auch ganz klar attestiert. Dazu kommt, dass ich in diesen 25 Jahren mein Unternehmen mehrfach «neu» erfunden habe und somit genau weiss, was es braucht, was funktioniert und worauf geachtet werden muss. Ein weiteres grosses Plus sind natürlich unsere Konzepte, Programme und Systeme, welche wir auf ein ganz neues Niveau gehievt haben.

RG: Startet ihr bei Null oder habt ihr schon Verträge abschliessen können? Wie sehen eure Ziele aus?

GV: Uns hat es sehr überrascht und natürlich gefreut, dass unser neues Projekt unglaublich gut auf- und angenommen wird. Wir konnten in der Tat bereits Studios und Industriepartner als Partner für GYM LOVERS gewinnen. Unser Ziel ist es, bis Ende Jahr mindestens 20 Studios und zehn Industriepartner zu unseren Kunden zählen zu dürfen.

RG: Du hast vorhin von einer Akademie gesprochen. Wie ist das zu verstehen?

GV: Die Akademie ist ein Kernstück unseres Unternehmens. Jede/r Unter- ▶

nehmer/in weiss, dass nachhaltiger Erfolg nur mit einem motivierten und sehr gut ausgebildetem Team möglich ist. Wir wissen, dass die interne Aus- und Weiterbildung immer wieder zu kurz kommt. Darum bieten wir unseren Kunden für sämtliche Bereiche Schulungen hybrid an. In sogenannten Live-Events treffen wir uns (sofern es Corona wieder zulässt) für persönliche Workshops, bei welchen auch der Netzwerkgedanke gepflegt wird. Zudem wissen wir aus unserer jahrelangen Erfahrung, dass genau solche Events sehr motivierend und nachwirkend sind. Wir sind wirklich stolz auf unsere Inhalte und sind überzeugt, unseren Kunden dadurch einen sehr grossen Mehrwert zu bieten und vor allem erfolgreicher zu machen.

RG: Ihr wollt neben eurer Hauptzielgruppe «Einzelstudios und Kleinketten» auch mit Industriepartnern zusammenarbeiten. Wie sieht so eine Zusammenarbeit aus?

GV: Das ist richtig. Aus eigener Erfahrung wissen wir, dass die Zusammenarbeit mit der Industrie mitentscheidend für den Erfolg ist. Geräte kann grundsätzlich jeder kaufen. Um unseren Studiopartnern auch hier einen markanten Mehrwert zu bieten, erarbeiten wir mit unseren Industriepartnern massgeschneiderte, umsetzbare und vor allem erfolgreiche Konzepte. Wir wollen nicht «einfach» Geräte kaufen, sondern erfolgreiche und nachhaltige Konzepte installieren.

RG: Wie siehst du die Fitnessbranche in der Zukunft? Was wird sich ändern, z. B. wegen Corona oder der Digitalisierung?

GV: Nichts ist beständiger als die Veränderung. Das war schon immer so. Was sich sicherlich gegenüber früher geändert hat, ist die Geschwindigkeit. Ich war schon früh der Meinung, dass die Unterstützung durch Digitalisierung zum Vorteil genutzt werden kann. Die heutigen Möglichkeiten sind genial und sollten unbedingt als Tools genutzt werden. Mit ihnen ist es heute möglich, dem Trainer viele «lästige» Arbeiten zu ersparen und im Gegenzug die Beratung und Betreuung zu vereinfachen. Mit unserem Namen GYM LOVERS setzen wir den Fokus auf die Endkunden. Mit der Einzigartigkeit jedes Einzelstudiobetreibers wollen wir die Endkunden zielführend betreuen und begeistern. Darum sehe ich die Digitalisierung als grosse Hilfe dabei. Corona hat die Welt nicht nur in Atem gehalten, sondern auch verändert. Ich bin überzeugt, dass es bald wieder zu einer Zeit «nach Corona» kommt. Und wir sind felsenfest überzeugt, dass sehr viele Menschen wieder den Weg in die Clubs suchen und finden. Die Zeit in Isolation hat uns allen gezeigt, wie wichtig uns soziale Kontakte sind. Und die finden wir in Gesundheits- und Fitnessclubs. Noch mehr natürlich in den persönlich und familiär geführten Einzelanlagen. Unsere Aufgabe sehen wir auch darin, den Unternehmer/innen aufzuzeigen, dass wir aus dieser Zeit auch ganz viel Positives übernehmen und umsetzen können.

RG: Aufgrund deiner privaten Situation hast du dich in den letzten Jahren nicht mehr an Branchenanlässen gezeigt. Darf man jetzt davon ausgehen, dass man dich wieder öfters sieht?

GV: Definitiv. Und wir freuen uns sehr darauf. Wie du weisst, war es mir immer wichtig, mich mit Kollegen und Freunden aus der Branche zu treffen, auszutauschen und gemeinsam zu wachsen.

RG: Giusi, vielen Dank für die spannenden Einblicke! Ich wünsche Dir und Anita viel Freude, Kraft, Energie, Elan und natürlich viel Erfolg für euer neues Unternehmen. ■

GYM LOVERS
MOVING PEOPLE

Anita Verre
Anita ist seit fast zehn Jahren im Gesundheits-, Wellness- und Fitnessmarkt «Zuhause». Nach ihrem Studium am American College of Management & Technology in Dubrovnik hat sie ihren beruflichen Grundstein im The Dolder Grand gelegt. Vom Spa Front Office Agent hat sie sich in kurzer Zeit zur Teamleaderin hochgearbeitet.
Ihr Herz schlug schon seit Kindheitstagen für den Tanz. So erstaunt es nicht, dass sie neben dem Fitness- auch den Group Fitness Instruktor abgeschlossen hat. Ihre nächste Station war dann das fitnessplus in Winterthur. Nach einem Jahr als stv. Clubmanagerin hat sie im September 2014 die Gesamtleitung übernommen. Zwei Jahre später übernahm sie die Leitung Administration und Marketing, nachdem sie die entsprechenden Aus- und Weiterbildungen absolviert hat.
Anita zeichnet sich durch ihre ruhige, besonnene und klare Art aus. Sie ist eine gewinnende Persönlichkeit mit hoher Fach- und Sozialkompetenz.

Giusi Verre
Nach seinem KV-Abschluss in der Industrie zog es Giusi in die Bankenwelt nach Zürich. Nach abgeschlossenem Bankfachstudium bei der Bank von Martin Ebner, wurde er beim damaligen SBV, heute UBS als Devisen- und Optionenhändler ausgebildet. Es folgten erfolgreiche Jahre im Banking. Giusi Verre ist ein Bewegungsmensch und so war Sport sein ständiger Begleiter. So erstaunt es nicht, dass er bereits 1994 sich zum dipl. Aerobic-Instr. bei der SAFS ausbilden liess. Es folgten sämtliche Aus- und Weiterbildungen im Fitness- und Aerobicbereich. 1996 eröffnete er zusammen mit seiner damaligen Partnerin, der sehr bekannten und leider viel zu früh verstorbenen Karin Diethelm (-Verre) ihr erstes Aerobic-Studio. Der Erfolg war gigantisch. So folgten ab dem Jahr 1998 diverse Übernahmen und Eröffnungen von Clubs. So avancierte Giusi mit seiner Kette mit 14 Anlagen zu einem der grössten Anbieter in der Schweizer Fitnesslandschaft (fitnessplus und simplyfit). Neben seinem steilen, geschäftlichen Erfolg musste Giusi in wenigen Jahren viele Menschen, welche er fast täglich begleitete, zu Grabe tragen, was unweigerlich Spuren hinterlassen hat.

WE LOVE YOUR GYM

Bei GYM LOVERS wachsen wir gemeinsam! Profitiere von unseren erfolgreichen Konzepten, unserer Akademie, vom Netzwerk sowie der individuellen Begleitung.

Werde Partnerclub und profitiere von einmaligen Starter-Angeboten!

www.gym-lovers.com
Mail: info@gym-lovers.com - Mobile: 079 228 91 81

«Wunderwaffe» Krafttraining
Arthrose vorbeugen und bekämpfen

Wird Arthrose diagnostiziert, ist der künstliche Gelenkersatz meist nicht mehr weit entfernt. Das ist aber nicht immer unbedingt notwendig. Gezieltes Krafttraining kann einen solchen Eingriff nicht nur hinauszögern, sondern sogar vermeiden. Das bestätigen Erkenntnisse aus der Funktionsdiagnostik und anthropologische Untersuchungen. Doch was ist die strategisch effektivste Trainingsmethode zur Vermeidung von Arthrose? Die Antwort hängt von wenigen Faktoren ab und beginnt auf der Zellebene im Knorpel.

Ist die Gelenkarthrose bereits vorangeschritten, steht im kurativmedizinischen Behandlungsansatz zumeist der künstliche Gelenkersatz als letzte Instanz. Laut derzeitiger Studienlage (Moseley et al., 2002) und angesichts aktueller journalistischer Aufdeckungen (#implantfiles etc.) bestehen jedoch immer mehr begründete Zweifel an der Dringlichkeit und Unausweichlichkeit dieser Hiobsbotschaft. Dieses Wissen nützt dem Patienten mit TEP (= Totalendoprothese) jedoch wenig, da es bereits zu spät ist — zumindest für das bereits zerstörte Gelenk. Statistiken legen nahe, dass nach einem operativen Eingriff aufgrund von Kompensationsmechanismen, Bewegungsmangel und mangelhafter Nachbehandlung mittels nachhaltiger Therapie der nächste künstliche Gelenkersatz nicht lange auf sich warten lässt.

Die Betrachtungsweise aus Sicht von Präventionsspezialisten kann hier bereits im Vorfeld interessante Strategien zur Vermeidung der TEP bieten. Eine fortschreitende Arthrose äussert sich körperlich leider erst dann, wenn es bereits fast zu spät ist. Schmerzhafte Entzündungen des Gelenkes bis hin zu bereits abgenutzter Knorpeloberfläche lassen die Schmerzrezeptoren des Körpers Alarm schlagen. Der Weg zum Arzt ist unausweichlich.

Arthrose – die häufigste Gelenkerkrankung

Die Deutsche Arthrose-Hilfe e. V. gibt hierbei etwa an: «Arthrose ist die häufigste aller Gelenkerkrankungen. In Deutschland leiden etwa fünf Millionen Frauen und Männer unter Beschwerden, die durch eine Arthrose verursacht werden, mit steigender Tendenz. Zwei Millionen Menschen haben sogar täglich aufgrund ihrer Arthrose Schmerzen in ihren Gelenken. Am häufigsten betroffen sind Hände, Knie und Hüften, aber auch alle anderen Gelenke können befallen sein. Viele Betroffenen haben Arthrose nicht nur an einem Gelenk, sondern laut einer umfangreichen Mitgliederbefragung der Deutschen Arthrose-Hilfe mit über 60'000 Antworten gleichzeitig an sechs und mehr [Gelenken].»

Ältere Menschen leiden häufiger unter einer Arthrose als jüngere. Ab dem 60. Lebensjahr sind gut die Hälfte der Frauen und ein Drittel der Männer betroffen, vor dem 30. Lebensjahr betrifft das gesamtgesellschaftlich nur 1,6 Prozent. Die verschiedenen Arten der Arthrose treten sehr unterschiedlich auf. Während bei einer Hüftgelenkarthrose beide Geschlechter gleichermassen betroffen sind, leiden Frauen im Alter doppelt so häufig an einer Arthrose der Knie- und Fingergelenke wie Männer.

Die Folgen aus den entzündlichen Gelenkknorpelerkrankungen verursachen häufig unerträgliche Schmerz und führen in letzter Instanz zum künstlichen Gelenkersatz. Über vier Millionen Menschen haben allein in Deutschland bereits ein künstliches Gelenk. Jährlich werden etwa 230'000 künstliche Hüftgelenke, 180'000 künstliche Kniegelenke sowie 24'000 künstliche Schultergelenke eingesetzt. Somit ist Deutschland im Relativanteil der gesetzlichen und privaten Versicherungsnehmer weltweit auf Platz 1 der künstlichen Hüftgelenke (USA Knie).

Hyaluronsäure zur Schmerzreduktion

Bei fortgeschrittener Kniegelenkarthrose wird Hyaluronsäure oftmals direkt in das Gelenk injiziert, um einen fortschreitenden Entzündungsprozess zu verhindern. Hyaluronsäure wird auch gern im Mischpräparat mit Kortison verwendet, um die Sekretion — also die Herstellung von körpereigener «Gelenkschmiere» (Synovia) — zu unterstützen.

Das scheint auf den ersten Blick recht einfach, wenn es auch mit Kosten verbunden ist. Problematisch wird diese Vorgehensweise allerdings, wenn man die Arthrose als chronisch degenerative Gelenkerkrankung etwas genauer verstehen möchte. Im Grunde bedeutet das, dass der Knorpelverschleiss ein fortschreitendes Problem darstellt, das mit einer Spritze nur kurzfristig gelöst werden kann. Die Ursache des Knorpelverlustes wird hierbei kaum beachtet. Des Weiteren sind nicht selten auch Fälle von Infektionen bekannt geworden, die bei einer Injektion dieser Art «künstlicher Schmiermittel» aufgetreten sind.

Neue Untersuchungen bestätigen: Sporttherapie ist essenziell

In den letzten Jahren gab es einige interessante und spannende Untersuchungen bezüglich dieser Problematik.

An der Universität Münster wurden Knorpelstrukturen von körperlich aktiven und inaktiven Mäusen analysiert. Die Wissenschaftler blickten bei ihren Untersuchungen im Mikroskop auf «blühende Landschaften» eingefärbter Knorpelstrukturen — vergleichbar mit Satellitenbildaufnahmen von Kraterlandschaften und weiten Ebenen unterschiedlichster Knorpelproben und deren Zusammensetzungen. Genauer in Augenschein wurden hierbei die sog. Fibrillen, kleinste Hightech-Fasern innerhalb der Knorpelstrukturen, genommen — dicht an dicht angeordnet im funktionalen Komplex mit den Knorpelzellen. Betrachtet man diese Strukturen wieder aus der Vogelperspektive, erhält man bei noch näherem Heranzoomen einen bekannten Vergleich: Ein Knorpel unter dem Mikroskop ähnelt, einfach ausgedrückt, einer wohlhabenden Vorstadtsiedlung mit alleinstehenden Häusern (Zellen) und den umliegenden Gartenanlagen (Fasern).

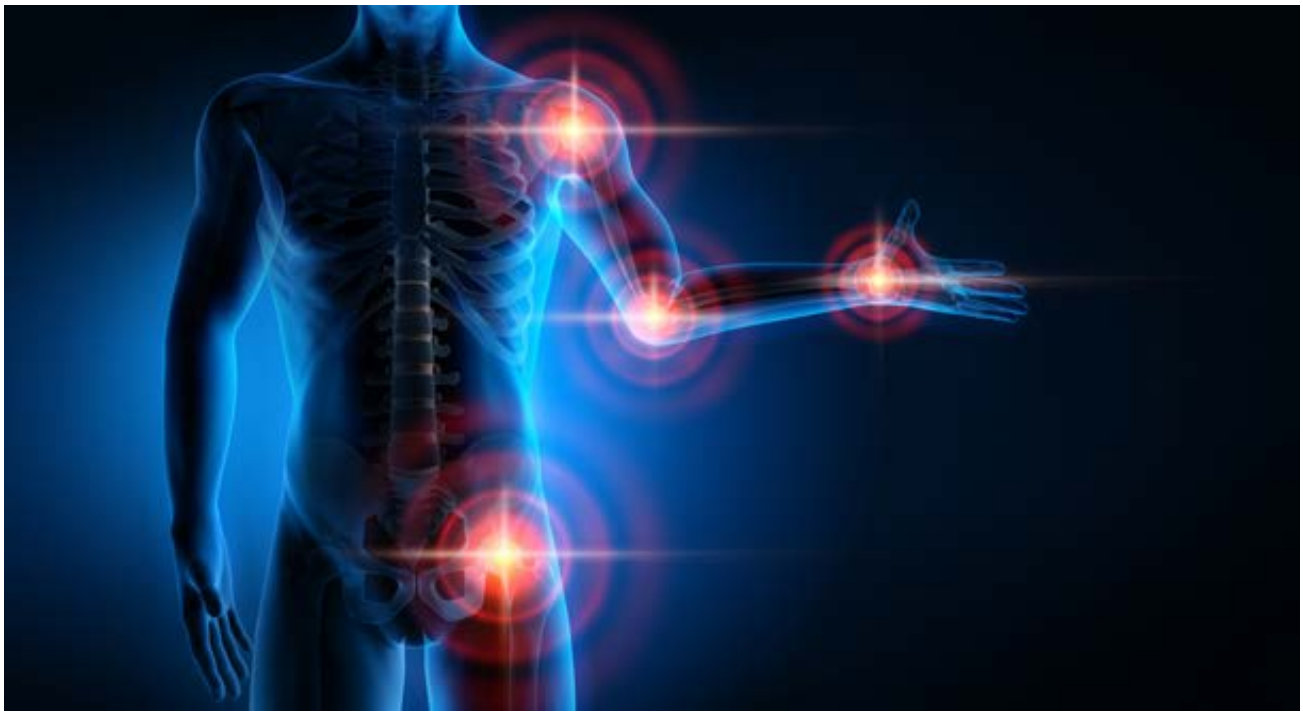
Die aktive Gruppe der Versuchsmäuse hatte die — wohlgemerkt freiwillige — Option, auf einem Laufrad ihrem natürlichen Bewegungsdrang nachzugehen, während die Vergleichsgruppe einem eher tristen und unbewegten Dasein ausgeliefert war. Die Untersuchungen ergaben einen signifikanten Unterschied innerhalb der Ordnung und Ausrichtung der Knorpelfibrillen. In Anlehnung an unseren «Vorstadtvergleich» bedeutet dies: Die Vorgärten der aktiven Häuser waren sauber, strukturiert und ordentlich, während die Vorgärten (Fasern) der inaktiven Zellen verwahrlost, unordentlich, ja sogar voller Unrat waren.

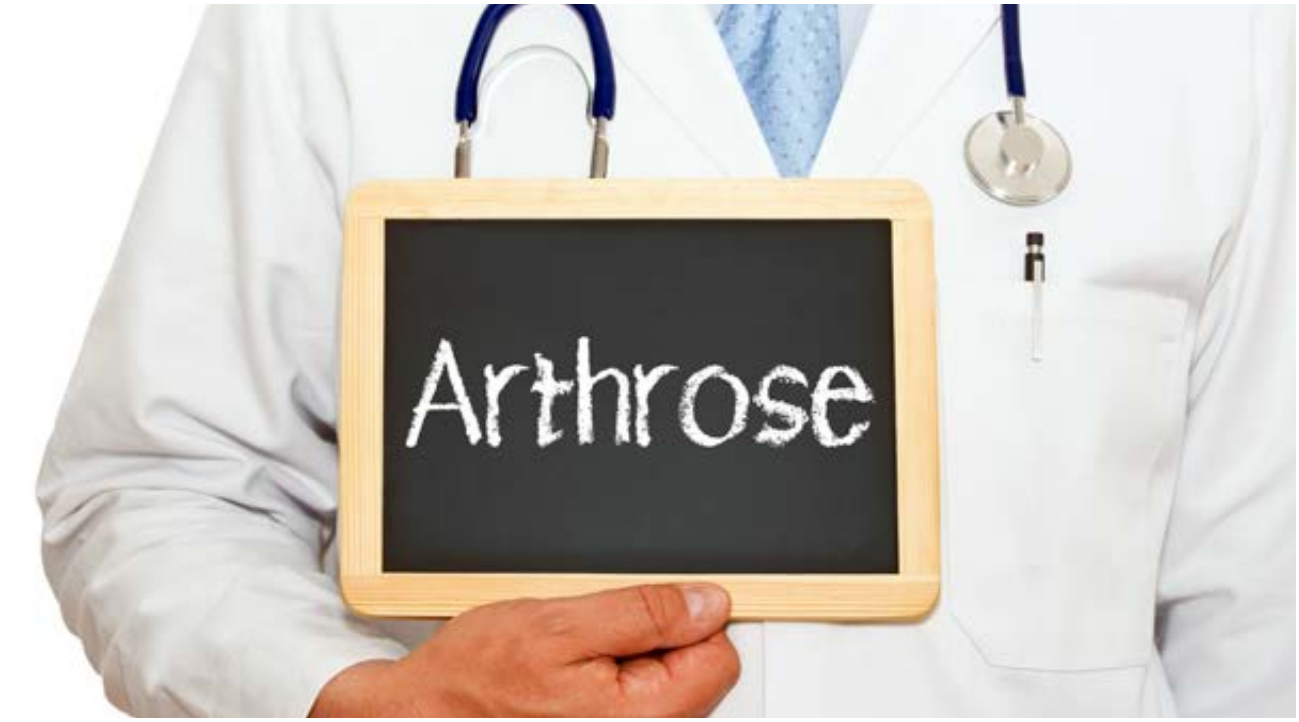
Schlussfolgernd kann nach den Untersuchungen zusammengefasst werden, dass psychische Stressfaktoren und Bewegungsmangel eine Entgleisung der natürlichen Zellordnung innerhalb der Knorpelzellen zur Folge haben, die sich negativ auf die Bewegungsfähigkeit und den Ernährungszustand der Knorpel auswirkt.

Arthrose als Folge von Bewegungsmangel

Die antennenähnlichen Rezeptoren an der Oberfläche der Knorpelzellen sind massgeblich beteiligt am Knorpelverschleiss der inaktiven Mäusegelenke. Diese empfangen die körperliche Unterbelastung und schicken die negativen Informationen weiter an das Gehirn. Dort werden diese zusammen mit negativen Empfindungen wie u. a. Stress in einem komplexen Ursache-Wirkung-Mechanismus verarbeitet. Frei nach dem Prinzip «Use it or lose it» besteht demnach kein Bedarf an der Weiterentwicklung benötigter Strukturen (Knorpel) und der durch Bewegungsmangel unnötig gewordene «Mineralien-Fresser» wird abgekapselt. Viel schlimmer noch: Die Knorpelzellen beginnen damit, vormals nicht mineralisierte Bereiche aufgrund des nun energetischen Missverhältnisses zu mineralisieren und somit entartete Strukturen aufzubauen. Der hyaline Gelenkknorpel beginnt an manchen Stellen zu verschwinden, an anderen wiederum entstehen im schlimmsten Falle unerwünschte Verknöcherungen und Zysten. Entzündungen und Schmerzen bis hin zum künstlichen Gelenkersatz können die Folge sein.

Und jeder kennt diesen einen Nachbarn mit dem verwahrlosten Vorgarten, den gehorteten Müllbergen, die irgendwann einmal dazu führen, dass er sein Haus nicht mehr verlassen kann. Die gute Nachricht: Krafttraining stellt die wirkungsvolle Gegenstrategie zur beschriebenen Problematik und ▶





den gelenkinternen Abbauprozessen dar. Mit natürlicher und v. a. komplett durchgeführter Gelenkbewegung (Full ROM), unter dosierter Belastung, beginnt ein «Umdenken» in den Zellen des Knorpels. Die mentale Komponente, also der Spass an der Bewegung bei gleichzeitigem Kraftaufwand im Krafttraining, schafft den langfristigen Mehrwert. Man kann also sagen: Kommt regelmässig netter Besuch, wird der Garten aufgeräumt und bleibt somit länger benutzbar.

Alte Knochen bestätigen neue Erkenntnisse

Ein weiteres wissenschaftliches Projekt gibt ähnliche Hinweise. So wurden in einer gross angelegten Forschung des Museu Nacional de História Natural e da Ciência in Lissabon die Knochen von bereits verstorbenen Menschen der letzten zwei Jahrhunderte untersucht. Gegenstand der Untersuchung war die Frage nach der Langlebigkeit der Gelenkknorpel in Zusammenhang mit der jeweiligen Berufsgruppe.

Die aussagekräftigen Ergebnisse weisen auf einen direkten Zusammenhang zwischen immer wiederkehrenden körperlichen Belastungen, routinierten Bewegungsabläufen und gleichbleibenden Gelenkknorpeln hin. Einfacher ausgedrückt, es war die Berufsgruppe der Bauern, die auch im hohen Lebensalter noch überwiegend normal dicke Gelenkknorpel aufwies. Im Gegensatz dazu wies die Berufsgruppe der Tagelöhner bereits im jungen Lebensalter eine hohe Arthroseprävalenz auf. Diese Berufsgruppe zeichnete sich vor allem durch körperliche Überlastung in Kombination mit Arbeitslosigkeit und Existenzangst aus. Was also unsere Knorpelzellen zum Substanzerhalt stimuliert, kann durch das Beispiel des historischen Landwirtes nachvollziehbar übertragen werden: die regelmässige Bewegung entspricht der täglichen körperlichen Arbeit, routinierte Belastungsmuster bedeuten keine körperliche Überforderung und nicht zuletzt gibt es einen periodisierten Wechsel im Anforderungsprofil, also jahreszeitabhängige Belastungswechsel. Die Bedeutung für die Moderne lässt demnach einen direkten Vergleich mit dem Training im Fitnesscenter bei korrekter und intensitätsgesteuerter Trainingsplanung zu.

Fazit

Um die Fragestellung zu klären, wie die Entstehung einer Arthrose bzw. eine Verschlechterung bereits bestehender arthrotischer Veränderungen der Gelenkknorpel verhindert werden kann, sollte die aktuelle Forschungslage daher «modern metaphorisch» wie folgt interpretiert werden: Regelmässiges Krafttraining mit einer angepassten Intensitätssteuerung und periodisch wechselnden Trainingsmethoden wirkt sich positiv auf die Gelenkgesundheit und insbesondere den Knorpel aus. Neben Fitnesstraining bietet kaum eine andere Sportart eben diesen planbaren Mehrwert sowie den präventiven Nutzen bei fortschreitendem Gelenkverschleiss. Regelmässiges Krafttraining kann hier präventiv den Knorpel stärken und im Einzelfall sogar die «schonendere und zielführendere» Option gegenüber Spritzen oder schlimmstenfalls einer Operation darstellen.

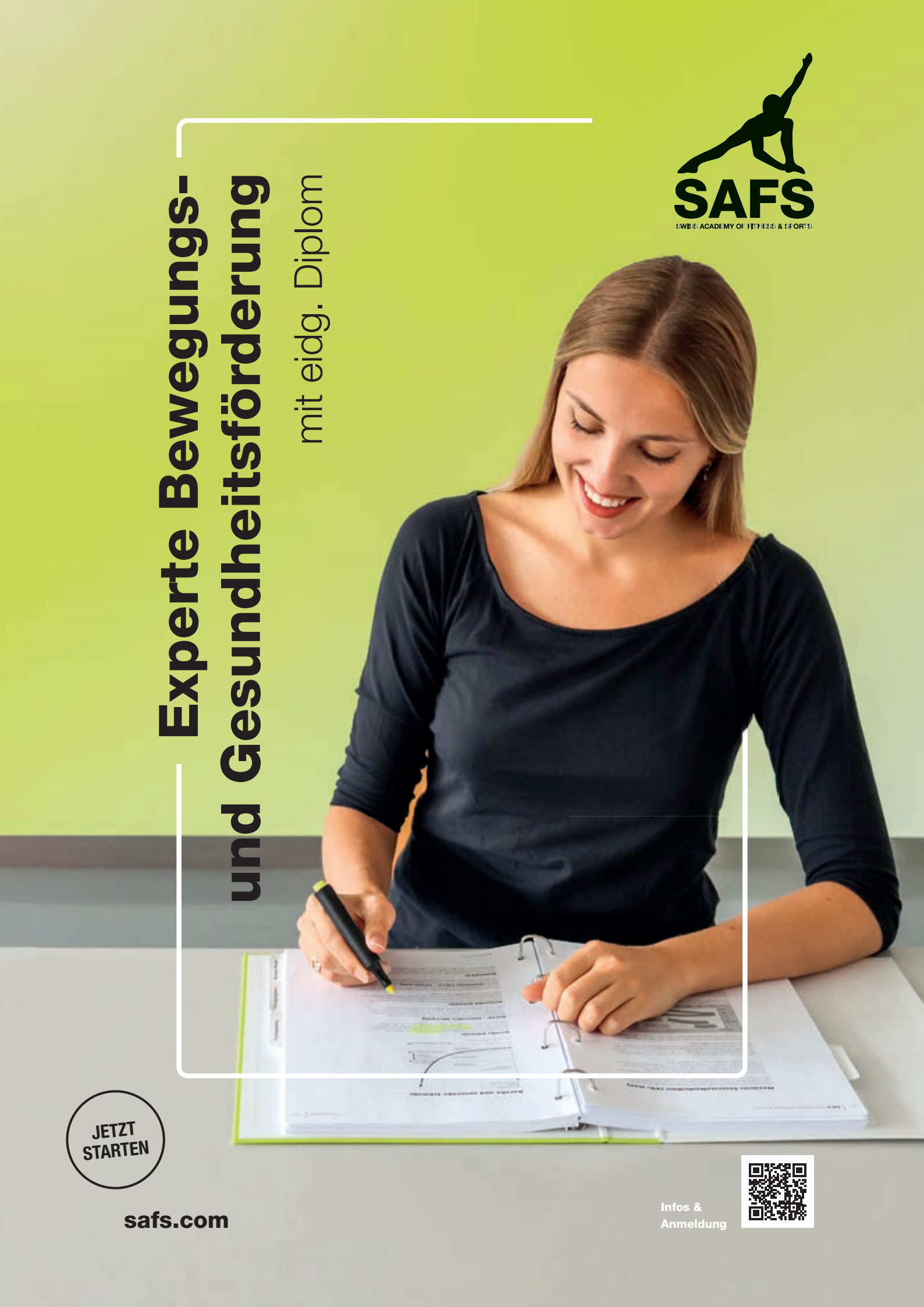
Auszug aus der Literaturliste

- Milella, M., Cardoso, F. A., Assis, S., Lopreno, G. P., & Speith, N. (2015). Exploring the relationship between entheseal changes and physical activity: A multivariate study. American journal of physical anthropology, 156(2), 215—223.
- Jurmain, R., Cardoso, F. A., Henderson, C. & Villotte, S. (2011). Bioarchaeology's Holy Grail: the reconstruction of activity. A companion to paleopathology, 531—552.

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

Karl Kühne

Der Sporttherapeut, Fitness- und Selbstverteidigungstrainer Karl Kühne (M. A.) ist als Dozent und Tutor sowohl für die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) als auch für die BSA-Akademie tätig. Sein Aufgabenbereich umfasst Trainingslehre, Gesundheitsförderung und den Schwerpunkt Sporttherapie.
www.dhfpg-bsa.de


SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS
Experte Bewegungs-
und Gesundheitsförderung
mit eidg. Diplom
JETZT STARTEN
safs.com
Infos &
Anmeldung

Die grosse Kraft der Planung

Zu Jahresbeginn macht es Sinn, sich Gedanken über das Kommende zu machen. Wie motivieren Sie sich und Ihre Teammitglieder? Welche Triebfeder nutzen Sie, um das Jahr 2022 mit all seinen Herausforderungen erfolgreich zu bestehen? Dies ist keine Anleitung im Sinne eines Ratgebers. Der Artikel soll Sie aus der Reserve locken und einige Denkanstösse geben. Versuchen Sie im Anschluss, das Gelesene aus zwei Perspektiven zu reflektieren – als Unternehmer und als trainierender Kunde.

Planen ist letzten Endes nichts anderes als schriftliches Denken. Ich bin persönlich sehr digital unterwegs, von der Agenda bis zu allen Unterlagen, welche ich in Office 365 immer mit dabeihabe. Office 365 ist mein Büro und damit benötige ich lediglich ein Endgerät, ein Smartphone und ein stabiles WLAN. Fast jedenfalls. Ich schreibe noch immer vieles von Hand auf, weil das Schriftliche, das selbst Geschriebene viele Vorteile hat. Neben Office 365 gibt es deshalb auch noch den etwas anderen Kalender von «HelfRecht» bei mir. Ein Buch, welches mich durch das Jahr begleitet — als Tagebuch, Ideengeber, Reflexionstool und als Ideen- und Kreativpool.

Lebensprinzip «Nutzen bieten»

«Nutzen bieten» tönt nicht wahnsinnig modern, ist es auch nicht. Und doch ist «Nutzen bieten» ein Erfolgsmodell im unternehmerischen und privaten Kontext. Verkaufen Sie noch immer Jahresabos in Ihrem Fitnesscenter oder gehören Sie zu jenen Visionären, welche «Nutzen bieten»? Das Prinzip «Nutzen bieten» löst ein dringendes Problem bei der Kundschaft und so nebenbei auch das mögliche Problem der leeren Kassen. Je mehr Sie den Kunden «Nutzen bieten», je mehr kommt zurück. Monetär — das Jahresabo kommt sowieso. Kunden, welche einen hohen Nutzen erfahren, werden lange bleiben, was sich auf den betrieblichen Erfolg enorm positiv auswirkt. Damit einhergehen zufriedene Kunden. Diese werden andere Menschen dafür begeistern, bei Ihnen vom gebotenen Nutzen zu profitieren.

Erfolgreiche Menschen zeichnen sich damit aus, einen guten Ruf zu haben, welcher auf Anständigkeit und Fairness beruht. Diese Menschen richten ihr unternehmerisches Handeln am «Nutzen bieten» aus — nicht am Verkaufen von Jahresabos.

Einfacher Einstieg in die Planung

«Planen ist schriftliches Denken mit Methode.» (HelfRecht) Kompliziert und aufwändig ist das nicht. Sie benötigen dafür keine Software und kein Office 365. Lediglich drei Blätter und einen Schreibstift. Das ist schon alles — und ja, etwas Zeit und Ruhe. Kleinere Aufgaben und Projekte lassen sich mit diesen drei Blättern schon sehr gut vorbereiten. Sie strukturieren die Gedanken und Ideen und bringen diese auf Papier. Als Titel schreiben Sie jeweils nur ein Wort auf jeweils ein Blatt: **Start, Ziel, Weg**. Danach nehmen Sie sich die Blätter einzeln vor.

Nehmen Sie als erstes das Blatt mit dem Titel **Start**. Wo stehen Sie mit der Aufgabe, dem Projekt aktuell, wie ist die Ausgangssituation? Vor jeder Problemlösung ist eine gründliche Analyse notwendig. Was genau ist das Problem? Welche Motive stehen dahinter?

Welche Auswirkungen hat das? Welches ist die Ursache und was passiert, wenn wir diese nicht beheben?

Jetzt nehmen Sie das Blatt mit dem Titel **Ziel**. Wo wollen Sie hin? Beschreiben Sie dies sehr genau, quasi als Foto des Idealzustandes. Wie soll sich die Situation darstellen, welche Sie auf dem ersten Blatt beschrieben haben? Schreiben Sie dies positiv und so, wie wenn Sie das Ziel erreicht haben. Also nicht «Ich möchte den Prozess vom Probetraining etwas genauer anschauen.», sondern «Wir haben den Prozess vom Probetraining genau analysiert und dem digital informierten Kunden angepasst. Zentrales Element ist ‹Nutzen bieten› für unsere Kunden*innen.» Welche Version tönt spannender?

Jetzt bleibt noch das dritte Blatt mit dem Titel **Weg**. Was genau müssen Sie jetzt tun? Notieren Sie alles und jeden, der Ihnen helfen kann, das Ziel zu erreichen. Zum Schluss bringen Sie noch Struktur hinein und erstellen einen Handlungsplan mit den notwendigen Mitteln, den Massnahmen und Terminen. Vergessen Sie nicht, jeder Massnahme eine verantwortliche Person zuzuordnen. Dieses dritte Blatt ist der Fahrplan zum Ziel. Jeder Punkt im Handlungsplan wird Schritt für Schritt abgearbeitet.

Für einfache Aufgaben und zum Einstieg ist diese Möglichkeit mit den drei Blättern sehr gut geeignet. Bei komplexeren Aufgaben sind andere, systematischere Hilfsmittel notwendig und zielführend.

Übrigens: Es ist nicht falsch, wenn Ihnen beim Lesen dieses Abschnittes das Anamnesegespräch durch den Kopf geht!

Ziele lieber «hin zu» oder «weg von»?

Viele Menschen, welche in ein Fitnesscenter kommen, haben Wünsche und Bedürfnisse. Sie wollen vom Ist zum Soll, also hin zu etwas. Meistens bleibt das recht diffus, weil die Motive dahinter nicht klar hervortreten. Diese sind allerdings unabdingbar, wenn daraus ein motivierendes Hin zum Ziel entstehen soll.

Bei vielen Menschen ist die weg von Motivation stärker ausgeprägt. Die Angst vor etwas treibt Menschen an, etwas zu verändern. Viele eher, als der Wunsch, ein Ziel zu erreichen. Das ist nachvollziehbar; ich ändere nur dann meinen gewohnten Lebensstil, wenn es unbedingt notwendig ist. Langfristig gesehen ist es der schwierigere Weg, weil er uns zermürben kann.

Aus diesen beiden Spannungsfeldern kann Energie entstehen und uns zum Handeln bringen. Ich versuche das am Beispiel Muskeltraining aufzuzeigen. Der Kunde antwortet auf die Frage, warum er oder sie zu uns in Fitnesscenter gekommen ist mit «Ich möchte etwas für meine Gesundheit tun.» Das nehmen wir mal so auf und schreiben es womöglich schon als Ziel auf die Trainingskarte. Was glauben Sie, wird passieren?

Damit dürfen Sie sich nicht zufriedengeben. Fragen Sie nach dem Warum, dem Motiv. Sie hören möglicherweise so etwas wie «Ich habe halt regelmässig Rückenschmerzen.» Jetzt kommen Sie als Nutzenbieter ins Spiel und nehmen den Steilpass auf. Regelmässiges Muskeltraining bringt Lebensqualität bis ans Lebensende. Sie haben genügend Kraft, um den Alltag schmerzfrei zu gestalten. Die Rückenschmerzen bringen wir weg, was in 80 Prozent der Fälle so ist (gemäss einer dänischen Studie) und damit geniessen sie ein schmerzfreies und kräftiges Leben. Ist das eine gute Aussicht? Wer kann jetzt noch nein sagen? Voilà. Sie haben mit dem Nutzen des Muskeltrainings argumentiert und mit Sicherheit einen Kunden gewonnen. Sie haben nicht ein Jahresabo verkauft, sondern lebenslangen Nutzen. Sie haben sich die beiden Pole hin zu und weg von zu Nutzen gemacht.

Übrigens: Es ist nicht falsch, wenn ihnen beim Lesen dieses Abschnittes das Verkaufsgespräch durch den Kopf geht! Nur findet es nicht als Verkaufsgespräch statt!

Ziele haben unterschiedliche Prioritäten

Ziele entfalten eine grosse Kraft im Leben. Sie helfen uns, das Jahr zu strukturieren. Ziele helfen uns letztlich, einen Jahreszielplan zu erstellen. Für einen Jahreszielplan kommen unterschiedliche Ziele zum Tragen. Sind alle gleich wichtig? Müssen alle in diesem Jahr erreicht werden? Oder soll ich nur so viele Ziele aufschreiben, wie sinnvoll zu erreichen sind? Das wären dann maximal wohl deren sieben. Das ist wenig für einen unternehmerischen Jahreszielplan. Die Lösung liegt im Priorisieren von Zielen. Definieren Sie nur ganz wenige Top-Ziele. Diese wollen Sie unter allen Umständen in diesem Jahr erreichen. Es folgen die Wollen-Ziele. Auch diese haben eine hohe Priorität und sie legen den Fokus in der täglichen Arbeit auf sie. Die folgenden Wünsche-Ziele sind toll, wenn wir diese erreichen. Sollten unsere Ressourcen aber knapp werden, konzentrieren wir uns auf die ersten beiden Kategorien. Und zu guter Letzt folgen die Verschiebbar-Ziele. Bei diesen Zielen geht die Welt nicht unter, wenn wir sie eben verschieben. Sie können später nachgeholt werden oder manchmal erledigen sie sich von selbst.

Alle Ziele werden den SMART-en Kriterien (spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch, terminiert) entsprechend formuliert. Dies zu erwähnen, ist fast schon Wasser in den See getragen. Dieser scheinbar klare Punkt ist aber enorm wichtig. Ziele motivieren uns und unsere Kundschaft, wenn Sie drei Voraussetzungen nach «HelfRecht» erfüllen:

- Wir wollen, mögen und verstehen das Ziel.
- Wir können sie realistischerweise erreichen.
- Wir haben hierfür ausreichend Ressourcen.

Übrigens: Es ist nicht falsch, wenn ihnen beim Lesen dieses Abschnittes die Trainingsplanung und -steuerung durch den Kopf geht!

Jahreszielplan als monatliches Kraft-Element

Aus den gesammelten Zielen erstellen Sie einen Jahreszielplan. Dies tun Sie üblicherweise in einem Dokument, wo zu jedem Ziel noch zusätzliche Infos platziert werden. Wen benötige ich dazu, welche Unterlagen stehen zur Verfügung, was muss zuerst geklärt sein.

Ihren Jahreszielplan kontrollieren Sie monatlich. Sie werden sehen, konsequentes Arbeiten wird mit Erfolg belohnt. Dies ist motivierend, um die nächsten Schritte in Angriff zu nehmen. Damit ist der Jahreszielplan eine sehr gute Basis für das neue Jahr.

Mit ihrem grössten Problem der Branche sind Sie nicht allein: Die Leistungen und Produkte in sind vergleichbar. Wie heben Sie sich von der breiten Masse ab? Wo machen Sie den Unterschied? Macht Ihnen diese Frage Schwierigkeiten? Die Ausrichtung auf das «Nutzen bieten», in Kombination mit einer guten Planung helfen Ihnen, sich konsequent auszurichten und ebenso zu handeln.

Wenn wir uns dann noch fit und kräftig fühlen, kann wenig schief gehen. Ich wünsche Ihnen, geschätzte Leser, ein kraftvolles und erfolgreiches 2022. ■

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

SAFS
FITNESS CONVENTION
27.08.2022
LAKE SIDE ZÜRICH

SAVE THE DATE

FUNCTIONAL
YOGA | DANCE
VORTRÄGE

safsconvention.ch

PORSCHE
Porsche Zentrum Zürich

AIREX

milon

SAFS

SENSOPRO

SOLEDOR

TECHNOGYM

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.

Schweizweit trainieren

Mehrwert für Kunden und Center dank FITWORX

Der SFGV hat eine App und eine Software entwickelt, die es den 300 Fitness-Guide-zertifizierten Unternehmen erlaubt, ihren Kundinnen und Kunden ein gegenseitiges Training anzubieten. Damit können die 300 KMU ihren Mitgliedern einen weiteren Mehrwert bieten. Hält sich jemand kurzfristig in einem anderen Gebiet auf, muss nicht auf das Training verzichtet werden. Der Start erfolgte im November 2021 in den zertifizierten Fitness-Guide-Centern.

Seit November 2021 können die 300 Fitness-Guide-zertifizierten Unternehmen die App ihrer Kundschaft anbieten, das heisst, die Kunden und Kundinnen erhalten die Fitness-Guide-App von ihrem Stammcenter, mit dem sie ihren Vertrag haben.

Mit Hilfe der App können die Kunden des Stammcenters gratis in den anderen teilnehmenden Unternehmungen trainieren. Die Standorte bieten eine maximale Abdeckung in der ganzen Schweiz (Deutschschweiz, Westschweiz, Tessin). Somit haben Kundinnen und Kunden die Möglichkeit, auf Reisen, beim beruflich bedingten Pendeln, in den Ferien oder bei Wochenendaufenthalten an anderen Orten ihr Training aus dem Stammcenter in gleicher Qualität weiterzuführen.

Bieten auch Sie Ihren Kunden die Chance, schweizweit zu trainieren!

Ein Netzwerk ist umso stärker, je mehr Teilnehmende es hat. Nutzen Sie deshalb die Möglichkeit der bereits stehenden Fitness-Guide-Softwarelösung und bauen Sie das Angebot für Ihre Kunden durch FITWORX aus. Der Aufwand für Sie als Center ist äusserst gering und die Bedingungen für die Mitglieder sind sehr einfach bei gleichzeitig grossem Nutzen für Stammcenter, Gastcenter und Kundschaft. Die jährlichen Lizenzgebühren für die App liegen bei nur CHF 350 und decken die Kosten für die App- und Websiteentwicklung sowie für Softwareverwaltung und -unterhalt ab.

Ablauf im Gastcenter

Im Gastcenter können die gleichen Dienstleistungen bezogen werden wie bei der Mitgliedschaft des Stammcenters, mit Ausnahme der Wellnessanlagen und des CrossFit-Bereiches. Center, welche über ein separates Wellness- und/oder CrossFit-Angebot verfügen, definieren in den Stammdaten, zu welchen Konditionen der Fitworx-Gast Zutritt erhält. Diese Konditionen werden dem Gast auf dem Handy angezeigt.

Der Gast hat keinen Anspruch auf Coaching im Gastcenter. Sofern das Gastcenter freie Trainerkapazitäten hat, kann gegen Bezahlung ein Mitarbeiter zur persönlichen Beratung beigezogen werden. Das Gastcenter profitiert in diesem Fall von einem Zusatzverkauf.

Konkurrenzschutz

Der Konkurrenzschutz ist ebenfalls über die Software gelöst, denn das Stammcenter kann in der Verwaltung bestimmen, in welchen Centern der Kunde nicht trainieren darf. Diese werden auf der App nicht angezeigt.

Wenn der Gast 50 Eintritte beim gleichen Gastcenter absolviert hat, meldet die Software dies automatisch dem Stammcenter. Die beiden Center können dann gemeinsam nach einer Lösung für den betreffenden Kunden suchen.

Wechselt ein Mitglied eines Stammcenters seinen Wohn- oder Arbeitsort, der in der Nähe eines Gastcenters liegt, ist es wünschenswert, wenn die Restlaufzeit in diesem Gastcenter fortgesetzt werden kann. In einem solchen Fall sprechen sich die beiden Center-Inhaber untereinander ab (z. B. kostenlose Übernahme, Verrechnung der Restlaufzeit unter den Centern, evtl. Einschreibegebühr usw.)

Zugang zur App

Nur die Fitness-Guide-Zertifizierung ermöglicht den Zugang zur App; so ist sichergestellt, dass die Qualitätsansprüche bezüglich gesundheitsorientierten Trainings gewährleistet sind.

Aber auch für die Center gibt es diverse Vorteile, denn ein starker Verbund, der die gleichen Interessen in Sachen Gesundheit vertritt, hat gesellschaftlich und politisch eine stärkere Position.

Es liegt im Ermessen des Stammcenters, die Netzwerk-Mitgliedschaft in eine Premium-Mitgliedschaft zu inkludieren, einen Einzelpreis pro Jahr zu verlangen oder sie den Kunden kostenlos anzubieten. Die Dauer der Gültigkeit definiert das Stammcenter in den Kundenstammdaten der Fitness-Guide-Verwaltungssoftware. Die Netzwerk-Mitgliedschaft ist nur zusammen mit einer gültigen Mitgliedschaft in einem Fitness-Guide-zertifizierten Center gültig.
www.sfgv.ch

Roland Steiner und André Tummer

Melden Sie sich jetzt an:

Banner und Poster jetzt beim SFGV bestellbar!

Vernetzung vorantreiben – neue Mehrwerte schaffen

Die Digitalisierung des Fitnesstrainings

Aufgrund der Corona-Krise hat die Digitale Transformation in den vergangenen zwei Jahren einen enormen Schub erhalten. Fitnessunternehmen können von dieser Entwicklung mehrfach profitieren. Bisher werden aber die zahlreichen neuen Chancen und Potenziale häufig nicht in vollem Umfang genutzt. Dieser Artikel liefert praxisnahe Digitalisierungsimpulse zur Centervernetzung, von denen Betreiber, Trainer und Mitglieder langfristig profitieren können.

In der Digitalen Transformation der Fitness- und Gesundheitsbranche ist das oberste Ziel, Arbeitsprozesse fortlaufend zu rationalisieren, Trainingssysteme zu optimieren, die Betreuung durch Web- bzw. App-Erlebnisse zu individualisieren, menschliche Fehler zu reduzieren, Mitarbeiter zu entlasten sowie Kosten durch den Einsatz von digitalen Tools zu senken. Um diesem Ziel einen weiteren Schritt näherzukommen, werden im Folgenden einige praxisnahe Digitalisierungsimpulse sowie konkrete Umsetzungsfelder skizziert, die perspektivisch für eine noch bessere Centervernetzung und neue Kundenmehrwerte sorgen können.

BYOD-Konzepte – effiziente Einbindung und Nutzung

«Bring your own device» (kurz: BYOD) ist ein Konzept, das bereits seit Längerem von vielen unterschiedlichen Branchen, wie z. B. dem Einzelhandel, genutzt wird. Die Themen Konnektivität und Vernetzung werden angesichts der rasanten Entwicklung sowie wachsender Kundenansprüche für die Center immer wichtiger und stellen Betreiber wie Mitarbeiter in Sachen IT-Kompetenz, Datenschutz und Cybersicherheit vor steigende Herausforderungen. Neben diesen Aspekten bietet die zunehmende Vernetzung mit den mobilen Endgeräten der Kunden aber vor allem zahlreiche Schnittstellen, um Dienstleistungsprozesse sowie das Trainingserlebnis weiter zu optimieren — vorausgesetzt, man nutzt die vorhandenen Daten und Möglichkeiten der Digitalisierung auch zielführend.

Digitale Touchpoints ausbauen und Dienstleistung optimieren

Egal, ob beim Check-in oder Checkout, beim Bezahlen an der Theke, dem Öffnen des Spindes oder dem Einstellen von Geräten — kontaktlose, digitale Lösungen werden nach der Corona-Pandemie weiter an Relevanz gewinnen. Hier gilt es, in den nächsten Monaten alle wichtigen Schnittstellen und Touchpoints weiter auszubauen sowie miteinander zu vernetzen, um jederzeit möglichst reibungslose und sichere Dienstleistungsprozesse für die Mitglieder zu gewährleisten. Durch diese Massnahmen werden nicht nur die Mitarbeiter entlastet (mehr Zeit für das eigentliche Kerngeschäft, nämlich die kompetente Trainingsbetreuung), sondern auch vorhandene relevante Kundendaten, die durch die digitalen Trainingsbegleiter wie Smartphones, Wearables und Fitnesstracker verfügbar sind, noch effizienter genutzt.

Customer Experience gewinnt an Bedeutung

Des Weiteren kann über Beacons (Elektronisches Leuchtfeuer bzw. Hardware-Sender auf Basis von Bluetooth-Low-Energy [BLE] Signalen) oder QR-Codes an den Geräten das Trainingserlebnis zusätzlich gesteigert werden. Durch innovative digitale Inhalte, wie z. B. interaktive Trainingsvideos oder spezielle Workout-Challenges, haben Kunden mehr Wahlmöglichkeiten. Das sorgt für noch mehr Abwechslung und Motivation beim Training. In Sachen Motivation spielt der Trainingserfolg eine entscheidende Rolle. Deshalb sollten sich Betreiber die Frage stellen, wie Trainingsfortschritte im Rahmen der Customer Experience künftig noch besser sichtbar und erlebbar gemacht werden können. Mittels Tablets, Screens, VR-Brillen oder anderen technischen Gadgets haben Trainer hier jede Menge neue Möglichkeiten, um Erfolge direkt erkennbar und nachvollziehbar zu machen.

Motivationssteigerung durch Gamification

Über fitnessspezifische Spiele und Wettkämpfe (z. B. digitale Ruderergometer-Rennen, virtuelle Cycling- und Running-Touren oder fordernde Workout-Challenges sowie Fitnessbatt-

les fürs Center und/oder das Training zu Hause) können Betreiber wettbewerbsorientierten Fitnesssportlern eine digitale Plattform bieten, um sich — allein oder gemeinsam — auszupowern und sich gleichzeitig mit anderen Mitgliedern zu messen. Solche digitalen Zusatzangebote können künftig für noch mehr gemeinsame Interaktion, Spass und Entertainment sorgen und dadurch auch die Centercommunity positiv beeinflussen.

Digitale Incentive-Programme werden zunehmend wichtiger

Für viele Center wäre ein additives digitales Incentive-Programm ebenfalls sinnvoll. Solche spezifischen Programme dienen dazu, Kunden oder auch Mitarbeiter (hier alternativ über Boni für positives Kundenfeedback, gute Verkaufszahlen o. Ä.) zusätzliche Motivationsanreize zu bieten. Für Fitnessunternehmen bietet sich hier die Gelegenheit, ein motivierendes, interaktives Belohnungssystem zu etablieren. Über die eigene Center-App könnten beispielsweise abwechslungsreiche Workout-Challenges und optimale Trainingszeiten angeboten werden. Auf Grundlage der persönlichen Basisinformationen des Kunden, wie u. a. Alter, Körpergrösse, Gewicht oder individuelle Trainingsziele, könnten diese Fitnessherausforderungen mithilfe von Computeralgorithmen zukünftig automatisch erstellt und auch ausgewertet werden. Die Zielerreichung (regelmässige Centerbesuche, Abnehmziele, Trainingsfortschritte usw.) wird dann automatisch an attraktive Mitgliedschaftsrabatte, Treuepunkte für kostenlose Personal-Training-Stunden oder ähnliche Gutscheine gekoppelt. In Verbindung mit einem funktionierenden Customer-Relationship-Management (kurz: CRM) unterstützt solch ein strukturiertes Incentive-Programm somit die Kundenbindung, reduziert Fehler sowie Informationsverluste und sichert auch in stressigen Phasen die Kundennähe. Ebenfalls ergeben sich dadurch zusätzliche Möglichkeiten für personalisierte Marketing- und Werbeaktionen.

Fazit

Die vorgestellten Impulse bieten Betreibern und Trainern unterschiedliche Ansatzpunkte, um die digitale Vernetzung des eigenen Centers weiter voranzutreiben. Durch eine optimale Vernetzung aller Bereiche profitieren Betreiber, Trainer und Mitglieder gleichermassen. Wer hier ganzheitlich und professionell agieren will, muss die digitalen Potenziale und Möglichkeiten für sein Unternehmen gewinnbringend nutzen und gezielt in den Ausbau der eigenen Infrastruktur sowie in die Mitarbeiterqualifizierung investieren.

Florian Schmidt

Florian Schmidt absolvierte nach einem Hotelmanagement-Studium und mehreren Jahren Berufserfahrung in der internationalen Hotellerie zusätzlich ein Master-Studium in Sportwissenschaft. Er ist als Dozent, Wissenschaftsredakteur und Tutor für die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und die BSA-Akademie tätig.
www.dhfpg-bsa.de

Prof. Dr. Marco Speicher

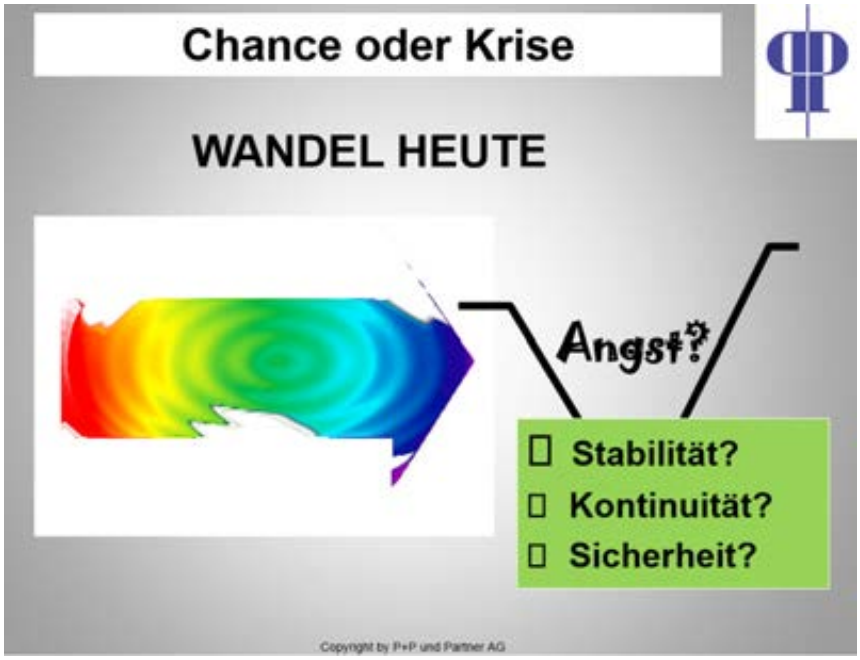
Prof. Dr. Marco Speicher ist Dozent an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG). Er promovierte zum Thema «Measuring User Experience for Virtual Reality» und war wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand am Deutschen Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz (DFKI).
www.dhfpg-bsa.de

Raus aus der Krise

Ausgangslage
Ich habe schon diverse Berichte über Wandel, Veränderung und Change-Management geschrieben, jedoch war es noch nie so aktuell wie in der heutigen Zeit. Als eCoach bin ich täglich im Kontakt mit Kunden, welche alle versuchen ihre persönlichen Ängste, ihre Finanzen, ihre Firma und ihr Personal usw. in den Griff zu bekommen. Doch die Umstände machen es ihnen sehr schwierig. Täglich werden durch die Presse negative Nachrichten über die Pandemie verbreitet und die Verhaltens- und Hygiene-Regeln werden — von Woche zu Woche — geändert. Die finanziellen Unterstützungen durch den Staat sind auch nicht ausreichend und so mancher macht sich ernsthafte Gedanken für die Zukunft — wie geht das weiter? Einen Ausstieg (Verkauf) aus der Firma ist in der heutigen Zeit auch keine optimale Variante, da die Firmenpreise in der Fitnessbranche sehr tief sind, weil die meisten Clubs sehr viele Kunden verloren haben.

Wandel
«Die einzige Konstante in unserem Leben ist der Wandel.»
Es gibt Menschen, die lieben den Wandel, jedoch handelt es sich hierbei um eine Minderheit. Bei den meisten löst eine Veränderung ungute Gefühle aus und sie haben Mühe damit umzugehen. Flexibilität im Umgang mit Veränderungen ist in dieser Zeit überlebenswichtig und deshalb sollte man lernen mit Wandel umzugehen. Ich kann mich nicht erinnern, schon einmal so eine Zeit wie jetzt erlebt zu haben, wo wir alle, ob wir wollen oder nicht — fremdbestimmt sind und umdenken müssen! Es sind neue Strategien und Konzepte gefragt, welche es uns ermöglicht auch in diesen schwierigen Zeiten wie dieser zu überleben. Dies ist auch der Ansatz in meinem Bericht. Ich möchte Ihnen einige Ratschläge, was Sie für Möglichkeiten haben mit neuen Situationen umzugehen, geben.

Ihre persönliche Einstellung
Um solche Lebensphasen zu überstehen ist der wichtigste Punkt Ihre persönliche Einstellung. Was Sie ausstrahlen bestimmt die Stimmung in Ihrem Unternehmen und beeinflusst Ihre Mitarbeiter, Ihre Kunden und Ihre privaten Kontakte. Ihre persönliche positive Einstellung ist ein absolutes «MUSS» in so einer Krise um sie erfolgreich zu überstehen. Falls Sie Mühe haben sich selber zu motivieren und permanent schlechte Laune haben, sollten Sie an sich arbeiten und/oder professionelle Hilfe in Anspruch nehmen. Ich kenne dieses Problem sehr gut und versuche mich jeden Morgen seit meiner «Leistungssportzeit-Olympiade 72» vor über 40 Jahren mit einem 15-minütigen autogenen Training in eine gute Stimmung zu bringen.



Ihre Kunden
Viele Menschen sind dadurch verunsichert und getrauen sich kaum mehr aus der Wohnung und brechen die Kontakte zu anderen Menschen ab. Dass Ängste und Isolation nicht die besten Voraussetzungen für eine gute Gesundheit sind ist nichts Neues. Viele unserer Kunden kündigen in der jetzigen Phase ihre Fitnessmitgliedschaft, weil sie Angst haben ins Fitnessstudio zu gehen und sich dort anzustecken. Obwohl bis heute die Fitnessclubs keine «Hotspots» sind und keine Probleme betreffend Hygiene, Kontrolle und Ansteckungsgefahr haben, wurde in verschiedenen Ländern die Fitnessclubs trotzdem geschlossen! Dass Training sehr wichtig ist für ein gesundes Immunsystem und für die Volksgesundheit ist längst bewiesen, jedoch nützt das sehr wenig, wenn die Menschen in Angst leben und die Fitnessclubs zur Kategorie «Freizeitvergnügen» und nicht als Gesundheitscenter wahrgenommen werden. Was können wir unternehmen um die Kunden zu halten und motivieren? Nachfolgend einige Anregungen:

- Newsletter — Kunden regelmässig über den Sinn des Trainings für das Immunsystem informieren.
- Kundenfreundliche Angebote wie monatliche Kündigung oder Stilllegung der Mitgliedschaft.
- Regelmässig über die internen Massnahmen informieren; unter dem Motto «Training war noch nie so sicher wie heute» Lüftungssysteme, 2G- oder 3G-Massnahmen, Luftmessung etc.
- Persönliches Telefongespräch mit Informationen über die Wichtigkeit des Trainings für das Immunsystem und die Hygienemassnahmen im Club — wichtig: Mitarbeiter im Telefonmarketing mit einem Gesprächsraster schulen.
- Referate oder Webinare zu diesem Thema.
- Informieren, wann es im Club am wenigsten Leute hat.
- Geschlossene Kurse in speziellen Räumen für ängstliche über 60-Jährige.
- Blockzeiten für ältere Menschen erstellen z.B. 14.00 bis 16.30 oder

eventuell einzelne Tage.

- Betreuung der Kunden Zuhause während der Corona Phase.
- Mitarbeiter helfen älteren Kunden Zuhause die Technik für Online-Kurse einzurichten.
- Verkauf von Online-Fitnessmitgliedschaften oder Integration des Online-Angebots in die bestehenden Mitgliedschaften.
- Homepage: Fitnesskurse oder Gruppentrainings können jederzeit im Mitgliederbereich abgerufen werden. Die Trainings werden nach Themen und Intensität aufgelistet.
- Live-Gruppenkurse — Live-Streaming direkt aus dem Club und die Kunden trainieren zuhause mit — wichtig: diese Kurse aufnehmen und auf der Homepage den Kunden jederzeit zur Verfügung stellen.
- Personaltrainings können online mit dem gewünschten Trainer gebucht werden — ev. Unterstützung der Kunden bei den technischen Einrichtungen.
- Socia Media — permanente Information über alle Themen und Angebote.
- Verkauf oder Vermietung von Trainingsmaterial für Zuhause z. B. Hanteln, Gymnastikmatten, Home-Training-Set, Spinning-Fahrräder etc.
- App — spezielle Trainings-App für das Training Zuhause.

Ihre Firma – Fitnessclub

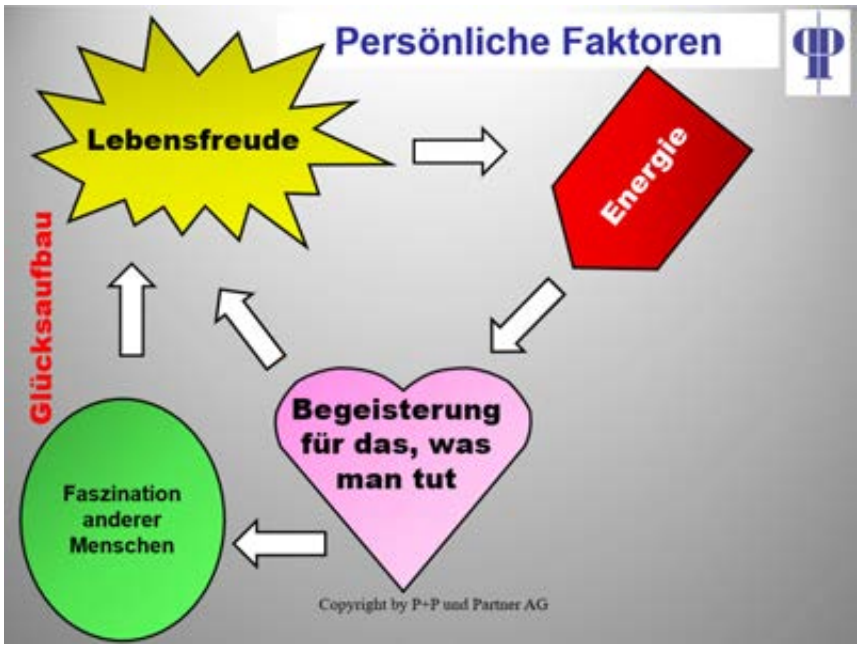
«Die grösste Schwierigkeit der Welt besteht nicht darin, Leute dazu zu bewegen, neue Ideen aufzunehmen, sondern alte zu vergessen.» John Maynard Keynes.

Aus meiner Praxis als eCoach kann ich diesen Spruch zu 100 Prozent bestätigen. Viele Unternehmer haben immer noch das Gefühl, dass alles wieder so wird wie früher und früher war doch alles besser. Das ist eine sehr gefährliche Einstellung und ich kenne sehr viele solche Sprüche von Top Managern — wie z. B. die Meinung das ein Handy doch nur zum Telefonieren gebraucht werden kann — bis Apple das iPhone erfunden hatte! Beispiele wie diese gibt es in der Weltgeschichte viele — lernen wir daraus! Hier einige Gedanken was man in Zukunft überdenken sollte:

- Ist mein Angebot noch zeitgemäss oder sollten wir etwas verändern?
- Wie könnte unser neues Konzept aussehen?
- Haben wir genug Kundenpotenzial in unserem Einzugsgebiet?
- Sind meine Mitarbeiter für die Zukunft gut vorbereitet?
- Wie können wir unsere Prozesse optimieren?
- Wie kann ich meine Kosten optimieren?
- Ist unser Marketing noch aktuell?
- Wie kann ich in Zukunft Mitglieder gewinnen?

Um diese Fragen zu beantworten ist es sehr wichtig, dass Sie ihre Partner, Ihre Mitarbeiter und wenn notwendig externe Spezialisten mit einbeziehen.
Als Segler bin ich mir bewusst:
«Wir können den Wind nicht verändern, jedoch können wir immer die Segel anders setzen und so unser Ziel erreichen.»
So ist es in allen Bereichen in unserem Leben ob Privat oder in der Arbeitswelt.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Kraft & Erfolg.
Ihr Edy Paul



Edy Paul

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

17. bis 19. März: Mountain Move Fitness Days 2022 in Arosa – endlich wieder wie bisher?

Nach mittlerweile zwei turbulenten Jahren — was die Eventbranche hinsichtlich der Corona-Pandemie angeht — könnte in diesem Jahr endlich die langersehnte Beruhigung und damit eine Normalisierung einziehen. Nach zwei Jahren Mountain Move im Herbst, wäre dies seit 2019 endlich wieder ein Winter-Mountain Move und wie gewohnt, in Kombination mit den Fitness Days vorab.
Es waren sich bei der letzten Ausgabe alle einig: Das Mountain Move letzten Oktober war noch cooler als sonst und ein neuer Teilnehmerrekord konnte verbucht werden! Auch in Puncto Entertainment setzte die letzte Ausgabe neue Massstäbe. Nun hoffen wir natürlich alle, dass das Revival des Mountain Move im Winter wie geplant stattfinden kann!
Bei Redaktionsschluss dieser Ausgabe der FITNESS TRIBUNE waren der Veranstalter Rolf Dürrenberger und auch das Waldhotel guten Mutes, dass der Anlass durchgeführt werden kann. Allerdings wird dieser sicher unter gewissen Einschränkungen passieren müssen, wie etwa einer Zertifikatspflicht mit einer 2G-Zugangsbeschränkung.
Das Gute daran wiederum ist, dass — wenn genügend Anmeldungen erfolgen — das Mountain Move wieder das ganze Hotel exklusiv für sich hat, wie bereits letzten Herbst.
Das Mountain Move ist eine gelungene Mischung aus Netzwerken, Erfahrungsaustausch, Vorträgen, Fachausstellung, Fitness und Sport treiben, gutes Essen geniessen, Wellnessen und Party feiern. Der Anlass kann nur dank den zahlreichen Partnern und Sponsoren durchgeführt werden. Hauptpartner ist wieder das Porsche Zentrum Zürich, präsentiert wird das Mountain Move von ACISO, milon und five, Ergoline, EGYM, RKS GmbH und der FITNESS TRIBUNE.

Nun hoffen wir, dass der Event vom 17. bis 19. März wie gewohnt durchgeführt werden kann. Dann heisst es wieder «Hereinspaziert» zum Fitness Days Netzwerktreffen im Waldhotel Arosa auf 1800 Metern über Meer. Schon am 15. März beginnt die Fitness & Fun Plauschwoche. Die geplanten Mountain Move Physio Days wurden aber auf den 21. bis 23. Oktober verschoben.

Die Organisatoren freuen sich auf Ihre Anmeldung und Sie als Gast im Waldhotel Arosa — das Nr. 1 Wellness- und Eventhotel im Bündnerland — begrüssen zu dürfen. Infos und Anmeldung:
www.mountain-move.ch

FITNESS DAYS
MOUNTAIN MOVE
Welcome
NETZWERKTREFFEN

PORSCHE

PORSCHE ZENTRUM ZÜRICH
HAUPTPARTNER

Netzwerktreffen

FITNESS DAYS

FITNESS DAYS
MOUNTAIN MOVE
Welcome
NETZWERKTREFFEN

AROSA WALDHOTEL
17. - 19. 03. 22

PRÄSENTIERT VON:

FITNESS TRIBUNE
www.fitnesstribune.com

Ergoline

EGYM

ACISO
Fitness & Health Consulting

five

milon

RKS GmbH

WWW.MOUNTAIN-MOVE.CH

Beziehungen als Unternehmenspotenzial
Return on Relationship

Erfolgreiche Unternehmen legen nicht nur grossen Wert auf «nackte» Zahlen, sondern auch auf die Beziehung zu ihren Kunden und Mitarbeitern. Auch für Dienstleister im Fitness- und Gesundheitsmarkt sollte das eigene Beziehungsmanagement eine entscheidende Rolle spielen. Aber welcher Zusammenhang besteht tatsächlich zwischen der Beziehungsqualität und dem eigenen Unternehmenserfolg und warum wird der Return on Relationship (ROR) immer wichtiger? Das erfahren Sie in diesem Artikel.

In Dienstleistungsbranchen jeglicher Art stellen die Mitarbeiter den zentralen Erfolgsfaktor von Unternehmen dar. Sie repräsentieren das Unternehmen und stehen im ständigen Kontakt mit den Kunden (Haller & Wissing, 2017, S. 339). Wie Mitglieder die Mitarbeiter an allen relevanten Kundenkontaktpunkten (sog. Touchpoints) wahrnehmen, beeinflusst u. a. die Mitgliederzufriedenheit: Im optimalen Fall werden Sicherheitsgefühl und Vertrautheit verstärkt und führen zu einer Steigerung der Bindung an das Center (Haller & Wissing, 2017, S. 265).

Customer Experience für eine emotionale Kundenbindung

Die Kundenbeziehung kann nur durch eine ganzheitliche Erlebnisvermittlung positiv beeinflusst werden — wir sprechen dann von einer guten Customer Experience (kurz: CX). Diese umfasst die Summe aller Erfahrungen, die das Mitglied oder der potenzielle Neukunde mit dem Unternehmen macht. «Wenn es Fitnessstudios also gelingt, ihre Kunden durch emotionale Erlebnisse und noch mehr Kundennähe zu Fans zu machen, spielen sie im Hinblick auf die Customer Experience in der Champions League» (Russ, 2020).

- Was ist die Basis einer solchen emotionalen Erlebnisvermittlung?
- Wie kann diese von Führungskräften gezielt gefördert werden?
- Inwieweit hat dies positive Auswirkungen auf Umsatz, Kundenbindung und Co.?

Relationale Beziehungsdimension

Die relationale Beziehungsdimension ist eine zentrale Dimension der Customer Experience, auf die sich im weiteren Verlauf des Artikels fokussiert wird. Führungsexperte und Bestsellerautor Dr. Reinhard Sprenger (2003) sagte dazu treffend: «Arbeit ist Arbeit für andere.» — das heisst, es geht immer um Interaktion und damit um Beziehungen. Wertschöpfung in unserer Branche findet immer in der Verbindung von Menschen statt. Die Basis jeder Customer Experience ist die zwischenmenschliche Verbindung von Einzelnen oder Gruppen. Beziehungen sind somit Ihr wichtigster «Rohstoff», da sich 80 Prozent der Kommunikation auf dieser emotionalen Ebene abspielen.

Nutzen Sie Ihr relationales Kapital?

Das Humankapital fasst alle Stakeholder eines Unternehmens (wie Mitarbeiter, Kunden, Investoren, Lieferanten etc.) zusammen. In Ergänzung dazu beschreibt das relationale Kapital die Beziehung, die ein Unternehmen zu seinen Mitarbeitern, seinen Kunden und allen weiteren Stakeholdern des Unternehmens hat und pflegt. Was Sie sich als Gesundheitsunternehmer fragen sollten:

- Welchen Stellenwert messe ich in meiner täglichen Arbeit der Beziehung zu Mitarbeitern und Mitgliedern sowie der Beziehungspflege bei?
- Wie viel Prozent meines Unternehmenserfolges hängt von guten Beziehungen ab?

Eine Studie der Relational Capital Group hat bereits 2010 aufgezeigt, dass 89 Prozent der erfahrenen Führungskräfte glauben, dass Beziehungen der wichtigste Faktor für ihren Erfolg sind. Die Studie ergab jedoch auch, dass nur 24 Prozent der Manager tatsächlich gezielt etwas unternehmen, um den Aufbau dieser Beziehungen aktiv zu fördern. Des Weiteren zeigte sich auch, dass weniger als fünf Prozent der Betriebe tatsächlich ganzheitliche Strategien verfolgen, um ihre Mitarbeiter über entsprechende Tools und Hilfestellungen dabei zu unterstützen, intensive Kundenbeziehungen aufzubauen und zu festigen. In einem so umkämpften Markt wie dem Fitnessmarkt, in dem der Dienstleistungsfaktor eine wesentliche Rolle spielt, bietet sich doch gerade hier eine gute Möglichkeit zur Differenzierung von anderen Mitbewerbern.

Die entscheidenden Faktoren: Nähe und Wertschätzung

Die wichtigste Erkenntnis der Positiven Psychologie lautet: «... sog. gelingende Beziehungen sind nach Untersuchungen tatsächlich der Zufriedenheitstreiber Nummer 1 über den Lebensverlauf — auch auf der Arbeit» (Heaphy & Dutton, 2008 nach Rose, 2019, S. 197). Wir alle streben nach Bindung und Zugehörigkeit — gelingende Beziehungen sind die elementare Vorausset-

zung hierfür. Gelingende Beziehungen sind Momente, in denen Mitglieder sich mit dem Center und den Trainern verbunden, sich wertgeschätzt, verstanden, optimal betreut und «zu Hause» fühlen. Ein hohes Mass an geistiger Präsenz, die Fähigkeit, aktiv zuzuhören, und das wechselseitige Verständnis von spezifischen Bedürfnissen stellen hierbei wichtige Kernkompetenzen dar, die das Unternehmen sowie alle Mitarbeiter in der Praxis definitiv mitbringen müssen — denn nur so lassen sich qualitativ hochwertige 360-Grad-Kundenerlebnisse und loyale Mitgliederbeziehungen schaffen. Die «Corona-Studie» der DHfPG (Kobel & Preuschoff, 2021) hat nachweislich aufgezeigt, dass die Beziehung zum Kunden einen essenziellen Einfluss auf das Gefühl der Verbundenheit hat: «Vor diesem Hintergrund wird deutlich, wie wichtig die Interaktion mit den Kunden und das Agieren auf einer individuellen Ebene sind. [...] Über weitere Interaktion kann die Bindung zum Studio und insbesondere zu den Trainern gestärkt und so eine familiäre Atmosphäre erzeugt und Loyalität gefördert werden. [...] Mitarbeiter sollten intensive Gespräche mit diesen Mitgliedern suchen.»

Die entscheidenden Fragen, die sich jede Führungskraft in der Fitness- und Gesundheitsbranche in diesem Zusammenhang in Bezug auf die Mitglieder regelmässig stellen sollte, sind:

- Fühlen sich meine Mitglieder bei mir sicher, wertgeschätzt und individuell betreut?
- Kann ich jederzeit offen und ehrlich mit ihnen auf Augenhöhe kommunizieren?
- Lebe ich diese positiven Beziehungswerte im täglichen Kundenumgang auch vor?
- Wie häufig beeinträchtigen Emotionen die Kommunikation (sog. psychologischer Nebel) und damit meine Kundenbeziehungen nachteilig?
- Bieten meine unterschiedlichen Touchpoints solche besonderen emotionalen Kundenmomente?
- Wenn nein, warum nicht? Wie kann ich die Kundenbeziehung optimieren?
- Welche Auswirkungen hätte eine Verbesserung der Beziehungsebene auf meinen Unternehmenserfolg sowie die Kundenbindung?
- Woran merke ich, dass ich eine hochqualifizierte Verbindung zu meinem Mitglied habe?

Mitarbeiter – Loyalität und Motivation als Schlüssel zum Erfolg

Sie glauben, dass es ausreicht, sich ausschliesslich nur auf die positiven Kundenbeziehungen zu fokussieren? Das ist definitiv zu kurz gedacht. Hier empfiehlt sich ein Blick auf die Metaanalyse «The Service-Profit Chain» von Hogreve, Iseke, Derfuss und Eller (2017): «Mitarbeiter im direkten Kundenkontakt bilden eine Verbindung zwischen dem externen Umfeld und den internen Tätigkeiten eines Unternehmens. Deshalb genügt es eben nicht, nur den Kunden auf dem Markt exzellenten Service zu bieten.» All Ihre Mitarbeiter — egal, ob Trainer, Servicekraft oder Reinigungspersonal — «[...] verdienen demnach als interne Kunden die gleiche Dienstleistungsqualität», so Hogreve. Gleiches gilt für die Aspekte Wertschätzung, Vertrauen und Sicherheit, denn nur so sichern Sie langfristig einen optimalen Teamspirit und eine hohe Mitarbeitermotivation. Reflektieren Sie sich deshalb regelmässig und hinterfragen Sie auch Ihr internes Beziehungsmanagement:

- Lege ich in meiner Führungsarbeit genügend Fokus darauf, zu meinen Mitarbeitern eine optimale Beziehung (Loyalität, Verbundenheit mit dem Unternehmen, hohe Motivation usw.) aufzubauen?
- Fördere ich den offenen und konstruktiven Umgang mit Emotionen in meinem Unternehmen?
- Lege ich in der internen Kommunikation ausreichend Wert auf emotionale Faktoren oder gehen bei mir Sachthemen vor Beziehungsthemen?
- Wie unterstütze ich meine Mitarbeiter dabei, ihre «Beziehungsaufbaufähigkeiten» zu optimieren? Wie fördere ich diese dauerhaft? Welche Strategie verfolge ich dabei?
- Wie stelle ich in der Praxis sicher, dass das Team an einem Strang zieht und ein einheitliches Dienstleistungs- bzw. Kundenbindungsverständnis verfolgt?
- Wie sichere ich auch in stressigen und unruhigen Phasen eine positive Arbeitsatmosphäre und loyale Mitarbeiterbeziehungen?
- Durch welche konkreten Aspekte motiviere und begeistere ich meine Mitarbeiter nachhaltig?

Fazit

Agieren Sie im Rahmen des ROR auf allen genannten Beziehungsebenen ganzheitlich und Ihr Center kann nachhaltig davon profitieren. Investitionen in die interne wie externe Beziehungsqualität bringen vielfältige Effekte mit sich, die direkt wie indirekt den Unternehmenserfolg positiv beeinflussen können. Abschliessend stellt sich die Frage, ob es möglich ist, über sogenannte Key Performance Indicators (KPIs) die maximale Beziehungsqualität zu «messen» und gezielt zu steuern. Die Antwort ist Ja und es liegt an Ihnen, diese konsequent in Ihren Unternehmensalltag zu integrieren. Was Sie brauchen, ist ein spezifisches «Mass» bzw. einen «Wert» für die emotionale Beziehungsqualität — dabei steht nicht primär die leistungs- und qualitätsbezogene Kundenzufriedenheit im Mittelpunkt, sondern die emotionale Verbindung zu Ihren Kunden und Mitarbeitern.

Auszug aus der Literaturliste

- Hogreve, J., Iseke, A., Derfuss, K. & Eller, T. (2017). The Service-Profit Chain: A Meta-Analytic Test of a Comprehensive Theoretical Framework. Journal of Marketing, 81 (3), 41—61.
- Rose, N. (2019). Arbeit besser machen — Positive Psychologie für Personalarbeit und Führung. Freiburg: Haufe.

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

Nicolai Rolli

Nicolai Rolli, Diplom-Sportwissenschaftler, ist Dozent an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und BSA-Akademie. Er absolvierte nach seinem Studium eine Ausbildung zum Heilpraktiker und ein betriebswirtschaftliches Fernstudium. Aktuell ist er als selbstständiger Coach und Unternehmensberater tätig.
www.dhfpg-bsa.de

ERFOLGREICH TRAINIEREN 2020!

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

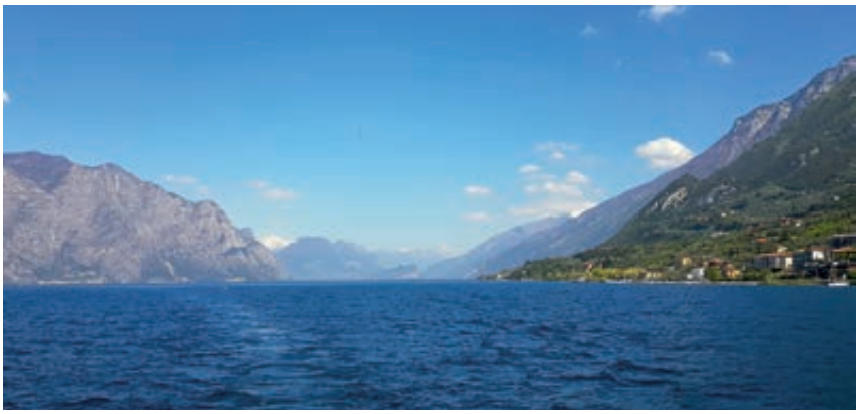
DAS BUCH ZU IHREN VORTRÄGEN, VÖLLIG NEU VERFASST UND SPANNEND GESCHRIEBEN WIE EIN KRIMI !

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.

Ein «Spirit Day» für Ihre Mitglieder

Cem Özdemir will die Industrie an die Kandare nehmen, damit wir weniger Fett und Zucker in unseren Lebensmitteln haben. Andererseits hat die Regierung keine Probleme damit, selbst den Willen der Geimpften, die gern trainieren wollen, mit 2G+ zu erdrücken. Wie reagieren die Menschen darauf? Rufen sie: «Was soll der Blödsinn?» Oder rufen sie: «Endlich einer, der was tut!»?



Offensichtlich stimmt die Grundhaltung der Menschen zu ihrer Gesundheit nicht. Denn es ist nicht Cem Özdemir vorzuwerfen, dass das Thema Ernährung gegenüber dem Problem der Inaktivität überbewertet wird. Wenn die Menschen heute der irrigen Auffassung sind, wir blieben gesund, würden wir uns nur gesünder ernähren, dann hat die Fitnessbranche dabei fleissig mitgemischt. Denn welches unserer Mitglieder weiss, dass die Menschen laut Aussage von Professor Hollmann im Jahre 1990 noch einmal sprunghaft dicker geworden sind, obwohl ihre Ernährung in den 90er-Jahren nicht schlechter, sondern bereits bewusster als in den 80ern war — und sie assen auch nicht mehr. Geholfen hat es ihrer Gesundheit aber dennoch nicht. Und welches unserer Mitglieder weiss, dass der Zuckerstoffwechsel bei Muskelarbeit ohne Bereitstellung von Insulin erfolgt? Dass es also einen riesigen Unterschied macht, ob ich in den 60er-Jahren eine Limo mit auf den Spielplatz nahm oder ob sich die Kinder heute ihre Cola neben den Computer stellen. Und wer von ihnen weiss, dass wir mit Diäten in erster Linie Muskulatur verlieren und dass deshalb das Problem «Diabetes» so nicht in den Griff zu bekommen ist? Und welches unserer Mitglieder sieht das eigentliche Problem schon darin, dass im Verhältnis zu ihrem Körpergewicht der Muskelanteil bei Männern früher ca. 40 bis 45 Prozent betrug, während er heute oft bereits geringer ist als früher der von Frauen? Wer weiss also wirklich, wie sich der Verlust unserer Muskelmasse auf unsere Gesundheit und unsere Lebensqualität auswirkt und noch auswirken wird?

Fünf Millionen Menschen sterben laut WHO jährlich aufgrund von Inaktivität

Zum Jahreswechsel hat Mario Görlach mit seiner Experten-Allianz versucht, sich mit einer ganzseitigen Anzeige gegen diese irrige Grundhaltung in der Bevölkerung aufzulehnen. Mit der Aussage «Fünf Millionen Menschen sterben laut WHO jährlich aufgrund von Inaktivität» hat er dafür in der WELT ganzseitig auf das eigentliche Problem aufmerksam gemacht. Hat er dafür nicht Unterstützung verdient? Damit meine ich nicht, dass sich die Clubs an den Kosten beteiligen sollten. Ich meine damit vielmehr, dass jeder einzelne Fitnessclub-Betreiber helfen sollte, dass kostenaufwändige Aktionen wie diese gar nicht nötig wären. Denn sie wären nicht nötig, wenn alle Fitnessclub-Betreiber mehr Einfluss auf die Grundhaltung der Menschen nähmen, die in ihren Fitnessclubs trainieren.

Die Grundhaltung, die die Menschen in einer gewissen Zeit zu gewissen Dingen

einnehmen, wird als «Spirit» dieser Zeit bezeichnet. Zum Beispiel spricht man vom «Spirit der 80er-Jahre». Wenn ich den Spirit unserer Zeit benennen sollte, würde ich sagen:
«Die Industrie muss handeln, damit ihre Produktion umweltfreundlicher und unsere Ernährung gesünder wird, und die Politik muss dafür sorgen, dass wir in Sicherheit leben. Wir selbst haben zu allem die richtige Einstellung, aber selbst können wir ja nichts tun?»
Natürlich ist es erfreulich, dass wir gegen das Virus eine Impfung haben, die uns hilft, das Leben der Menschen ein wenig sicherer zu machen. Es ist auch nichts dagegen einzuwenden, dass die Industrie umweltbewusster wird und für eine gesündere Ernährung sorgt. Nur wird das an der Tatsache nichts ändern, dass jährlich bis zu 5 Millionen Menschen an ihrer Inaktivität sterben — und in dieser Statistik gehören viele Corona-Tote sicher noch dazu.
Wo Inaktivität das Problem ist, kann die Lösung nur lauten, aktiver zu werden. Und aktiver kann nicht die Industrie oder die Politik für die Menschen werden, das müssen sie schon selber tun. Deshalb sollten die Fitnessclubs ihre Mitglieder nicht einfach trainieren lassen, ohne sich zu bemühen, gezielt Einfluss auf ihre Grundhaltung zum Training zu nehmen. Denn auf Hilfe von aussen brauchen sie nicht zu hoffen. Die Politik regelt das nicht für sie. Ausser ihnen hat niemand ein wirkliches Interesse daran. Der Spirit unserer Zeit muss vom Studio-Betreiber selbst ausgehen.
Es hilft auch nichts, wenn der Studio-Betreiber in dieser Angelegenheit sein Team vorschickt. Wenn es um die Positionierung des Unternehmers geht, hat sich die Grundhaltung in unserer Gesellschaft nämlich inzwischen sehr wohl verändert. Früher zum Beispiel hat kaum jemand gewusst, dass die Familie Quandt die Familie ist, die hinter der Marke BMW steht, oder dass Berthold Beitz als Generalbevollmächtigter von Krupp einer der einflussreichsten Persönlichkeiten seiner Zeit war. Heute dagegen ist die Grundhaltung der Unternehmer zur eigenen Stellung in ihrem Unternehmen eine völlig andere. Angefangen bei Steve Jobs und Bill Gates, sind Jeff Bezos und Elon Musk, die derzeit erfolgreichsten Unternehmer unserer Zeit, zumeist so bekannt wie ihre Unternehmen selbst. Nur einen Mausklick sind die Menschen heute von einer Freundschaft mit Arnold Schwarzenegger entfernt. Das ist nicht mehr die Zeit, in der die eigenen Mitglieder den Betreiber ihres Fitnessclubs nicht mehr kennen. Heute sollte der Spirit der Mitglieder zum Training vom Unternehmer selbst ausgehen.

Der Spirit unserer Zeit muss vom Studio-Betreiber selbst ausgehen

Im Sinne einer neuen Grundhaltung habe auch ich die Corona-Zwangspause genutzt, um mein Buch der neuen Zeit anzupassen und auf den neusten Stand zu bringen. Denn viele der neuen Erkenntnisse haben wir vor 10 Jahren noch nicht gehabt. Deshalb habe ich zum Beispiel den Ernährungsteil von Professor Hamm komplett herausgenommen. In der neuen Auflage gibt es keinen Ernährungsteil mehr. Nicht weil er schlecht war. Das war er sicher nicht. Ich habe ihn gestrichen, weil er der neuen Grundhaltung nicht entspricht, die ich im Interesse der Clubs und seiner Kunden transportieren will.
Bislang war «Erfolgreich trainieren» ein «Ratgeber für Training und Ernährung», in dem zum Beispiel das Ausdauertraining, das Krafttraining und die Ernährung wertfrei als Säulen für den Erfolg im Training und für die Erhaltung der Gesundheit nebeneinandergestellt waren. In der neuen Auflage dagegen habe ich mich auf 's Wesentliche konzentriert. Und wesentlich für das Training im Fitnessclub ist nicht «mehr Bewegung und eine gesunde Ernährung», sondern der «Aufbau und die Erhaltung der Muskelmasse». Deshalb werte ich in der neuen Auflage sehr wohl und äussere mich ganz konkret:
«[...] Offensichtlich gefährdet das Joggen mit zu schwachen Muskeln nicht nur die Knochen und Gelenke, sondern auch das Herz-Kreislaufsystem. Deshalb empfiehlt das Fachmagazin ‹The Scientist› den Joggern, ihre Einstellung zum Fitnesstraining zu überdenken. Inzwischen habe sich herausgestellt, dass Ausdauertraining nie der ‹heilige Gral› für Gesundheit und Fitness gewesen sei. Starke Muskeln seien wichtiger, schreibt auch der ‹Stern›, der sich in seinem Artikel ‹Fitness in Corona-Zeiten› auf den ‹Scientist› bezieht. Unter anderem zitieren sie Dr. Irwin Rosenberg, der bereits 1988 sagte:
‹Kein Niedergang ist im Alter dramatischer und funktionell bedeutsamer als der Rückgang der Muskelmasse. Warum haben wir darauf nicht schon früher viel mehr Aufmerksamkeit gelegt?›»
(Ende Buchauszug)

Und auf wen trifft die Aufforderung, mehr Aufmerksamkeit auf die Erhaltung und den Aufbau der Muskelmasse zu legen, mehr zu als auf die Fitnessstudios? Genau darin liegt doch ihre Kernkompetenz. Deshalb haben Mario Görlach und ich in den letzten zwei, drei Jahren die Begriffe «Sarkopenie» und «Wachstumsreiz» am Fitnessmarkt etabliert. Denn der eine Begriff steht für das Problem und der andere Begriff bezeichnet die Lösung dafür. Beide Begriffe sollen den Fokus auf das Alleinstellungsmerkmal der Fitnessstudios konzentrieren.
«Mit unseren Muskeln ist es wie mit der Inflation», sagte einmal Uwe Koch, Studiobetreiber aus Feuchtwangen. Das heisst, wir müssen mehr verdienen, um uns unsere Kaufkraft zu erhalten. Und genauso verhält es sich mit unserer Muskulatur: Um unsere Muskelkraft zu erhalten, müssen wir unsere Trainingsgewichte erhöhen. Bewegung allein reicht dafür nicht aus. In «Erfolgreich trainieren» beschreibe ich das folgendermassen:

Kein Niedergang ist im Alter dramatischer und funktionell bedeutsamer als der Rückgang der Muskelmasse

«Natürlich würden wir gern ‹so bleiben, wie wir sind›. Aber auch wenn es uns die Diät-Industrie suggerieren möchte: Das Leben kennt keinen Status Quo! Hören wir auf zu wachsen, sterben wir! ▶

Stellen Sie sich zum besseren Verständnis vor, Sie würden in Ihrem Garten eine Hecke auf einen Meter herunterschneiden. Dann hätte Ihre Hecke nur zwei Möglichkeiten: Entweder sie geht ein oder sie schlägt wieder aus. Einen Meter bleiben kann sie nicht. Wir bleiben niemals, was wir sind — und auch nicht, wie wir sind. Wir verändern uns jeden Tag. Und deshalb werden wir eine Entscheidung treffen müssen. Die Entscheidung, ob wir unser Wachstum unterstützen wollen, denn andernfalls beschleunigen wir auch ungewollt unseren Niedergang. Und nun stellen Sie sich bitte zwei Fragen:
Wenn wir abnehmen wollen, indem wir weniger essen, unterstützen wir dann das Wachstum oder unseren Niedergang? Und wenn wir weniger essen, um abzunehmen, und uns für das Erreichen unseres Ziels nun auch noch mehr bewegen, unterstützen wir dann das Wachstum oder beschleunigen wir unseren Niedergang noch mehr?
Sie sehen, dass ‹weniger essen und mehr bewegen› als Empfehlung schnell daher gesagt ist und auch logisch nachvollziehbar erscheint, aber es ist dennoch falsch. Selbst wenn Sie Fett abnehmen wollen, ist schlank zu werden kein ‹Abnehm-›, sondern ein ‹Aufbau-Programm›. Deshalb sollten wir uns vorrangig nicht um das vordergründig festgestellte Übergewicht (Adipositas) kümmern, sondern unser Augenmerk auf das richten, was durch die Fettleibigkeit verschleiert wird: Den Muskelverlust (Sarkopenie)!» (Ende Buchauszug)

Dass ich den Ernährungsteil gestrichen habe, macht den Verkauf nicht unbedingt leichter. Zum Beispiel fragte mich eine Kundin nach einem Vortrag ganz ausdrücklich danach. Ich antwortete ihr:
«Die vorige Ausgabe meines Buches hatte noch einen Ernährungsteil, den Professor Hamm für mich geschrieben hat. Der war auch richtig gut. Ich habe ihn trotzdem herausgenommen, weil ich dieses Buch nicht für Menschen geschrieben habe, die sich für das Thema Ernährung interessieren. Unsere Ernährung ist zweifelsfrei wichtig, aber es gibt dazu auch genügend gute Literatur. Zum Beispiel gefällt mir im Augenblick der ‹Ernährungskompass› von Bas Kast sehr gut. Mein Buch kaufen Sie bitte nur, wenn ich Sie mit meinem Vortrag überzeugen konnte, wie wichtig starke Muskeln sind, und wie wichtig es ist, dass Sie wissen, wie Sie sie trainieren. Ich möchte durch einen Ernährungsteil in meinem Buch nicht den Irrglauben unterstützen, wir blieben gesund, nur weil wir uns gesund ernähren. Wenn Sie mein Buch über Muskeltraining gelesen haben, werden Sie die Erkenntnis gewinnen, dass der rechte Stiefel nicht wichtiger als der linke sein kann. Ans Ziel werden Sie nur gelangen, wenn Sie den Wert nicht in einem guten linken oder einem guten rechten Stiefel sehen, sondern dass der Wert in einem guten Paar Stiefel liegt. Wenn Sie ein Buch suchen, das Sie über Ihre Muskeln und Muskeltraining informiert, dann empfehle ich Ihnen meins.»
Sie hat es gekauft. Aber — wie ich hoffe — mit einer neuen Einstellung dazu. Denn was hilft es den Fitnessclubs, wenn sich ihre Kunden auch in meinem Buch vor allem für den Ernährungsteil interessieren? Damit kann ich auf die Grundhaltung der Menschen zum Muskeltraining keinen Einfluss nehmen. Mein Buch soll aber zu einem neuen Spirit führen. Einem Spirit, der nicht nur 12 Prozent der Menschen den Weg in die Fitnessstudios weist, sondern 100 Prozent. Denn heute müssten sie alle ihre Muskeln trainieren. Nur leider wissen sie das nicht. Sie wissen es nicht nur nicht, sondern sie interessieren sich noch nicht einmal dafür.

Um zu erklären, warum sich 90 Prozent der Menschen für ihre «Ernährung» interessieren, aber nur wenige für das «Muskeltraining», verwendet Marc Wisner in seiner MILON-Präsentation gern eines meiner Schaubilder (vgl. Abb. 1). Es zeigt das Wissen der Welt. Ein Teil dieses Wissens ist das Wissen, von dem wir wissen, dass wir es wissen. Marc bezeichnet es als das «Vorhandene Wissen». Ein grösserer Teil des Wissens ist das Wissen, von dem wir wissen, dass wir es nicht wissen. Das nennt Marc unser «Verfügbares Wissen». Und der dritte Teil des Wissens ist das Wissen, von dem wir nicht einmal wissen, dass wir es nicht wissen. Das nennt Marc das «Unbekannte Wissen». Wüssten die Menschen beispielsweise, was «Sarkopenie» ist, und wüssten sie, wie wichtig es ist, dass sie etwas

Abb. 1: Das Wissen der Welt

für die Erhaltung ihrer Muskelmasse tun, würden sie versuchen, sich dieses Wissen «verfügbar» zu machen. Sie würden sich im Internet informieren, Bücher zu diesem Thema lesen und Vorträge darüber hören. Deshalb ist es wichtig, dass wir dafür sorgen, dass sie mehr darüber erfahren. Nur so werden sie auch ihre Grundhaltung ändern.

Letztlich ist «Erfolgreich trainieren» aber nur ein Lehrbuch — und auch das beste Lehrbuch kann den Lehrer nicht ersetzen. Deshalb schule ich auf meiner nächsten Veranstaltung, die Ostern ´22 in Riva del Garda stattfindet, die Studio-Betreiber darin, einen mitreissenden «Spirit day» für ihre Mitglieder zu halten. Es soll ein Tag werden, an dem die Mitglieder die Gelegenheit haben, den Betreiber ihres Fitnessclubs persönlich kennenzulernen. Und der Betreiber der Anlage hat an diesem Tag die Gelegenheit, allen seinen Mitgliedern durch einen mitreissenden Vortrag einen neuen Spirit mit auf den Weg zu geben. Für alle, die es interessiert, möchte ich hier die Einleitung zu diesem «Spirit day» schon einmal als kleine Kostprobe halten:
«Herzlich willkommen zu unserem «Spirit day». Wir nennen es unseren «Spirit day», weil «Spirit» die Grundhaltung bezeichnet, die wir zu den Dingen einnehmen. Die Grundhaltung also zum Beispiel, mit der Sie zukünftig bei uns im Fitnessclub ihre Muskeln trainieren. Und damit Sie für Ihr Training auch den richtigen Spirit haben, stelle ich Ihrem Training jetzt eine gewagte Hypothese voran. Eine Hypothese, die bei vielen von Ihnen vielleicht zu einer neuen Grundhaltung führt.
«Hypothese» heisst eine bisher nicht widerlegte Annahme. Und meine Annahme lautet, dass jeder Mensch zu irgendeinem Zeitpunkt in seinem Leben am Muskeltraining nicht mehr vorbeikommen wird. Alle Menschen werden früher oder später in einem Fitnessclub trainieren. Denn zum Training im Fitnessclub wird es auch in Zukunft keine adäquate Alternative geben. Und Sie möchte ich bitten, diesen Tag zu nutzen, um meine Hypothese zu widerlegen. Sagen Sie mir, dass es auch anders geht. Nennen Sie mir mögliche Alternativen. Wie ist es? Sind Sie dabei?
[Zuhörer sind gespannt und sagen oder denken: «Wir sind dabei!»]
Super! Dann werde ich nun also versuchen, Sie von meiner Hypothese zu überzeugen, indem ich Ihnen durch Logik beweisen werde, dass jeder Mensch irgendwann in seinem Leben damit beginnen sollte, seine Muskeln zu trainieren. Aber Vorsicht! Nicht alles, wo Logik draufsteht, ist auch Logik drin. Vor einer Eisdiele zum Beispiel habe ich letztens gelesen, Eis enthalte sehr wenige Vitamine, deshalb müsse man viel davon essen.
[Lacher und steigende Bereitschaft, sich auf das Spielchen einzulassen!]
Klingt logisch! Es wird aber sicher auch Argumente geben, mit der wir das widerlegen können. Und meine Argumente für ein regelmässiges Muskeltraining im Fitnessclub zu widerlegen, das, bitte, ist heute Ihr Ziel.» (Ende der kleinen Kostprobe.)

Hypothese: «Alle Menschen werden früher oder später in einem Fitnessclub trainieren»

Trotz der Pandemie haben mir einige Fitnessclub-Betreiber bereits die Möglichkeit gegeben, diesen «Spirit day» vor kleinerem Publikum auszuprobieren. Bisher hat noch keiner ein Argument gefunden. Alle Teilnehmer waren nach dem Vortrag überzeugt, dass nicht 10 oder 15 Prozent der Menschen im Fitnessclub trainieren sollten, sondern 100 Prozent. Aber vielleicht finden Sie ja eines. Vielleicht fallen Ihnen ja ein paar gute Alternativen zum Training im Fitnessclub ein. Besuchen Sie mich gern in Riva und nehmen Sie an meiner Fortbildung teil. Ich bin für jedes Argument dankbar. Denn 2022 möchte ich auf alle Argumente gut vorbereitet sein. Sollten Sie allerdings feststellen, dass ich jedes Argument entkräften kann, das Sie mir bringen, seien Sie nicht unglücklich. Zeigt es Ihnen doch, dass Ihr Markt einer der interessantesten Märkte der Zukunft ist. ■

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.

Die Herausforderungen der Fitnessbranche im Marketing-Mix in 2022

Hinter uns liegen zwei Jahre, welche Einschnitte an zentralen Eckpfeilern der Fitnessbranche mit sich gebracht haben. Es wurde an Studiokonzepten gerüttelt, Mitgliederbeziehungen auf die Probe gestellt und nicht zuletzt auch viele Finanzierungsmöglichkeiten eingeschränkt. Wir alle mussten uns sehr schnell auf stark veränderte Bedingungen einstellen und mit neuen Umständen leben und arbeiten. Jene Betreiber, die diese schnell erkannt und durchleuchtet haben, um Lösungsstrategien zu entwickeln, haben es bislang gut durch die Krise geschafft. Auch im Jahr 2022 wird es wieder darum gehen, sich mit Herausforderungen und Handlungsfeldern der Studios auseinanderzusetzen und Lösungsansätze zu entwickeln. Welche Kernfragen sich für das neue Jahr abzeichnen, wollen wir in diesem Artikel kurz anhand der «7Ps» des Marketing-Mix beleuchten.

Product – Die menschliche Interaktion vor Ort forcieren

Unabhängig von jedweder politischen Diskussion, ob aktuelle Corona-Massnahmen angemessen sind oder nicht, müssen wir faktisch festhalten: die 2G- oder sogar 2G+-Regeln, wie sie vielerorts im Winter Einzug gehalten haben, stellen für Mitglieder eine weitere Hürde für den Studiobesuch dar und erschweren somit die Bedingungen für Mitglieder und Betreiber zugleich. Demzufolge muss der Mehrwert eines Vor-Ort-Erlebnisses noch viel deutlicher fokussiert werden, um diesen Zustand auszugleichen oder im Wettbewerb mit Home-Fitness-Anbietern, wie etwa Peloton, ein starkes Abgrenzungsmerkmal zu verwenden.

Das Produkt Fitness im Studio hat den klaren Vorteil, dass Menschen direkt mit Menschen interagieren können. Das betrifft zwei Bereiche, nämlich den Kontakt zwischen Trainer und Mitglied sowie zwischen Mitglied und Mitglied. Der Trainer hat durch die direkte Interaktion die Möglichkeit, sein Coaching direkt an der Person durchzuführen und somit einen höheren Mehrwert zu stiften als standardisierte Online-Angebote, weil er gezielter und unmittelbarer auf sein Gegenüber eingehen kann. Wichtig hierbei ist aber, dass Sie es Ihrem Personal aber auch ermöglichen, diesen menschlichen Kontakt so gut es geht proaktiv zu nutzen, indem sie den Fokus von repetitiven, administrativen Aufgaben nehmen und somit Kapazitäten für die Interaktion schaffen (mehr dazu im Abschnitt «Prozess»). Somit wird die Fülle an Traineraufgaben während des Coachings in Summe reduziert und das Produkt Trainingsbetreuung bekommt durch eine folglich intensivere Auseinandersetzung direkt mit dem Kunden eine ganz neue Qualität.

Gleichzeitig ermöglicht der Kontakt zwischen den Mitgliedern es Ihrem Studio, eine Community zu erschaffen, die ein Gemeinschaftsgefühl vermittelt. Es geht dabei nicht nur darum, gemeinsam an der Theke einen Kaffee zu trinken, sondern gemeinsam Erlebnisse zu schaffen, die begeistern und die den zusätzlichen Aufwand eines Studiobesuchs rechtfertigen. Kreieren Sie in Ihrem Studio eine Nutzererfahrung, die Ihre Kunden an Sie bindet, indem Sie ein ineinandergreifendes Konzept entwickeln, welches Mitglieder emotional ergreift. Ob Sie bewegende Kurskonzepte entwickeln, in denen Ihre Kunden sich gemeinsam motivieren können, oder Räume und Veranstaltungen zur Interaktion schaffen, eine feste Integration in die Studiogemeinschaft als grosses Ganzes bringt Zugehörigkeit und verstärkt die Mitgliederbindung.

Price – Flexible Vertragsgestaltung ohne Rabattschlachten

Die Corona-Zeit hat nicht nur bei den Anbietern deutliche Spuren hinterlassen, auch unsere Kunden haben diese Zeit von ihrer Seite aus erlebt und mussten sich anpassen. Bedürfnisse und Anforderungen haben sich verändert. Zunehmend werden flexiblere Lösungen für Mitgliedschaften verlangt. Auch der Gesetzgeber mischt sich mittlerweile in die Vertragsgestaltung ein (Stichwort «Faire Verbraucherverträge-Gesetz»). Home-Fitness-Anbieter, wie etwa Freeletics, bieten hier bereits nur Mitgliedschaften im Bereich drei bis maximal zwölf Monaten an, während andere Anbieter wie DAZN, Netflix oder auch Sportaggregatoren wie Urban Sports Club, fast ausschliesslich auf Ein-Monat-Modelle setzen. Fitnessstudios werden hier nachziehen

müssen, um den veränderten Kundenbedürfnissen gerecht zu werden. Ob dies final wirklich monatliche Mitgliedschaftsmodelle bedeutet oder andere Laufzeiten sich durchsetzen werden, wird die Zukunft zeigen, aber die 24-Monate-Mitgliedschaft mit längerfristiger Vertragsverlängerung, auf dem so viele Konzepte der Fitnessbranche noch immer aufbauen, wird sich langsam als primäres Angebot verabschieden.

Gleichzeitig müssen aber besonders die wirklichen Premium-Anbieter lernen, sich aus dem immer wiederkehrenden Rabattschlachten herauszuhalten. Gerade in Sachen Mitgliedsbeitrag müssen wir dem Kunden klarmachen können, dass unser Preis gerechtfertigt ist. Individuell angesetzte Preissenkungen, sei es individuell pro Mitglied oder auch als Gesamtes z. B. durch einen Rabatt einer Aufnahmegebühr, waren noch nie eine gute Idee, denn sie werfen beim Kunden letztlich die Frage auf, ob der ursprünglich angesetzte Preis angemessen ist bzw. war. Zudem kann gerade wegen individuellen Preissenkungen im Verkaufsgespräch Neid innerhalb des Fitnessstudios geschürt werden. In beiden Fällen gilt: der Ärger ist vorprogrammiert. Schafft man klare, nachvollziehbare und insbesondere indiskutable Preise, wird das eigene Leben als Studioverantwortlicher, wie auch eines jeden Mitarbeiters deutlich leichter.

Place – hybride Konzepte vs. Fokus auf die vier Wände

Digitalisierung ist ein schon lange anvisiertes Thema der Branche. Die vergangenen zwei Jahre haben für einen beschleunigten Wandel gesorgt. Teilweise werden sogar ganze Dienstleistungssparten online angeboten und durch digital aufbereitete Inhalte abgewickelt. Die grosse Frage ist, wo sich die Dienstleistung zukünftig hauptsächlich abspielen wird. Hierbei gibt es zwei Optionen: zum einen könnte sich ein hybrides Modell langfristig etablieren und dem Bedarf an digitalen Leistungsnutzungen nachkommen. Dies würde neue Potentiale für überregionalen Mitgliederzuwachs eröffnen. Die andere Möglichkeit ist das Fokussieren auf die Leistung im Rahmen der eigenen vier Wände als Kernkompetenz der meisten Trainer und Studioakteure. Wie bereits im Absatz «Produkt» beschrieben, besteht hier auch ein deutliches Abgrenzungsmerkmal zu Home-Fitness-Anbietern.

Bislang gibt es viele Diskussionen mit starken Meinungen und verschiedenen Argumentationsgrundlagen. Allerdings ist noch keineswegs eine verlässliche Tendenz erkennbar — wir können nicht mit Sicherheit sagen, in welche Richtung sich das Schiff bewegen wird. Trotzdem ist es für die strategische Ausrichtung Ihres Unternehmens wichtig, eine Entscheidung zu treffen, wie Sie sich in Zukunft positionieren wollen. Setzen Sie auf hybride Angebote und investieren in den Auf- und Ausbau digitaler Möglichkeiten? Oder perfektionieren Sie das Portfolio bei Ihnen vor Ort? Eine Orientierung an Marktbegleitern ist möglich, nimmt Ihnen jedoch Zeit und Geschwindigkeit und somit Wettbewerbsvorteile, die in einem hart umkämpften Markt mit gänzlich neuen Anbietern entscheidend sein können. Als Betreiber werden Sie auf kurz oder lang nicht um diese Fragestellung herumkommen und müssen dann wählen, welche Strategie Sie fahren und womit Sie Ihre Zielgruppe am besten bedienen können.

Promotion – Betonung auf den echten Kundennutzen

Kunden kaufen in der Regel keine Gerätemarke im Studio, durchtrainierte Menschen auf Plakaten oder besondere Trainerpersönlichkeiten. Kunden kaufen eine Lösung für ihr Problem. Hier muss der Fitnessanbieter verdeutlichen, wie er das Problem lösen kann. Dabei kann sie natürlich einer der vorrangigen Punkte unterstützen, aber die zentrale Werbebotschaft darf es nicht sein.

Content-Marketing dürfte diesbezüglich das wesentliche Instrument im Jahr 2022 werden. Der Kunde kann so über diverse Marketing-Instrumente wie Blogartikel, ePapers, Podcasts, YouTube-Videos etc. sich ein Bild vom Know-how des künftigen Studios machen. Erst diese regelmässigen, positiven und wertstiftenden Kontakte mit dem Anbieter werden mittelfristig zur Kaufentscheidung führen. Hauruck-Marketing-Massnahmen gehören bald der Vergangenheit an.

People – Gutes Personal kostet Geld

Die Fitnessbranche gehört zu den Branchen, welche die Corona-Krise auch personell schwer getroffen hat. Es mangelt an gutem Personal, da viele Mitarbeiter während des Lockdowns in andere Berufszweige abgewandert sind (Quelle: fitness MANAGEMENT). Dieses Verhalten kommt wenig überraschend, denn wenn man Anforderungen für die Jobs und das dafür gezahlte Gehalt miteinander vergleicht, so ist doch (zumindest in den qualitätsorientierten Fitnessstudios) ein gewisses Ungleichgewicht vorhanden. Dass wir unsere besten Köpfe verlieren, wird sich daher auch in Zukunft wahrscheinlich regelmässig wiederholen. Das Gehalt ist zwar sicherlich nicht alles, aber letztlich doch ein entscheidender Faktor. Machen wir uns also klar, dass wir nur mit einem wettbewerbsfähigen Gehalt unsere Mitarbeiter auch dauerhaft werden halten können.

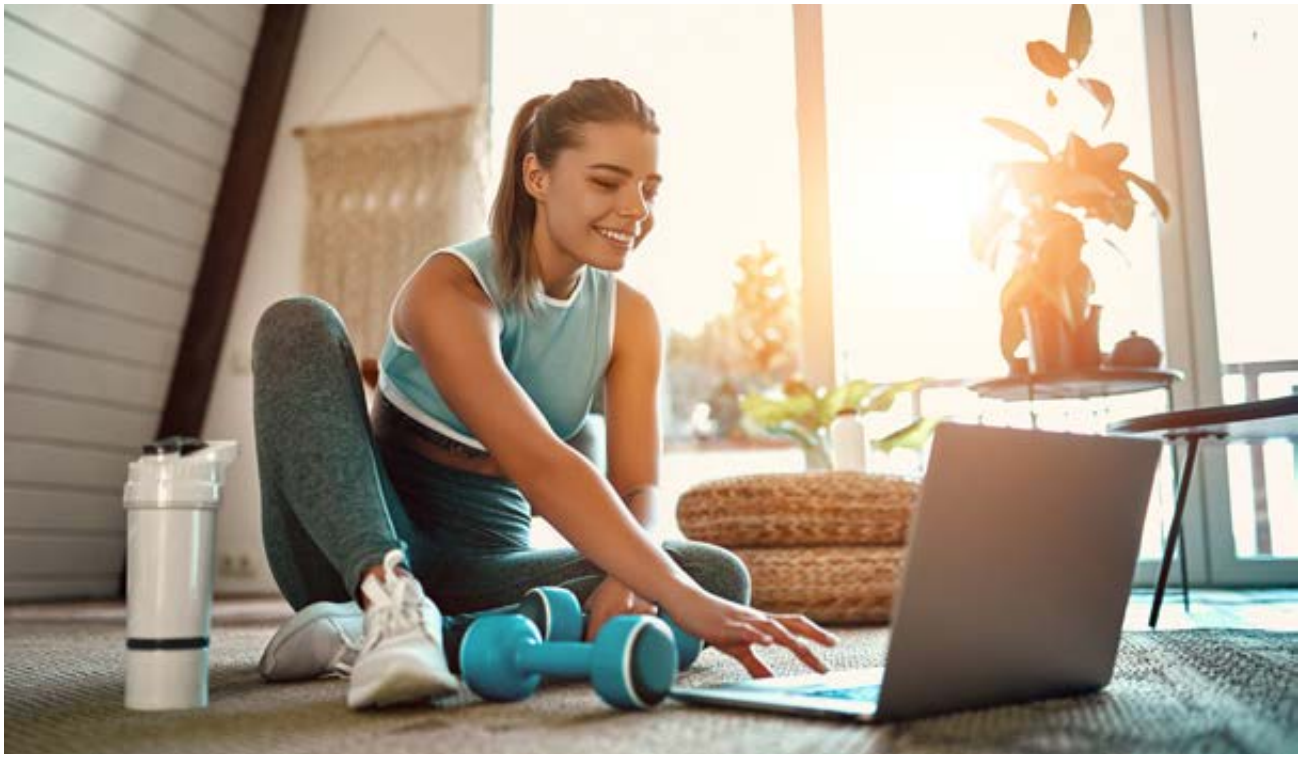
Aber nicht nur die Bezahlung ist ein grosses Thema, auch die Qualifikation steht seit Jahren auf der Agenda der Trendreports. Hier sind in der Vergangenheit auch Besserungen erkennbar. Wenn man zudem den vorherigen Abschnitt zugrunde legt, dann muss man auch sagen dürfen, wer gut bezahlt, darf auch eine entsprechende Qualifikation verlangen.

Wichtig ist aber genauso, dass hier von Personal die Rede ist, welches solche Qualifikationen bereits erworben hat. Viel zu viele Anbieter sprechen immer davon, dass ihnen höchst qualifiziertes Personal von grösster Bedeutung ist. Gleichzeitig sehen wir in der Branche sehr oft Anlagen, die mit einer hohen Rate an dualen Studenten geführt wird. Begründet wird dies dann gerne damit, dass jene dualen Studenten eine hohe Qualifizierung durch die Hochschule geniessen. Das Entscheidende ist dabei aber, dass sich diese noch in der Ausbildung befinden. Eines Tages mögen sie zwar höchst qualifizierte Mitarbeiter sein, aber in der Regel fehlt diesen naturgemäss zum aktuellen Zeitpunkt noch sowohl Wissen als auch Erfahrung. Beides können duale Studenten auf gehobenem Niveau schlichtweg noch nicht liefern, sodass bereits fertig ausgebildete und erfahrene Personen benötigt werden, um den Qualitätsanspruch in der Personalplanung zu gewährleisten. Diese müssen das Kernteam meines Betriebs ausmachen, während Personen in der Ausbildung als Ergänzung dienen und von der Erfahrung der Kollegen profitieren können.

Process – Effektivität und Effizienz beachten

Viele Studios haben bereits grundlegende Abläufe definiert und wickeln verschiedene Prozesse mehr oder weniger standardisiert ab. Gerade vor dem Hintergrund, dass in den letzten Jahren zunehmen reine Online-Anbieter mit intelligenten Softwares und grossen Skalierungspotenzialen den Markt betreten haben, droht durch exakt geplante und maschinell automatisierte Prozesse eine sehr effiziente Konkurrenz. Für Betreiber gibt es hier noch zahlreiche Stellschrauben. Dabei soll es aber nicht darum gehen, bloss weitere Leistungsdetails zu ergänzen und somit mehr Arbeit auf den Schultern des Personals zu verteilen, sondern sich anzuschauen, welche Teilprozesse ich effizienter gestalten kann, um eine noch bessere Kundenerfahrung bei maximal gleichem Aufwand bieten zu können.

Hierzu ist aber zunächst eine konkrete Vorstellung der Prozesse notwendig. Sie müssen klar definiert und strukturiert werden. Wie so etwas angegangen werden kann haben Andreas Bechler und Stefan Rauch in ihrem Artikel Blueprinting in der Fitnessbranche (siehe unten) vorgestellt. Im Endeffekt geht es darum, sich anzuschauen, welche Aufgaben Mitarbeiter



zwingend selbst übernehmen müssen und welche durch Digitalisierung sinnvoll automatisiert werden können. Das Potential ist enorm, denn wenn ich administrative Aufgaben wie das Erstellen und Zuweisen eines Trainingsplans oder sogar Teile der Einweisung digitalisieren bzw. automatisieren kann, dann muss mein Trainer sich darum nicht mehr kümmern und kann sich voll und ganz auf die individuelle Betreuung und das Gespräch fokussieren, besser zuhören und Reaktionen aufnehmen, somit eine Beziehung zum Mitglied aufbauen, stärker zum Trainingserfolg beitragen und somit letztlich die Kundenbindungsrate erhöhen.

Ein aktuelles Beispiel könnte etwa ein, wie der Onboarding-Prozess für ein Neumitglied funktioniert, das online einen Vertrag abgeschlossen hat. Wie motivieren Sie die Person, das erste Mal ins Studio zu kommen? Wie vergeben Sie Einweisungstermine und wie funktioniert dann das Onboarding vor Ort? Welche Berührungspunkte gibt es und welche Aufgaben fallen dabei an? Wie werden diese nachgehalten? Welche davon muss zwingend mein Trainer übernehmen und welche können auch über automatisierte Kommunikation oder Softwares geregelt werden? Idealerweise gibt es klar definierte Abläufe wie und in welcher Frequenz Sie mit Ihren Neukunden interagieren und wie Sie fest integrierte Teilprozesse zur Eingliederung in die Studiocommunity durchlaufen. Wichtig ist, dass ein Zahnrad ins nächste greift.

Physical Environment – Die Einzigartigkeit des Studios spiegelt sich in der Anlage

Betritt man eine Filiale bekannter Brands, so weiss man häufig, selbst wenn man den Brandnamen nicht gesehen haben sollte, in welcher Filiale man sich befindet. Bekannte Brands haben es verstanden, einen Wiedererkennungswert in die physische Umgebung der Filiale zu transportieren. Zahlreiche Fitnessstudios unterscheiden sich aber nicht merklich voneinander. Würde man als Kunde die Person hinter der Theke nicht kennen, so wäre optisch die Anlage nicht von anderen im grossen Masse unterscheidbar. Auch hier kann man sich mit individuellem und wiedererkennbaren Studiodesign und Logo sowohl Offline als auch Online und sowohl als Ketten- wie auch als Einzelanbieter von der Konkurrenz absetzen und sich somit für den Kunden wiedererkennbar machen. Im besten Fall schafft man es sogar, dies von der Offline- in die Online-Welt zu übertragen.

Fazit

Die Fitnessbranche steht 2022 vielen Herausforderungen gegenüber. Leicht wird es sicherlich nicht, aber wie heisst es so schön im Fitnessbereich: «No Pain, No Gain». Packen wir die Herausforderungen unserer Branche also an und bewältigen sie. Denn eines ist gewiss, die Fitnessbranche hat definitiv eine Zukunft!

SCAN ME

Schön, dass Sie es bis zum Ende unseres Artikels geschafft haben. Was ist Ihre Meinung dazu? Welche Herausforderungen sehen Sie für die Fitnessbranche im Jahr 2022? Wir freuen uns auf Ihre Meinung. Einfach den QR-Code scannen und auf LinkedIn mitdiskutieren. Zusätzlich finden Sie dort noch einige weiterführende Artikel und Podcasts zu den einzelnen Punkten.

Literaturverzeichnis

- Bechler, Andreas (2021): «Kann die Fitnessbranche sich niedrige Gehälter auf Dauer leisten?», online abrufbar unter: https://www.linkedin.com/pulse/kann-die-fitnessbranche-sich-niedrige-geh%C3%A4lter-auf-dauer-bechler/ (Stand: 05.01.2022)
- Bechler, Andreas (2021): «Warum kurze Vertragslaufzeiten die Fitnessbranche dominieren werden», online abrufbar unter: https://www.linkedin.com/pulse/warum-kurze-vertragslaufzeiten-die-fitnessbranche-werden-bechler/ (Stand: 05.01.2022)
- Rauch, Stefan / Bechler, Andreas (2021): «Blueprinting in der Fitnessbranche», FITNESS TRIBUNE Nr. 191, S. 88 ff., Fitness-Experte AG
- Rauch, Stefan / Bechler, Andreas (2021): «Das hybride Studiomodell — Tipps zur Umsetzung», TT-Digi 2-2021, S. 92 ff., Verlag für Prävention & Gesundheit GmbH
- Scheller, Nico / Bechler, Andreas (2021): «Monatlich kündbare Mitgliedschaften erfolgreich im Studio umsetzen», Hashtag Fitnessindustrie, Folge 44
- Zott, Nadine / Bechler, Andreas (2021): «Moderne Kommunikation für Gesundheitsanbieter», Hashtag Fitnessindustrie, Folge 52
- Weirich, Dominik (2021): «Interview mit Dominik Weirich, FACEFORCE GmbH, zur Kampagne: Mitarbeiter suchen & finden», online abrufbar unter https://www.fitnessmanagement.de/digital/interview-dominik-weirich-faceforce-mitarbeiterrekrutierung-faceforce-kampagne (Stand: 05.01.2022)

Andreas M. Bechler

Andreas M. Bechler ist Autor, Berater, Dozent und Podcaster in der Fitnessbranche. Mit seinem Podcast 'Hashtag Fitnessindustrie' verfolgt er das Ziel, einen Wissenstransfer zwischen den Interviewgästen und dem Zuhörer zum Nutzen der ganzen Branche zu ermöglichen. Aktuelle Trends und Entwicklungen sind ebenso Teil des Podcasts wie grundsätzliche strategische Fragen aus dem Tagesgeschäft von Fitnessanbietern. Weitere Informationen:
https://hashtag-fitnessindustrie.de

Stefan Rauch

Stefan Rauch ist Sport- und Wirtschaftswissenschaftler und hat sich auf die Fitness- und Gesundheitsbranche spezialisiert. Hauptberuflich ist er als Vertriebsmanager für SaaS ("Software as a Service") bei EGYM tätig. Sein Fokus liegt dabei auf dem deutschen, österreichischen sowie auf dem schweizer Markt. Hier betreut Stefan Rauch unter anderem Studiobetreiber und Praxisinhaber bei der Einrichtung einer digitalen Mitgliederbetreuung.

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

Anleitung für ein solides Selbstvertrauen

Selbstvertrauen ist sehr wichtig im Leben. Da sind sich alle einig. Selbstvertrauen erzeugt eine wertvolle innere Sicherheit und es unterstützt die eigene Lebensfreude enorm. Deswegen gilt es sich Gedanken zu machen, wie man Selbstvertrauen als innere Burg festigt. Eine solide Burg hält Gegenwind aus und das ist für jede Person ein Gewinn, wenn Sie es mit den Härten des Lebens aufnehmen will. Sind Sie bereit? Ok, dann legen wir los:

Primär können Sie Ihr Selbstvertrauen gedanklich mit zwei Quellen betanken:

1. Sie etablieren Ihr Selbstvertrauen auf Ihr Können und auf die erzielten Resultate.
2. Sie legen Ihren Fokus darauf, Ihr Bestes zu geben.

Sie haben die Wahl! Und jede Wahl hat Konsequenzen.

Sie können Ihren Fokus ausschliesslich auf Ihre Leistungsfähigkeit und auf die Resultate legen. Das hat durchaus Vorteile. Sind Sie erfolgreich, dann fühlt man sich schnell als Superwoman oder Superman. Die Tribüne klatscht und man fühlt sich grossartig. Doch wer so durchs Leben wandert, der wählt ein brüchiges Selbstvertrauen. Warum? Weil Leistung und Resultate nicht immer so ausfallen, wie wir uns es wünschen. Niemand kann immer zu 100 Prozent «performen». Zudem gibt es bei Spielen oder Wettkämpfen immer auch externe Faktoren, die wir nicht beeinflussen können. Wer zum Beispiel kein Glück hat und als Zugabe noch eine Portion Pech kriegt, der erreicht bei weitem nicht mehr dasselbe. Wer also nur auf den Output schielt, der liefert sich aus. So mutiert man schnell vom Hero zum Zero. Wer sich aber nur gut fühlt, wenn die anderen Daumen nach oben zeigen, der hat weniger ein Selbstwertgefühl, sondern vielmehr ein Fremdwertgefühl. So weit, so schlecht.

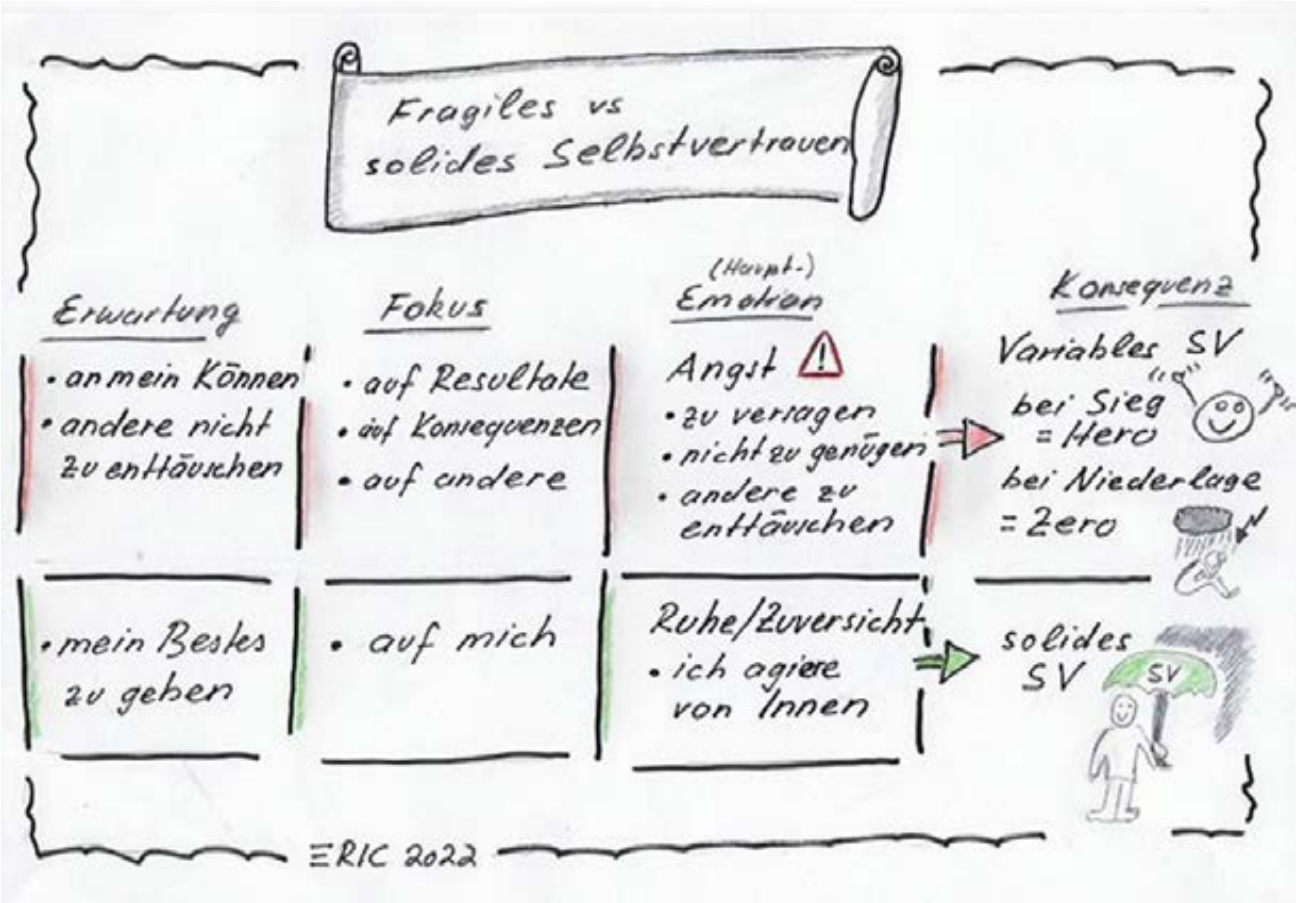
Sie können gedanklich aber auch anders an eine Prüfung oder an einen Wettkampf gehen. Sie können sich sagen: Was immer auch beim Test oder im Wettkampf passiert — ich werde zu jeder Zeit mein Bestes geben. Das ist mein Fokus! Wer sich verspricht, dass er beim Test oder beim Wettkampf einfach sein Bestes garantiert, der behält die innere Kontrolle. Das Selbstvertrauen beruht so auf einem viel stabileren Fundament. So weit, so gut.

Doch auch hier gilt: Niemand kann Ihnen garantieren, dass Sie mit einer solchen Einstellung Überragendes vollbringen. Was ist nun, wenn ich trotz vollem Engagement nur sehr dürftig «performe»? Bleiben Sie logisch. Sie können nicht mehr tun, als alles zu geben. 100 Prozent sein Bestes zu geben ist, bedeutet noch lange nicht 100 Prozent zu kriegen. Manche Dinge werden gut gehen, manche weniger. Wer Golf spielt, der weiss genau, wovon ich spreche. Wir sind Menschen und keine Maschinen. Eine Maschine läuft immer zu 100 Prozent. Ansonsten ist sie kaputt. Als Menschen haben wir alle unsere Leistungseinbrüche und Tiefs. Fehler passieren und Dinge werden schiefgehen. Das sollte jeder wissen, der im Vollkontakt zur Realität lebt.

Für den Input sind wir verantwortlich — für den Output aber nur bedingt. Eben weil wir Menschen sind und weil auch externe Faktoren dazukommen, auf die wir wenig oder gar keinen Einfluss haben.

Bleiben Sie deswegen im Kopf klar. Sagen Sie zu sich: Ich gebe mein Bestes. Manchmal ist es mehr, manchmal ist es weniger. Aber es ist immer mein Bestes. Mit einer solchen Einstellung bleiben Sie auch bei einer unterdurchschnittlichen Leistung oder einer missratenen Prüfung aufrecht. Und Sie müssen sich nichts vorwerfen. Sagen Sie zu sich: Ich bin erwachsen und ich werde mit den Konsequenzen umgehen können.

Oft kann man nicht sein Bestes geben, weil man in der Vorbereitung undiszipliniert oder unorganisiert war. Sowas drückt natürlich auf das eigene Leistungsvermögen. Doch das ist etwas



anderes und es ändert nichts daran, worauf wir den Fokus legen sollten, wenn wir am «performen» sind.

Als ich noch für die SAFS arbeitete, war ich immer wieder überrascht, wie massiv die Prüfungsangst bei den Schülern verbreitet war. Viele waren an der Prüfung total blockiert und erreichten bei weitem nicht, was zu erwarten war. Die Angst vor dem Versagen blockte die «Performance». Angst macht oft dumm und es verengt den Blickwinkel. Eine Kandidatin sagte mir: «Ich muss die Prüfung bestehen, alles andere ist völlig egal.»

Bleiben Sie im Denken klar. Im Fussball hört man z. B. oft Spieler, die sagen: Dieses erzielte Tor gibt mir Selbstvertrauen. Unsinn! Jedes Mal, wenn ich ein Tor sehe, besteht es aus einer Latte, einem Netz und zwei Pfosten. Da hängt kein Selbstvertrauen. Wer so denkt, der gibt die Kontrolle über das Selbstvertrauen nach aussen ab. Und das hat Konsequenzen. Wenn ein solides Selbstvertrauen London ist, dann ist ein solches Denken Melbourne.

Der Mensch als soziales Wesen will zur Gemeinschaft dazugehören. Früher war ein Ausschluss der Gemeinschaft ein Todesurteil. In der Anerkennung durch andere schwingt aber immer auch die Angst mit, nicht zu genügen. Wer immer und überall nach Komplimenten fischen muss, damit er sich gut fühlt, der liefert sich aus. Andere entscheiden dann, wie die eigene Gemütslage ist. Wenn das eigene Ego innig mit dem eigenen Leistungsvermögen und den Resultaten verheiratet ist, dann ist jede Kritik und jeder Misserfolg ein tiefer Stich ins Mark. Ein solches Denken ist gefährlich, denn es macht unglaublich viel Druck und die Angst vor den anderen blöd dazustehen, ist ein ständiger Begleiter. Die beiliegende Skizze eröffnet Ihnen einen Überblick.

Zum Abschluss des Artikels habe ich noch einige Tipps für Sie:
Statt sich zu fragen: Wie stehe ich vor den anderen da? Sagen Sie zu sich: Ich gebe 100 Prozent. Das ist mein Input! Statt: Ich muss einen guten Eindruck machen! Besser: Ich bin einfach mich selbst. Wenn mich dann andere blöd oder ungenügend finden, dann ist das ihre Entscheidung. Wir verlieren nicht an Wert, nur weil andere unfähig sind, diesen zu erkennen. Statt: Hoffentlich blamiere ich mich nicht! Besser: Falls ein Zwischenfall passiert oder ich etwas Ungeschicktes mache, dann werde ich damit umgehen können. Übrigens; wer über sich lachen kann, der zeigt grosse Klasse. Wir sollten den Spass viel mehr ernst nehmen.

Wer sich fokussiert, einfach sein Bestes zu geben, der macht Erfolg viel wahrscheinlicher, da er sich nicht zwanghaft auf den Erfolg fixiert. Erfolg ist dann das, was folgt. Ausserdem: Energie von Innen bedeutet immer Kontrolle und Macht von Innen. Und genau da gehört das eigene Machtzentrum hin. Punkt. Ausrufezeichen!

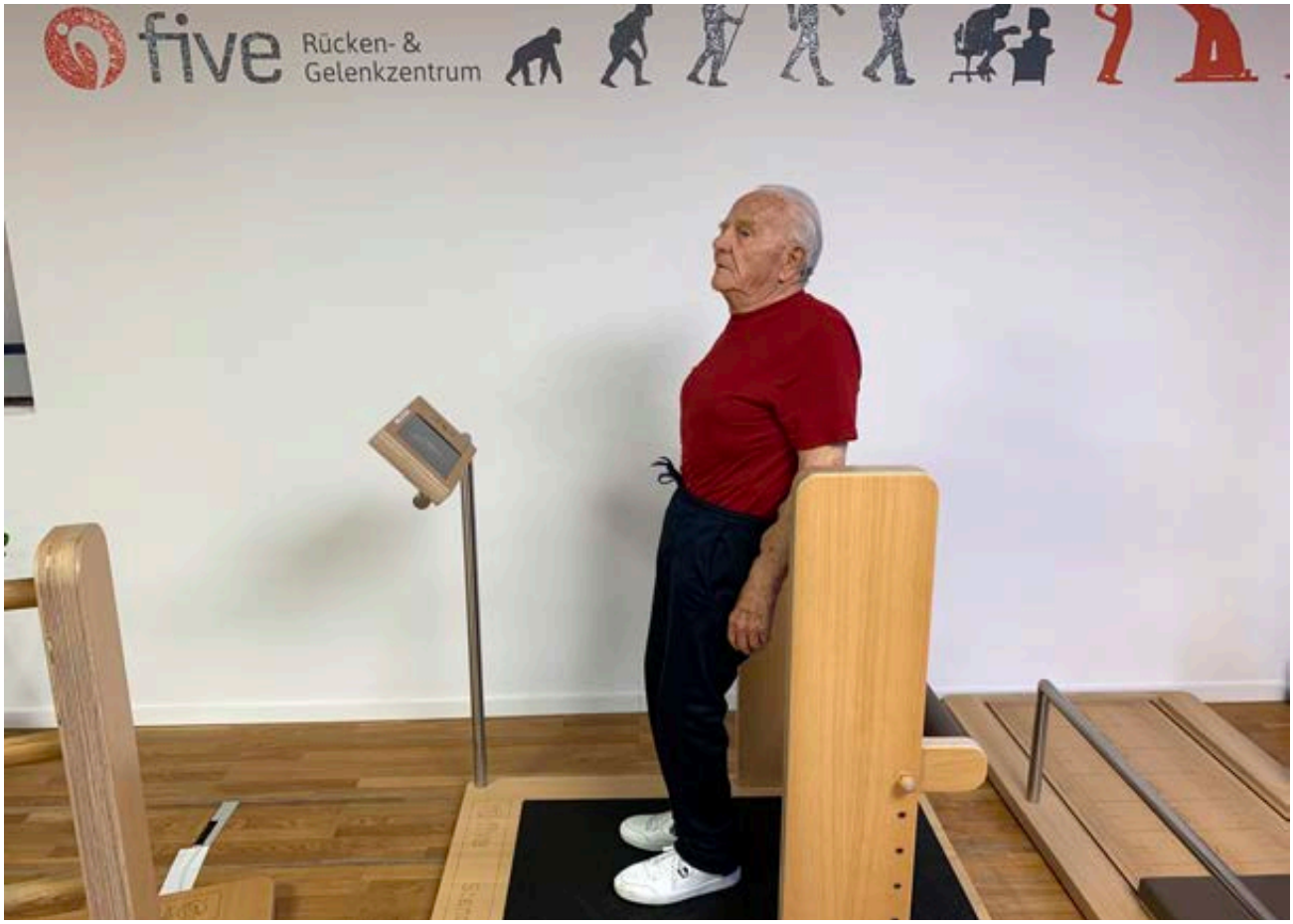
In der nächsten FITNESS TRIBUNE gibt es eine Anleitung für mehr Glück mit praktischen Übungen. Ich freue mich auf Sie.

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

Fitnesstraining verändert Leben

Wie Fitnesstraining Leben verändern kann, zeigt das Beispiel von Rolf Lindenmann, 87 Jahre alt. Sein Leben hat sich in den letzten Monaten grundlegend verändert, seit er im FR!TZ in Illnau trainiert.



Beat Friedli vom FR!TZ in Illnau mit Rolf Lindenmann

Rolf Lindenmann, geboren 1935 in Volketswil im Kanton Zürich, erkrankte im Januar 2021 an Corona. Er musste ins Spital eingeliefert werden und war drei Wochen auf der Intensivstation und wurde mit Sauerstoff beatmet. Er leidet seit 15 Jahren an einer Niereninsuffizienz und muss daher dreimal pro Woche für mehrere Stunden zur Dialyse. Nach dem Spitalaufenthalt folgten vier Wochen Reha. Nach der Reha hatte er zahlreiche Beschwerden und war auf einen Rollstuhl angewiesen und benötigte weiterhin Sauerstoff. Da wurde ihm klar, dass er etwas für seine Fitness und Gesundheit tun musste.

Seine Frau, die bereits seit drei Jahren im FR!TZ trainiert und damals durch die Illnauer Dorfchilbi auf das Center aufmerksam geworden ist, empfahl ihrem Mann, sie doch mal zum Training zu begleiten.

So tauchte er am 31. Mai 2021 das erste Mal im FR!TZ zum Training auf. Und was daraufhin folgte ist eine dieser tollen Erfolgsgeschichten! Denn bereits nach vier Wochen, in denen Rolf pro Woche zweimal im FR!TZ trainierte, spürte er erste Verbesserungen. Er war wieder viel stabiler zu Fuss und

konnte den Rollator gegen Stöcke eintauschen. Ab Oktober letzten Jahres konnte er dann bereits wieder ohne Gehhilfe und ohne Sauerstoff unterwegs sein. Nur auf längeren Strecken nimmt er noch sicherheitshalber die Stöcke mit. Und dies ist laut seiner Aussage alles nur auf das Fitnesstraining zurückzuführen!

Vor dem Trainingsstart wurde mit Rolf Lindenmann eine InBody-Analyse durchgeführt. Anschliessend trainierte er im Kraft- und Ausdauer Zirkel von milon. Auch das Training auf dem Sensopro sowie ein Muskenlängentraining mit five standen auf dem Trainingsplan.

Am 31. Mai 2021 war Rolf Lindenmann demnach das erste Mal in seinem Leben in einem Fitnesscenter. Rolf war in jungen Jahren im Turnverein, danach in einem Musikverein. Er hatte aber immer Probleme beim Atmen und musste auch diese Leidenschaft irgendwann aufgeben. Schlussendlich hatte er etwa 60 Jahre keinen Sport mehr betrieben.

Rolf Lindenmann startete seine berufliche Laufbahn als Maschinenschlosser, später zog es ihn in eine kaufmännische Richtung und er arbeitete als Betriebsbuchhalter. Er liess sich ordentlich mit 65 Jahren pensionieren. Dies ist nun schon über 20 Jahre her.

Sein Training, das er mittlerweile zweimal wöchentlich entweder montags und mittwochs oder freitags absolviert, ist periodisiert. Das heisst, Kraft- und Cardio-Zirkel und Kraft- und Bewegungs-Zirkel auf den milon Geräten wechseln sich ab.

Die erste Veränderung bemerkte er beim Treppensteigen. Dieses fiel ihm zunehmends leichter. Am FR!TZ gefällt ihm am besten die tolle Atmosphäre, die kompetente Betreuung und vor allem, dass die Einstellung der Geräte kinderleicht ist, da sich diese automatisch einstellen. Darum entschied sich Rolf dann auch für ein Jahresabo, weil er von der Leistung des FR!TZ so begeistert war. Alle sechs Wochen hat er einen fixen Termin mit seinem Trainer.

Ins FR!TZ geht er immer zusammen mit seiner Frau Rosa. Dies ist manchmal eine kleine Herausforderung für ihn, da seine Frau drei Jahre Trainingsvorsprung hat. Auch sie ist äusserst zufrieden mit der Betreuung im FR!TZ und schwärmt vom tollen Team und der angenehmen Atmosphäre.

Dann wünschen wir Rolf Lindenmann noch viele weitere Trainingserfolge in seiner zukünftigen Fitnesskarriere!
www.fritzbewegtmich.ch

Rosa und Rolf Lindenmann beim gemeinsamen Training

Pandemiefolge: Mehr Raucher und bedenklicher Alkoholkonsum

Mehr Übergewicht, mehr seelische Probleme gerade bei Jüngeren, mehr problematische Handy-Nutzung – inzwischen zeigt sich immer deutlicher, welche Folgen die Pandemie für die Gesundheit vieler Menschen hat.

Auch der Anteil der Raucher in Deutschland steigt offenbar plötzlich wieder: Er liegt derzeit bei fast 31 Prozent bei Menschen ab 14 Jahren, wie aus der repräsentativen Langzeitstudie Debra (Deutsche Befragung zum Rauchverhalten) hervorgeht. Ende 2019, vor Corona, lag der Anteil der Raucherinnen und Raucher in der Bevölkerung noch bei etwa 27 Prozent. Wahrscheinlich sei, dass im letzten Jahr mehr frische Ex-Raucher rückfällig geworden seien, sagt der Suchtforscher und Debra-Leiter Daniel Kotz der Deutschen Presse-Agentur.

Veränderungen gab es auch beim Alkoholkonsum. Es habe im Zuge der Corona-Pandemie weniger Gelegenheiten zum gemeinsamen Trinken gegeben, sagt der Suchtmediziner und Ärztliche Direktor Falk Kiefer vom Zentralinstitut für Seelische Gesundheit in Mannheim. Dennoch sei der durchschnittliche Alkoholkonsum in Deutschland im Vergleich zur Zeit vor der Pandemie in etwa gleich geblieben.

Dem Bundesverband Wein und Spirituosen International zufolge stieg im Lebensmitteleinzelhandel und Online-Handel der Absatz von Wein und Sekt, dies kompensiere die pandemiebedingten starken Rückgänge im Gastronomiebereich zumindest teilweise. Stressfaktoren seien zum Beispiel Mehrfachbelastungen durch Kinder im Home-Schooling oder Ehepartner im Homeoffice. Auch Langeweile und das Gefühl des Nichtgebrauchtwerdens sei für einige ein Grund zum Trinken.

Studien zufolge gehen nach wie vor etwa 13 Prozent der Mortalität in Deutschland auf das Tabakrauchen zurück, wobei sich ein gutes Viertel dieser Todesfälle noch im Erwerbsalter ereignet. Jährlich sterben in Deutschland ungefähr 125'000 Menschen an den Folgen von Tabakkonsum. Das sind mehr Rauchertote in einem Jahr als Todesfälle im Zusammenhang mit dem Coronavirus nach fast zwei Jahren.

Quelle: pnp.de

Studie: Ernährung beeinflusst Verlauf von COVID-19

Adipositas, Typ-2-Diabetes, atherosklerotische Erkrankungen und eine Hypertonie gehören zu den wichtigsten Risikofaktoren für einen schweren Verlauf von COVID-19. Alle diese Risikofaktoren sind auch Folge eines ungesunden Lebensstils, der durch Bewegungsmangel und Ernährungsfehler gekennzeichnet ist.

Es liegt deshalb nahe, den Einfluss der Ernährung auf den Verlauf von COVID-19 zu untersuchen. Ein Team um Sara Seidelmann vom Vagelos College of Physicians and Surgeons der Columbia University in New York hat hierzu 2'884 Personen aus dem Gesundheitswesen befragt, die durch ihre Patientenkontakte ein erhöhtes Infektionsrisiko hatten. Die Studienteilnehmer stammten aus Deutschland, Frankreich, Grossbritannien, Italien, Spanien und den USA.

Die Teilnehmer füllten einen webbasierten Fragebogen zu ihren demografischen Merkmalen, zu Erkrankungen in der Vorgeschichte, zu aktuell eingenommenen Medikamenten und zu ihrem Lebensstil aus. Insgesamt 47 von 100 Fragen betrafen ihre aktuelle Ernährung. Sie wurden ausserdem gebeten, ihren Ernährungsstil einer von elf Kategorien zuzuordnen.

Die Umfrage fand zwischen Juli und September 2020 statt. Aufgrund ihres beruflichen Risikos waren 568 Teilnehmer an COVID-19 erkrankt: 430 stuften die Erkrankung als sehr mild oder mild ein. Die anderen 138 waren mittelschwer bis schwer erkrankt.

Seidelmann setzte den Ernährungsstil mit dem Erkrankungsrisiko in Verbindung. Auf das Infektionsrisiko und die Dauer der Erkrankung hatte die Ernährung keinen Einfluss. Doch Personen, die ihre Ernährung als «pflanzenbasiert» beziehungsweise «pflanzenbasiert oder pescetarisch» eingestuft hatten, waren zu 73 beziehungsweise 59 Prozent seltener mittelschwer bis schwer an COVID-19 erkrankt. Seidelmann hat bei diesen Berechnungen die Unterschiede in Alter, Geschlecht, ethnischer Herkunft und Land, medizinisches Fachgebiet, Raucherstatus und körperliche Aktivität berücksichtigt.

Quelle: aerzteblatt.de

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

Mythos Milch
Was ist dran an ihrem schlechten Image?

Seit einigen Jahren wird Kuhmilch in der Fitnessbranche und bei Endverbrauchern kontrovers diskutiert. Angeblich zählt Milch zu den Lebensmitteln, die die Entstehung von Krebs, Herz-Kreislauf-Erkrankungen und Diabetes begünstigen. Das ist mit ein Grund, warum Milchalternativen aus Soja, Hafer oder Mandel immer beliebter werden. Doch ob diese wirklich gesünder als die normale Kuhmilch sind, ist selten bekannt. Eine ernährungswissenschaftliche Betrachtung soll zur Aufklärung dieser Frage beitragen.

Ungefähr zwölf Prozent der deutschen Bevölkerung konsumieren mehrmals wöchentlich und nochmals fast genauso viele sogar täglich Kuhmilch. Ungefähr 20 Prozent konsumieren keine Kuhmilch. Dabei ist der Verzehr von Milch in Vollfettstufen in den letzten Jahren (2015—2018) deutlich populärer geworden, was sich an den abgesetzten Mengen erkennen lässt (VuMa, n. D.). Aktuell existieren viele Empfehlungen von Ernährungswissenschaftlern, die zum bevorzugten Verzehr von Milch in Vollfettstufe raten. Doch neben der Kuhmilch mit unterschiedlichem Fettanteil gibt es in den Supermärkten eine immer grösser werdende Auswahl an Ersatzprodukten, die vorrangig von Veganern oder Personen mit Laktoseunverträglichkeit/Milcheiweissallergie konsumiert wird. Allerdings werden diese Produkte auch zunehmend häufiger von Personen ohne Unverträglichkeit verzehrt, die sich lediglich bewusster ernähren wollen. Das zunehmend breiter werdende Spektrum an solchen Alternativen stellt Endverbraucher vor Kaufentscheidungen, die ohne tiefere Kenntnis der Unterschiede nur schwer rational zu treffen sind.

Was steckt drin in Kuhmilch?

Für einen Grossteil der Deutschen sind Kuhmilch und weitere Produkte, die daraus hergestellt werden, beliebte Grundnahrungsmittel. Milchprodukte haben eine hohe Nährstoffdichte und versorgen uns mit vielen Makro- und Mikronährstoffen. Milch besteht in absteigender Menge aus Wasser, Milchzucker (Laktose), Eiweiss und Fett. In ihr ist hochwertiges Milcheiweiss enthalten, das ein für Menschen sehr günstiges Profil an essenziellen Aminosäuren aufweist. Das Milchfett besteht überwiegend aus kurz- und mittelkettigen, leicht verdaulichen Fettsäuren, die den Cholesterinspiegel nicht beeinflussen und antibakteriell sowie antiviral wirken. Insbesondere wenn die Kuh sich im Freien bewegen und frisches Gras fressen kann sowie ausreichend Sonnenlicht ausgesetzt ist, enthält ihre Milch besonders viele ungesättigte Fettsäuren. Darüber hinaus ist Milch Träger der fettlöslichen Vitamine A, D, E, K sowie der wasserlöslichen B-Vitamine. Sie enthält neben Kalzium auch noch Magnesium, Kalium, Phosphor, Zink und Jod. Kritiker würden diese Liste mit Wachstumshormonen, entzündungsfördernden Adipokinen und anderen Stoffen mit teilweise zu Unrecht attestierten gesundheitsnegativen Effekten ergän-

zen. Allerdings sind genau diese Hormone beispielsweise ganz natürlich in der Milch enthalten, da die eigentliche Funktion der Milch darin besteht, das Kälbchen optimal bei der Entwicklung zu unterstützen. Der Umstand, dass Wachstumshormone und möglicherweise entzündungsfördernde Adipokine in Milch enthalten sind, sagt allein jedoch absolut nichts über ihre Wirkung auf den Organismus erwachsener Menschen aus.

Gesund – ja oder nein?

Die in der Milch vorkommenden Wachstumsfaktoren (z. B. IGF-1 = Insulin-like growth factor 1) tragen nur in geringem Umfang zur Erhöhung der IGF-1-Konzentration im menschlichen Blut bei (Qin et al., 2009). Die Studienlage ist hier jedoch noch nicht eindeutig. Es kommt hinzu, dass neben Proteinen auch Mineralstoffe wie Kalzium, Magnesium, Kalium, Phosphor sowie Vitamin B2 einen erhöhenden Effekt auf IGF-1 haben können (Norat et al., 2007). Die Adipokine sind in ihrer Anzahl stark von der Art der Milch abhängig: Steht auf dem täglichen Speiseplan der Kuh ausschliesslich Getreidefutter und wird sie unter Bedingungen gehalten, die viel Stress bedeuten, kann die Konzentration dieser entzündungsfördernden Stoffe stark ansteigen. Bei artgerechter Fütterung und Haltung ist ein deutlicher Unterschied erkennbar. Die Tiere nehmen über Grünfutter und Heu entzündungshemmend wirkende Omega-3-Fettsäuren auf, die sie auch an ihre Milch abgeben und wodurch die Wirkung der Adipokine herabgesetzt wird.

Gesättigte Fettsäuren als «Krankmacher»?

Viele Mediziner und Ernährungsberater vertreten noch immer die Meinung, dass gesättigte Fettsäuren, die z. B. in Fleisch, Wurst und Käse enthalten sind, für Arteriosklerose und ihre Folgen (Herzinfarkte, Schlaganfälle, Thrombosen etc.) verantwortlich sind. In einer Studie von Puaschitz et al. (2015) hat man ebendiesen Zusammenhang zwischen der Zufuhr gesättigter Fettsäuren und dem Risiko für Herzinfarkte, koronare Gefässerkrankungen sowie der Gesamtsterblichkeit bei Patienten mit bestehender koronarer Gefässerkrankung und konventioneller Medikation überprüft. Die Forscher kamen nach einem Untersuchungszeitraum von fünf Jahren zum Ergebnis, dass kein kausaler Zusammenhang zwischen der Zufuhr gesättigter Fettsäuren und entstandener Herzinfarkte angenommen werden kann. Darüber hinaus konnten mittlerweile mehrere Studien und Metaanalysen zeigen, dass ein regelmässiger fettarmer Milchkonsum sogar das Risiko einer kardiovaskulären Erkrankung (z. B. Schlaganfall) senken kann (Fontecha et al., 2019; Hu et al., 2014).

Was sagt die Wissenschaft?

Ein gesteigerter Konsum von Milch und Milchprodukten wird in der Fachliteratur häufig mit einem erhöhten Prostatakrebsrisiko in Verbindung gebracht. Aktuellere Werke stellen diesen Zusammenhang allerdings teilweise stark infrage. Obwohl es einige Studien gibt, deren Daten Hinweise auf eine Risikoerhöhung liefern (Boeing, 2012; Allen et al., 2008), konnte aufgrund mangelhaft durchgeführter Untersuchungen bisher keine endgültige Aussage getroffen werden (López-Plaza et al., 2019). Bei Brust- und Darmkrebs deutet die Studienlage sogar auf eine potenzielle Risikominderung durch Milchkonsum hin (Keum et al., 2014; Dong et al., 2011; Barrubés et al., 2019). Betrachtet man die Körperzusammensetzung des Durchschnittsdeutschen, erkennt man schnell, dass dieser meist einen zu hohen Körperfettanteil hat. Auch hierbei kann Milchkonsum langfristig helfen, indem die Zunahme der fettfreien Masse unterstützt wird (Maersk et al., 2012).

An dieser Stelle kann erneut auf die bereits erwähnten Wachstumshormone in der Milch verwiesen werden, welche bei isokalorischer Kost in erster Linie die Zunahme der fettfreien Masse fördern. Dadurch ist Milch nahezu ideal für Fitnesskunden, die ihre Körperzusammensetzung optimieren und Muskelmasse aufbauen möchten. Aus dem gleichen Grund trägt Milch zum Schutz vor Übergewicht und dem Metabolischen Syndrom bei (Mena-Sánchez et al., 2019). Manche Milchprodukte, insbesondere fettarme Milch sowie Joghurt, konnten zudem mit einem verminderten Risiko für Typ-2-Diabetes in Verbindung gebracht werden (Álvarez-Bueno et al., 2019; de Oliveira et al., 2013; Zong et al., 2014; O'Connor et al., 2014). Allerdings sollten Personen, die überwiegend kohlenhydratreiche Kost zu sich nehmen und gleichzeitig einen bewegungsarmen Alltag haben, beachten, dass durch den Verzehr dieser Produkte das Aknerisiko steigt (Spencer et al., 2009). Daher ▶

sollte beim Verzehr von Milchprodukten zusätzlich das Aktivitätsprofil sowie das Ernährungsverhalten berücksichtigt werden.

Sind Soja und Co. gute Alternativen?

In der EU ist der Begriff «Milch» nur für Kuhmilch zulässig (Ausnahme: Kokosmilch). Die Milchalternativen haben deshalb oft die Endung «-drinks» (z. B. Haferdrink). In den Supermarktregalen findet man eine immer grösser werdende Auswahl an Alternativen wie beispielsweise:

- Haferdrink
- Mandeldrink
- Sojadrink
- Dinkeldrink
- Reisdrink
- Haselnuss-/Cashewdrink

Sie alle enthalten bei konventioneller Produktion Zusatzstoffe wie Zucker, Emulgatoren, Verdickungsmittel, Stabilisatoren und Säureregulatoren. In Bioqualität ist die Zutatenliste meist kürzer und weist neben dem Hauptprodukt nur Wasser, Öl und Salz auf. Da diese Alternativen meist kalziumärmer als Kuhmilch sind, werden ihnen Kalzium und andere Mikronährstoffe hinzugefügt, worauf bei Bioprodukten jedoch verzichtet wird. Allergiker sollten beim Verzehr von Milchersatzprodukten beachten, dass es zu einer Kreuzallergie zwischen Birkenpollen und Soja-/Mandel-/Haselnussmilch kommen kann.

Ist Kuhmilch immer gleich Kuhmilch?

Die immense Produkt- und Anbietervielfalt sogt bei vielen Endverbrauchern im Supermarkt oftmals für Verwirrung. Hier gibt es bei den Kuhmilchsorten neben der Hausmarke nämlich auch noch Alpen-, Land- oder Bergbauernmilch. Diese Bezeichnungen unterliegen keinen gesetzlichen Vorschriften. Immerhin geben die meisten Molkereien mittlerweile die Herkunft der Milch auf den Verpackungen an. Liegt keine Laktoseunverträglichkeit oder Milcheiweissallergie vor und ernährt man sich nicht vegan, sollte auf Weide-/Heu- bzw. Biomilch gesetzt werden. Diese Begriffe sind geschützt und geben dem Verbraucher eine gewisse Sicherheit. Bei Weidemilch ist gesetzlich geregelt, dass die Kühe mindestens 120 Tage im Jahr auf der Weide verbringen müssen. Bei Heumilch ist die Fütterung mit frischem Heu, Grünlandfutter und eventuell zusätzlichem Getreide vorgeschrieben, damit das Produkt diese Bezeichnung tragen darf. Bei Biomilch gibt es je nach Biosiegel unterschiedliche Vorgaben. Hier ist der Zugang zur Weide im Sommer und ausreichend Bewegungsfreiheit im Stall während der Wintermonate geregelt. Die Tiere dürfen kein gentechnisch verändertes Futter und keine Krankheiten vorbeugenden Medikamente erhalten. Hierbei sollte darauf geachtet werden, dass das Siegel aus Deutschland stammt und entsprechenden Kontrollregularien unterliegt, um ein Mindestmass an tatsächlicher Bioqualität sicherzustellen.

Fazit

Es besteht kein Grund, Angst vor dem Verzehr von Milch und Milchprodukten zu haben. Beim Einkauf sollte lediglich auf Weide- oder Heumilch mit einem deutschen Biosiegel geachtet werden, um eine ausreichende Qualität des Produkts zu gewährleisten. Liegt eine Unverträglichkeit vor oder wird vegane Kost bevorzugt, kann allerdings auch auf Milchalternativen in Bioqualität zurückgegriffen werden, wobei sich für gesunde Personen hierdurch keine gesundheitlichen Vorteile ergeben. Im Zweifelsfall sollte jedoch immer Rat bei qualifizierten Fachkräften eingeholt werden, um eine individuelle und optimale Entscheidung bei der Lebensmittelauswahl treffen zu können.

Auszug aus der Literaturliste

- Boeing, H. (2012). Prävention durch Ernährung, 12. Ernährungsbericht 2012. Deutsche Gesellschaft für Ernährung e. V., S. 340—357.
- Spencer, E. H., Ferdowsian, H. R. & Barnard, N. D., (2009). Diet and acne: a review of the evidence. International Journal of Dermatology, 48(4), S. 339—347.

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

Aline Emanuel

Aline Emanuel verfügt über einen Abschluss als M. A. Prävention und Gesundheitsmanagement. Einer ihrer Schwerpunkte ist das Coaching in der Ernährungsberatung. Sie ist als Dozentin, Tutorin und Autorin für die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und als Leiterin des Fachbereichs Ernährung an der BSA-Akademie tätig.
www.dhfpg-bsa.de

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

Von der Zutrittskontrolle zur Vereinzelung

Drehkreuze wurde von vielen Fitnessbetreibern lange Zeit mit dem Hinweis auf persönliche Betreuung der Kunden möglichst vermieden. Mittlerweile stellen immer mehr Anlagen auf Vereinzelungslösungen um. Was sind die Gründe hierfür und welche Lösungen gibt es?

Die Automatisierung der Zutrittskontrolle bringt einen hohen Nutzen für den Kunden wie auch für den Fitnessbetreiber. Konkret heisst dies kürzere Wartezeiten und mehr Sicherheit. Noch nie wurden so viele Vereinzelungsanlagen in Fitnessbetrieben verbaut wie zurzeit. Die Covid-Situation ist zwar nicht Auslöser und Hauptgrund, beschleunigt aber diesen Trend massiv.

Check-In vs. Vereinzelung

Quick Check-In Terminal

Beim klassischen Check-In geht es darum, zu prüfen, ob ein Mitglied ein gültiges Abo hat und gleichzeitig in der Software den Besuch mit Zutrittszeit zu hinterlegen. So kann z. B. für Krankenkassen die Anzahl Besuche eines Mitgliedes nachgewiesen werden. Im umgekehrten Fall erhält der Betreiber vom System die Info, wenn ein Kunde über einen längeren Zeitraum nicht mehr zum Training erschienen ist (Nicht-Besucher) und kann diesen nach Möglichkeit reaktivieren. Die Kontrolle erfolgt meist durch einen Mitarbeiter, welcher die durch den Check-In-Leser an der Theke oder einem Türleser eingelesen Informationen auf einem Monitor prüft. Der Eingangsbereich und der Weg zur Garderobe ist aber meist grundsätzlich frei zugänglich.

Bei einer Vereinzelungslösung wird der Check-In-Prozess automatisiert, in dem der Kunde selbstständig an einem Drehkreuz oder einer Personenschleuse ein- oder auscheckt. Das Drehkreuz meldet zurück, sobald das Mitglied die Schranke passiert hat und ist dann bereit für den nächsten Zutritt. Ohne zusätzlichen Personalbedarf wird so sichergestellt, dass keine unberechtigten Personen die Anlage betreten oder verlassen kann. Das Center weiss jederzeit Bescheid, wie viele und welche Kunden sich in der Anlage aufhalten. Beim Check-Out wird zusätzlich auf offene Konsumationen geprüft, was einen bargeldlosen Betrieb innerhalb der Anlage ermöglicht.

Automatisierter Zutritt durch Vereinzelung

Trend zu unbetreuten Trainingszeiten

Eine steigende Anzahl von Fitnessanbietern möchten ihren Kunden mit erweiterten Öffnungszeiten die Möglichkeit bieten, die Trainingsanlage auch zu unbetreuten Randzeiten nutzen zu können. Die technische Herausforderung dabei ist die Sicherheit und Kontrolle. Dazu müssen oft verschiedene Türen im Innen- und Aussenbereich erschlossen werden. Türen können zwar meist gut mit entsprechenden Lesern ausgerüstet werden, bieten jedoch keine Vereinzelung. Ist eine Türe mal offen, kann diese von einer unbestimmten Anzahl Leute

Türleser ermöglichen den Zutritt ausserhalb der betreuten Zeiten

Drehsperre mit Einbauleser

durchschritten werden. Eine Kombination von Tür- und Drehkreuzlösungen ist daher oft erste Wahl.

Welche Vereinzelungslösungen gibt es?

In der Praxis kommen drei verschiedene Varianten in verschieden Ausführungen zum Einsatz. Dabei wird eingeschätzt, welche Sicherheitsanforderungen bestehen, ob eine Fluchtwegsituation besteht, wie die Erwartungen an das optische Erscheinungsbild sind und natürlich auch was zum Budget passt.

Der Volkswagen unter den Vereinzelungsanlagen ist die die klassische Dreiarm-Drehsperre. Sie kommt oft in überwachten Bereichen zum Einsatz und bietet ein tiefes bis mittleres Sicherheitsniveau zu einem fairen Preis. Eine Drehsperre ist aufgrund der Durchgangsbreite von rund 55 cm weder Fluchtwegtauglich noch Rollstuhlgängig, kann aber mit abklappbaren Holmen und kombiniert mit einer Schwenktüre so eingesetzt werden, dass sie alle diesbezüglichen Anforderungen erfüllt.

Drehkreuz mit Aufbauleser

Drehkreuz mit Aufbauleser

Sind die Sicherheitsanforderungen höher fällt die Wahl auf Drehkreuze, welche in verschiedenen Höhen bis 2100 mm erhältlich sind. Je nach Ausführung liegen sie im mittleren bis hohem Preisbereich. Drehkreuze bieten aufgrund ihrer Querholmen eine bessere Abtrennung und kommen so oft in unüberwachten Bereichen zum Einsatz. Der höhere Sicherheitslevel sieht man den Geräten meist auch an, sodass Inneneinrichter mit hohem Ästhetikanspruch eher nicht zu Freudensprüngen beim Anblick dieser Variante neigen. Auch hier ist eine Kombination mit Schwenktüren notwendig, um eine Fluchtwegtauglichkeit gewährleisten zu können.

Liegt der Schwerpunkt bei Komfort und Optik sind Personenschleusen das Mass aller Dinge. Die formschönen Geräte bieten je nach Ausführung eine Durchgangsbreite von 65 resp. 90 cm und sind somit in der breiteren Version auch Rollstuhlgängig. Es sind verschiedene farbliche Ausführungen bis hin zur LED-Beleuchtung der Türen möglich, damit die Geräte sich optimal integrieren lassen oder als eigenes Designelement erscheinen. Dementsprechend sind Personenschleusen namhafter europäischer Hersteller preislich am oberen Ende angesiedelt.

Experten-Tipp: Worauf Betreiber achten sollen

Folgende Punkte sind für die erfolgreiche Integration einer Zutrittskontroll- und Vereinzelungsanlage zu berücksichtigen:

- Kommen die Geräte in einem Fluchtweg zu stehen?
- Falls ja, hat die Lösung eine zertifizierte Fluchtwegterminal (Flucht- und Rettungswegbaugruppe mit Notfallschalter)?
- Wie ist die Bodenbeschaffenheit, ist eine Bodenheizung vorhanden?
- Wer ist für den Brandschutz im Gebäude verantwortlich, gegeben falls Vermieter kontaktieren

Robert Looser

Jahrgang 1970, Gründer und Inhaber des IT-Systemintegrators NEOGATE (www.neogate.ch), der Schweizer Vertretung von GANTNER Electronic. Er ist seit 25 Jahren in der Fitnessbranche tätig und spezialisiert auf die Einführung von IT-Gesamtlösungen in Freizeitanlagen.

Pandemisches und Solidarisches

Das COVID-19-Vokabular

Was eine Pandemie ist, dürfte mittlerweile wirklich jedem klar sein, und auch der Begriff «Solidarität» wurde sehr häufig bemüht. Man ist fast versucht festzustellen, dass die Solidaritätsforderungen fast selbst zu einer Pandemie verkamen. Es hiess, Solidarität walten zu lassen beim Maskentragen, beim Abstand halten, beim Impfen, beim Desinfizieren, schlicht bei fast bei allen Aspekten des Alltags. Wenn es dann allerdings ums Geld ging, war von Solidarität nicht mehr viel zu spüren. Doch davon später...

Gouverner c'est prévoir

Die Maxime «Regieren heisst voraussehen» wird oft dem Politiker Adolphe Thiers (1797—1877) oder Émile de Girardin (1802—1881), innovativer Pressechef und französischer Politiker zugeschrieben. Émile de Girardin hat bereits 1849 festgehalten: «Gouverner, c'est prévoir. Ne rien prévoir, ce n'est pas gouverner, c'est courir à sa perte», also «Regieren heisst voraussehen. Nichts vorauszusehen heisst nicht zu regieren, es heisst ins Verderben zu laufen». Unsere Exekutivpolitiker befinden sich in sehr schwierigen Situationen in denen niemand an ihrer Stelle hätte sein wollen und sind Gott sei Dank nicht ins Verderben gelaufen. Aber etwas mehr «prévoir» und etwas weniger «réagir» hätte man sich vielleicht schon gewünscht. Oder besser: das durchaus vorhandene «prévoir» hätte vielleicht noch etwas breiter ausgerichtet sein dürfen.

Wenn Voraussehen «Das Ganze Stopp» heisst

Viele kennen es vom Skifahren: Es ist so diesig-neblig, dass man nicht mehr weiss, ob es aufwärts- oder abwärtsgeht, ja sogar, ob man schon still steht oder noch fährt. In solchen Situationen gibt es nichts anderes als «Stopp und Anhalten». Eine solche Situation herrschte zweifellos Ende Februar/Anfang März 2020 als die Bilder mit den mit Särgen beladenen Lastwagen aus Bergamo durch die Presse gingen und niemand so ganz wusste, was da passiert. In diesem Moment tat der Bundesrat das einzig Richtige: Ausserordentliche Lage, das ganze Stopp — Lockdown. Von den beiden grundsätzlichen Möglichkeiten, eine Epidemie zu bekämpfen — Durchseuchung vs. infektionssenkende Massnahmen (siehe Abbildung 1) — war nur letztere möglich. Mit dem Lockdown — besonders streng für die besonders vulnerablen Menschen — verringerte man die Kontakte und damit auch die Zahl der Infektionen. Damit konnte insbesondere auch die Zahl der an COVID-19 Verstorbenen verringert werden. Allerdings verbunden mit dem Nachteil, dass die Zeitachse, bis alle Einwohner der Schweiz entweder genesen, geimpft oder beides waren, verlängert wurde. Und eine lange Zeitachse führt naturgemäss zu mehr Mutationen bei den Viren.

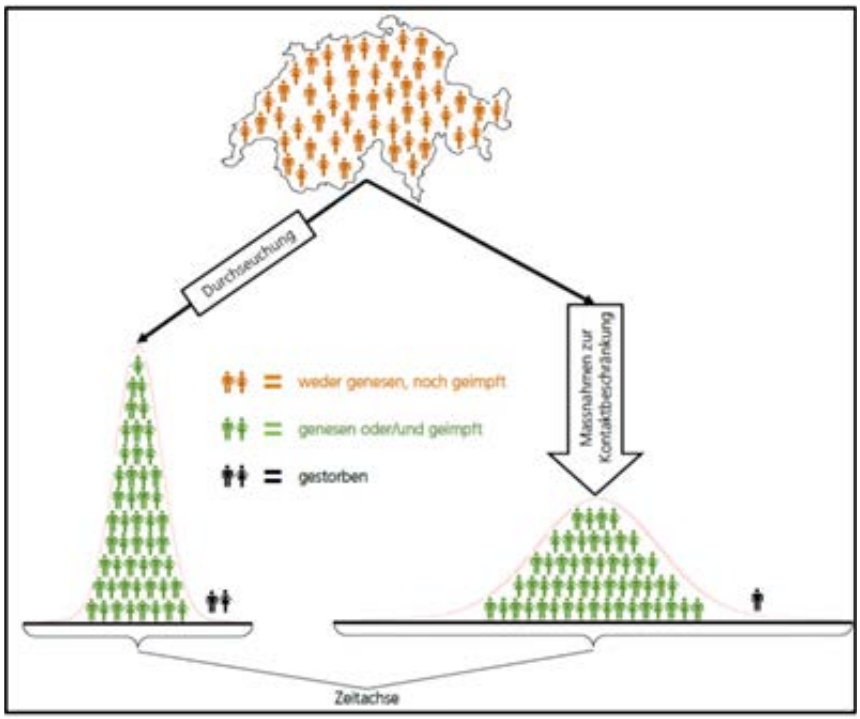


Abbildung 1: Durchseuchung vs. Massnahmen gegen Infektionen

Basierend auf dem Wissen der Virologen über das Infektionsgeschehen wurden im Hinblick auf das Ende des Lockdowns auch die Richtlinien für die zu entwickelnden Schutzkonzepte erlassen. Alles richtig gemacht muss man konstatieren. Ein Bravo dem Bundesrat und beratenden Gremien, aber auch ein Lob den Geschäften und Unternehmen der verschiedenen Branchen für die sorgfältige Umsetzung der Schutzkonzepte. Und ein noch grösseres Lob der Bevölkerung für die Ernsthaftigkeit und Sorgfalt, mit denen die Massnahmen befolgt wurden.

Der Sommer 2020

Als Mitte Mai 2020 der Lockdown zu Ende ging, glaubten gar viele, dass jetzt die Rückkehr zur Normalität begonnen habe — zumal sich am Horizont auch bereits wirkungsvolle Impfungen abzeichneten. An zweite, dritte, vierte und fünfte Wellen dachte noch kaum jemand. Man begab sich in die Sommerfrische und verpasste gar manches:

- Zumindest die Virologen hätten sich mit Ihrem Wissen, dass das Evolutionsgesetz von Herbert Spencer «Survival of the Fittest», das Überleben der am besten angepassten Individuen auch bei Viren gilt, durchsetzen müssen, «prévoir» eben. Ansteckungsfähigere Viren, die weniger schlimme Krankheitsverläufe hervorrufen, sind bei abnehmender Zahl potentieller Wirte überlebenstüchtiger.
- Die Epidemiologen hätten sich mit Ihrem Wissen, dass die sogenannte Herdenimmunität durch Impfung im Erwachsenenalter sehr schwer erreichbar ist, durchsetzen müssen und nicht die Impfung zum Alleinheilmittel erklären dürfen. Rochelle Walensky, damals noch Leite-

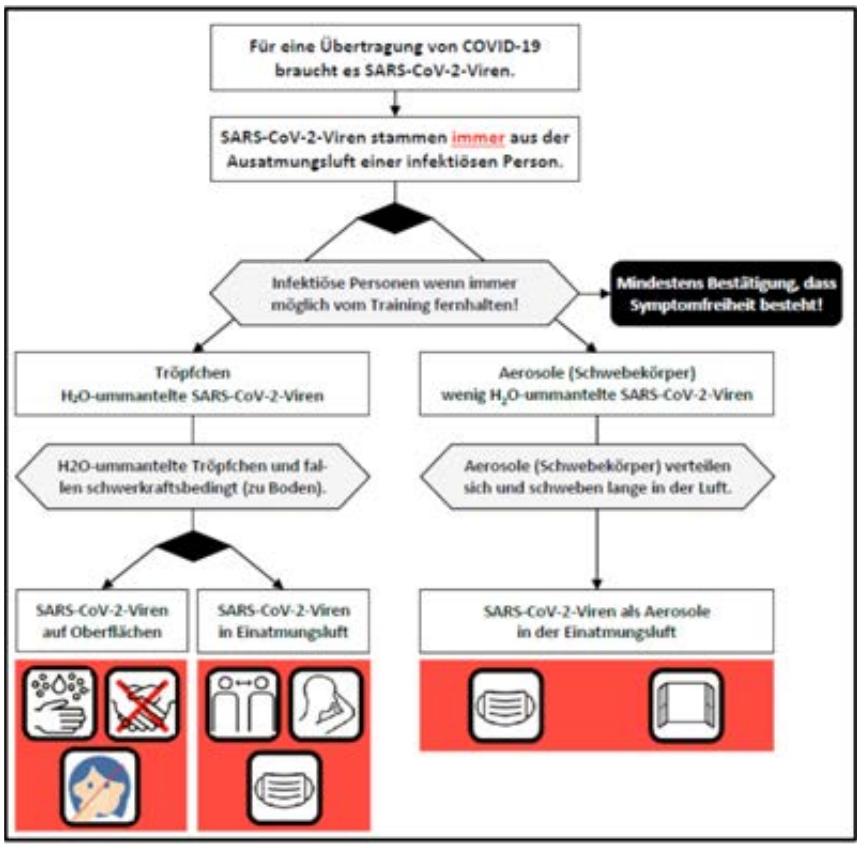


Abbildung 2: Infektionswege und Gegenmassnahmen

rin der Abteilung für Infektionskrankheiten am Massachusetts General Hospital und Professorin für Medizin an der Harvard Medical School, hatte bereits im Frühsommer 2020 in einem Podcast auf die Herausforderungen der Impfung hingewiesen. Heute hat sie sich als Leiterin des CDC (Center of Disease Control and Prevention) in den USA dem Mainstream angepasst...

- Und ob jede einzelne Coronamassnahme nicht auch von sog. Taskforces mit Experten anderer bedeutungsvoller Gesichtsfelder wie volkswirtschaftliche oder gesellschaftliche Auswirkungen hätte beurteilt werden müssen, ist eine rhetorische Frage; denn welche Bedeutung hat die Gesundheit jedes einzelnen Individuums, wenn die wirtschaftlichen oder sozialen Lebensgrundlagen fundamental und fast irreversibel geschädigt sind?

Dies alles unter dem Gesichtspunkt, dass die Erkenntnisse, die heute auch zahlenmässig belegt sind, schon im Sommer 2020 durchaus bekannt waren: COVID-19 gefährdet überwiegend alte Menschen wie ein eben in Nature publizierter Pandemienvergleich aufzeigt (siehe Tabelle 1). Man muss fast von Glück sprechen, dass zusätzlich zu den wirtschaftlichen Schäden durch die COVID-19-Massnahmen nicht auch noch hauptsächlich wirtschaftlich produktive Alterskategorien von COVID-19 betroffen waren.

Die Statistiken des BAG für COVID-verursachte Hospitalisationen und Todesfälle (siehe Abbildung 3) bestätigen die Zahlen in Tabelle 1. In diesem Zusammenhang kann sicherlich festgehalten werden, dass der besondere Schutz der älteren und damit vulnerableren Menschen im Rahmen der Coronamassnahmen sicher berechtigt war. Ob aber die wenig spezifischen Lockdown-, Home-Office- und Schulschliessungsmassnahmen in diesem Umfang wirklich unvermeidbar waren, obwohl dadurch eine mögliche Durchseuchung verzögert wurde, ist fraglich. Sicher ist aber, dass Omikron und nicht die Impfung der grosse «Game-Changer» sein könnte, denn es ist offensichtlich, dass die Verläufe von Omikron-Infektionen milder sind. Wie die NZZ vom 20.01.2022 berichtete, sind COVID-19-Infizierte, die auf der Intensivstation gepflegt werden müssen, ausschliesslich durch die Variante Delta verursacht. Dies obwohl Delta nur noch einen kleinen Teil (+/- 12 %) der Infektionen verursacht.

Das Vorgehen der Politik in der Impffrage — breit unterstützt von der Medien — war aber aus demokratischer Sicht schon sehr heikel. Auch wenn hierzulande nicht grad von «emmerder» gesprochen wurde, so vermisste man doch die objektive Darstellung des Sachverhaltes, dass auch dem Impfentscheid eine individuelle Risikoabwägung zugrunde liegt, liegen darf, ja verfassungsmässig erlaubt sein muss; denn nachfolgende Entscheidungsgrundlagen sind Tatsachen, die nicht bestritten werden können:

- Das Risiko, an COVID-19 schwer zu erkranken, ist für junge Menschen ein völlig anderes als für ältere Menschen über 65 Jahren.
- Das Risiko, an COVID-19 zu sterben, ist für junge Menschen anders als bei älteren Menschen über 65 Jahren gegen NULL strebend.
- Mögliche schwere Nebenwirkungen der Impfung sind sehr selten, aber es gibt sie.

Messgrösse	COVID-19	Grippe 2009 (H1N1)	Grippe 1968 (H1N1)	Grippe 1957-59 (H2N2)	Grippe 1918-20 (H1N1)
Übersterblichkeitsrate pro Person (Schätzung)	0.15-0.28%	0.005%	0.03%	0.04%	1%
Weltweite Zusatz-Todesfälle, angepasst an die Bevölkerungszahl von 2020 (Schätzung)	12 – 22 Millionen	0.4 Millionen	2.2 Millionen	3.1 Millionen	75 Millionen
Durchschnittsalter zur Todeszeit (nur USA / Europa)	73-79	37	62	65	27

Tabelle 1: Übersterblichkeit
Quellen: Simonsen, L. & Viboud, C. eLife 10, e71974 (2021): COVID-19 estimates: The Economist's model (to January 2022: age of death data: US CDC, UKHSA)

- Langfristige Spätfolgen sind noch unbekannt; denn geimpft wird erst seit einem Jahr und mit mRNA in dieser grossen Zahl das erste Mal überhaupt.

Für den Autor war die risikobasierte Impfentscheidung einfach: fortgeschrittenes Alter + Vorerkrankung = Impfen JA, zumal mögliche Spätfolgen gar nicht mehr erlebt werden.

Solidarität

Natürlich wäre es sehr legitim, auch in Zusammenhang mit der Impfung an die Solidarität zu appellieren. Solche Appelle hatten ja durchaus auch Erfolg, aber dann muss Solidarität auch umgekehrt gelten. Junge Menschen — die sich naturgemäss treffen müssen — einzusperren — für Schule und Unterricht ins Home-Schooling zu schicken — war auch nicht der Weisheit letzter Schluss. Aber das hat man jetzt erkannt.

Kaum in den Genuss von Solidarität kamen Branchen und Unternehmen, die durch die Massnahmen zugunsten der Gesellschaft schwer getroffen wurden. Wenn einer Branche — beispielsweise der Gastronomie oder der Ausstellungsbranche oder den Künstlern und Veranstaltungen, aber eben auch der Fitnessbranche — vom Staat im Interesse der Allgemeinheit durch die verfügten Massnahmen die Einkünfte gestrichen werden, dann sind diese auch unbürokratisch zu ersetzen. Punkt! Einfach zum Beispiel auf der Basis der Mehrwertsteuerabrechnungen.

Solidarität wäre es auch gewesen, wenn jene Unternehmen und Branchen, die aufgrund der nämlichen Massnahmen deutlich mehr Gewinne erzielen konnten, einer COVID-Profiteur-Steuer unterzogen worden wären.

In beiden Fällen hat es nämlich weder mit einem unternehmerischem Versagen oder der unternehmerischen Kompetenz zu tun. Während den verschiedenen Lockdowns der Gastronomie wurde beispielsweise in der Schweiz ja nicht weniger gegessen oder getrunken. Esswaren und Getränke wurden nur andernorts eingekauft!

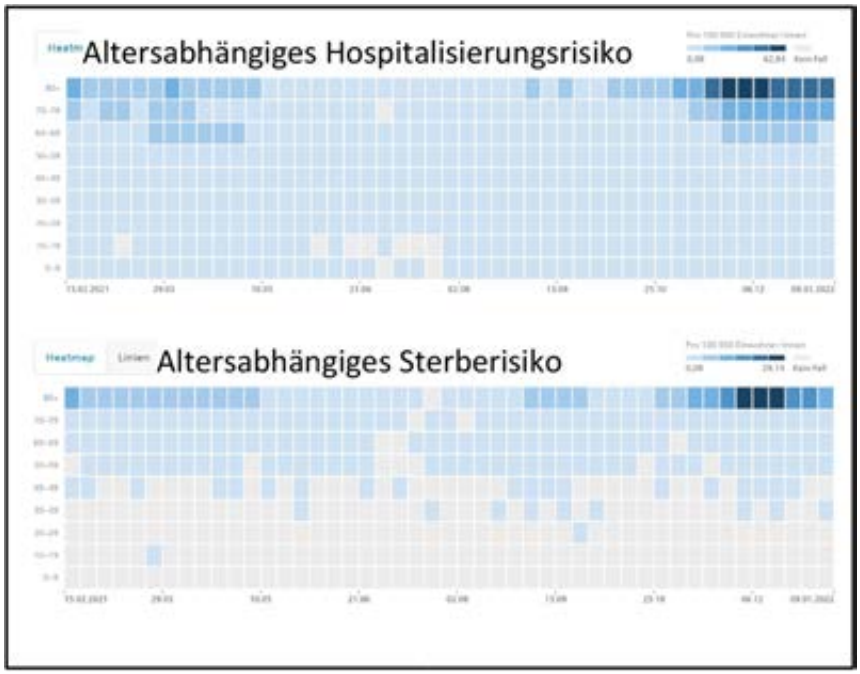


Abbildung 3: Altersabhängiges Hospitalisierungs- und Sterberisiko

Wenig solidarisch war auch die Tatsache, dass der traditionelle Sport besser abgegolten wurde als die Fitnessbranche, obwohl letztere mehr erwachsene Trainierende aufweist als die sechs grössten Schweizer Sportverbände zusammen!

Spezifität

Mangelhaft und in zukünftig ähnlichen oder gleichartig wiederkehrenden Situationen müssen die Massnahmen für eine verbesserte Berücksichtigung der speziellen Verhältnisse unter Einbezug der direkt betroffenen Branchen entwickelt werden. Es kann nicht sein, dass die Fitnessbranche und die Gastronomie beide als öffentlich zugängliche Einrichtungen klassiert werden. Das sind sie nicht! Die Gastronomie hat mit Ihren Kunden keine Verträge mit vertraglich vereinbarten Leistungen, die durch Lockdowns, 3G-, 2G- und 2G-plus-Regeln nicht mehr erbracht werden können. Fitnesscenter sind — anders als Restaurants — auch nicht öffentlich zugänglich. Man braucht mehrheitlich einen Vertrag, um trainieren zu können.

Lockdowns wären aber auch sonst nicht nötig gewesen; denn es gab und gibt Möglichkeiten, in einem Fitnesscenter für eine virusfreie Umgebung zu sorgen — genauso und sogar leichter und reiner als in einem Flugzeug. Schade, dass diese Möglichkeiten nicht erlaubt wurden.

Spezifisch ist aber auch das Angebot der Fitnesscenter. Die Muskeln sind der wesentlichste Unterschied zwischen der Tier- und Pflanzenwelt und deshalb von grundsätzlicher gesundheitlicher Bedeutung. Die Fitnessbranche ist der einzige Anbieter von Muskel- und Krafttraining für jedes Alter und jeden Fitnesszustand. Aber natürlich hat die Gastronomie auch eine grosse Bedeutung, und zwar im sozialen Zusammenleben.

Und die Moral von der Geschicht…

Es ist Sache der Branche selbst, sich jenes Image zu verschaffen, welches dazu führt, dass sie bei einer nächsten Pandemie nicht einfach wieder geschlossen wird. Verantwortlich sind die beiden Verbände. ■

Paul Eigenmann

QualiCert AG
www.qualicert.ch

QualiCert
CERTIFIED QUALITY

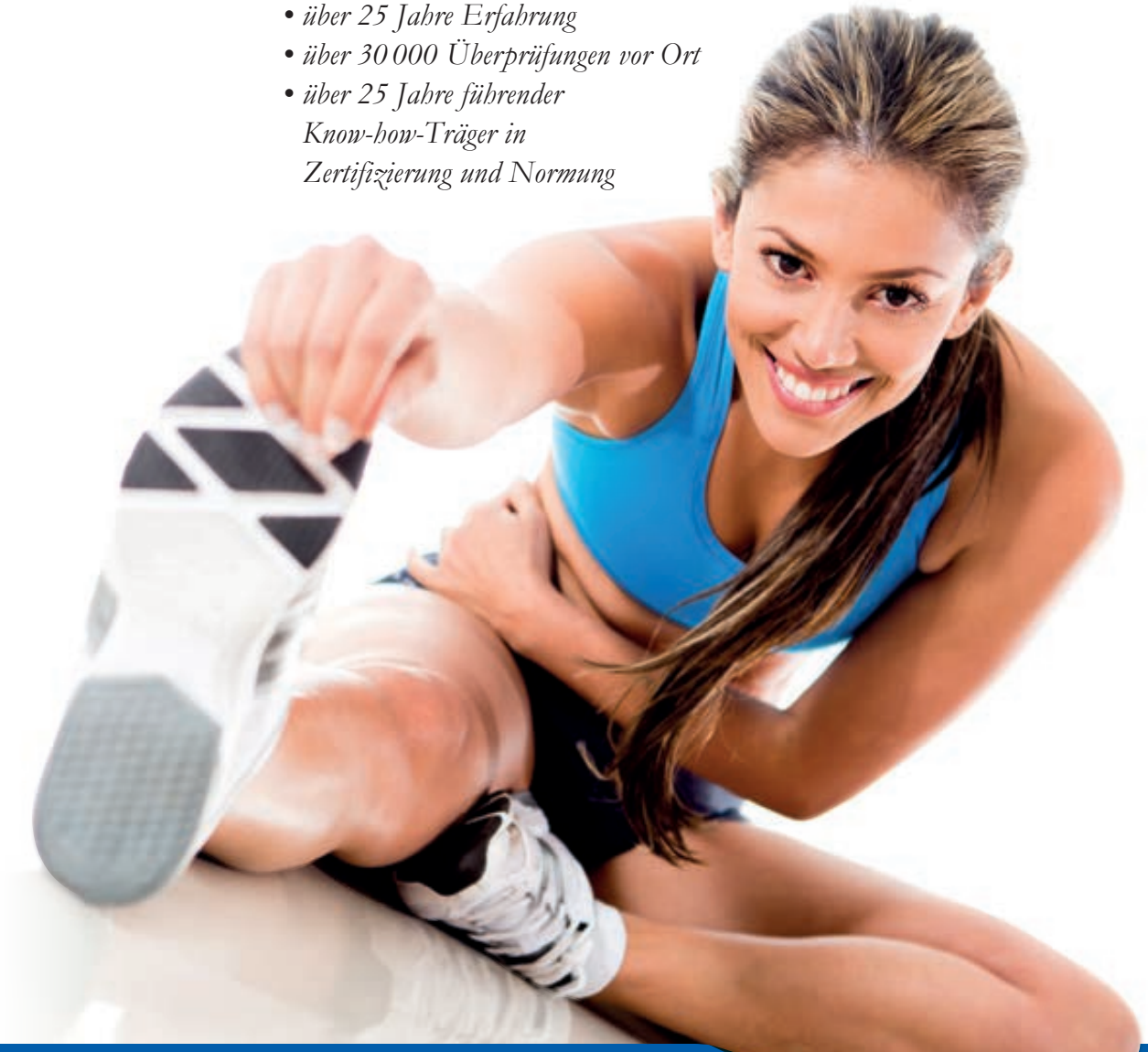
QualiCert ist das führende Schweizer Prüfinstitut für gesundheitsfördernde Bewegung und Training.

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 25 Jahre Erfahrung*
- *über 30 000 Überprüfungen vor Ort*
- *über 25 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

Kraftakt eröffnet den SportHub im Bernapark

Kraftakt zieht in den Bernapark und schafft ein einzigartiges Fitnesszentrum in Zusammenarbeit mit regionalen Sportdienstleistern und Vereinen. Wo früher die Spedition der Kartonfabrik situiert war, wird jetzt wieder geschwitzt! Am 29. und 30. Januar wurde in Stettlen BE, mit dem Kraftakt SportHub, das Fitnesscenter der Zukunft eröffnet.

Der grosse Unterschied des SportHubs zum herkömmlichen Fitnessstudio zeigt sich im Betrieb, denn nebst den abwechslungsreichen Kursen der Kraftakt-Instruktoren, ergänzen Angebote der regionalen Sport- und Gesundheitsspezialisten die Gesamtpalette. Dies kann Functional Fitness, Athletik Training, Tanz, Kindersport, Pilates, Boxen oder andere Trainingsformen beinhalten. Ziel ist ein breites Angebot für jegliche Alters-, Leistungs- und Ambitionslevels. Ausserdem werden regionale Vereine mit einbezogen. Somit entsteht eine Symbiose aus Community und Fitness, wobei der Mensch im Zentrum steht.

Kraftakt schafft ein umfangreiches Angebot für Kundinnen und Kunden und bietet spezifischen Sport-Instruktoren die geeignete Plattform für ihre Dienstleistungen.

www.kraftakt.ch

Be healthy, feel home – laSuite Luzern

Das Möbelhaus Pfister hat seine Filiale an der Zürichstrasse 33 in Luzern Ende 2019 geschlossen. Nun werden dort Muskeln trainiert. Diesen Frühling eröffnet dort ein neues Fitnesscenter, der laSuite Fitnessclub. «Als Schweizer Unternehmen freuen wir uns darauf, unser Fitnessstudio an exklusiver Lage auf 1400 Quadratmetern eröffnen zu dürfen», sagt Roger Jordi. Er wird der künftige Geschäftsführer sein.

Zum künftigen Angebot verrät der diplomierte Fitnesstrainer folgendes: «Bei uns wirst du mit Spass und Freude die Form deines Lebens erreichen und deinen Lifestyle auf ein neues Level heben. Das wird grossartig, versprochen. Bringe dich in unserer coolen Location mit coolen Leuten der besten Version von dir näher — jeden Tag ein Stück. Wir sind dabei stets anfeuernd, mitdenkend und fürsorglich an deiner Seite.»

Auf lichtdurchfluteten und grosszügigen 1400 Quadratmetern stehen auf zwei Etagen 140 topmoderne High-End-Trainingsgeräte zum gezielten Muskelaufbau und zur Steigerung der Kraftausdauer und Maximalkraft zur Verfügung — rund um die Uhr, an 365 Tagen im Jahr.

Ein individuell auf die Kunden zugeschnittenes Personal Training, Gruppentraining und begleitetes oder freies Trainieren an den Geräten, Solarium, moderne Umkleidekabinen, eine gemütliche Lounge inklusive Verpflegungsmöglichkeit sowie ein Handtuchautomat runden das umfassendes Angebot ab.

Bis es soweit ist, können Interessierte die Pop-up Lounge an der Zürichstrasse 33 in Luzern (vis-a-vis Löwenplatz) besuchen. Mit viel Vorfreude informiert das laSuite Team vor Ort über das Herzensprojekt laSuite Fitnessclub und das einzigartige Fitness-Konzept.

www.lasuite-fit.ch

Es ist grossartig, dass trotz Corona neue Fitnesscenter — die keine neue Filiale einer Kette sind — eröffnet werden. Dies zeigt den Mut dieser Betreiber! Natürlich dauert der Planungsprozess für ein Center länger als die Corona-Pandemie bis jetzt dauert — aber trotzdem — Respekt, für die, welche es durchziehen!

Monika und Willi Zihlmann mit ihren Grosskindern Ben und Lara

> Ideal für Menschen im besten Alter, denen nicht nur ihre Gesundheit am Herzen liegt.

Ein noch nie dagewesenes Konzept der HelfRecht AG in Kooperation mit der Connection Wolhusen.

Gesund und mit Elan in die
DRITTE LEBENSPHASE

- ✓ **Standortbestimmung**
- ✓ **Gesundheits- und Leistungsziele**
- ✓ **Körper-Check**
- ✓ **Stimmungs-management**
- ✓ **Lebensziele**
- ✓ **Trainings- und Massnahmenplan**

▶ **25.04–27.04.2022** ▶ **05.10.–07.10.2022**

Die Planungstage «Fitness in der dritten Lebensphase» unterstützen Sie dabei, gesund und mit Elan die dritte Lebensphase nach Ihren Vorstellungen zu gestalten und zu geniessen.

In unserem 2,5-Tage-Training in atemberaubender, malerischer Kulisse mit «Weitsicht und Bergblick» in Bramboden in der Schweiz analysieren und erarbeiten Sie Ihre individuellen Ziele (in) der dritten Lebensphase. Parallel beschäftigen Sie sich mit Ihren individuellen gesundheitlichen Fitnesszielen – unter Aufsicht und mit professioneller Begleitung.

CONNECTION WOLHUSEN

HelfRecht

SCAN MICH für weitere Informationen

ANMELDUNG ▶▶▶ connection-wolhusen.ch / T +41 41 490 40 40 / helfrecht.de

Studie: Sport lindert Ängste und Depressionen

Ein 12-wöchiges Sportprogramm hat in einer randomisierten Studie Ängste und Depressionen bei Patienten mit einer generalisierten Angststörung oder Panikstörung vermindert.

Angststörungen werden heute mit einer kognitiven Verhaltenstherapie oder medikamentös mit Antidepressiva oder Anxiolytika behandelt. Die Behandlungsplätze für eine Psychotherapie sind jedoch vielerorts begrenzt und «Psychopharmaka» werden von vielen Patienten abgelehnt. Hausärzte benötigen deshalb eine Behandlung, die nicht als stigmatisierend empfunden wird, nebenwirkungsarm und einfach durchführbar ist.

Eine solche Behandlung könnte eine Sporttherapie sein, deren Wirksamkeit ein Team um Maria Åberg von der Sahlgrenska Académie in Göteborg jetzt in einer randomisierten Studie untersucht hat. An der Studie beteiligten sich 223 Patienten, von denen die Hälfte seit mindestens zehn Jahren unter Angstzuständen litt. Das Durchschnittsalter betrug 39 Jahre, 70 Prozent waren Frauen, und die meisten waren unsportlich und übergewichtig. Die Teilnehmer wurden per Los auf drei Gruppen verteilt. Die ersten beiden Gruppen nahmen an einem 12-wöchigen Sportprogramm teil. Dreimal in der Woche trainierten sie unter Anleitung für eine Stunde in einem Fitnesscenter. Das Übungsprogramm umfasste ein Ausdauer- und Krafttraining,

Die Auswirkungen auf die Psyche wurden mit dem Beck-Angst-Inventar (BAI) und der Montgomery-Åsberg Depression Rating Scale (MADRS) gemessen. Das Ziel war eine Verbesserung der BAI um fünf Punkte und der MADRS um drei. Dies gelang den Teilnehmern in beiden Sportgruppen besser als in der Kontrollgruppe, die nur allgemeine Tipps zur gesunden Lebensführung erhalten hatten. Obwohl die meisten Teilnehmer unsportlich waren, nahmen sie im Durchschnitt an 25 der 36 Übungsstunden teil. Ein günstiger Nebeneffekt war, dass das Training die kardiovaskuläre Fitness und die Muskelkraft verbesserte. Beide Parameter korrelierten jedoch nicht mit der Linderung von Angst und Depressionen.

Es ist deshalb offen, wie der Effekt zustande kam. Åberg vermutet, dass neben neurobiologischen Phänomenen auch die sozialen Qualitäten durch das Training und die Unterstützung durch den Physiotherapeuten eine Rolle gespielt haben könnten.

Quelle: aerzteblatt.de

Studie: Krafttraining ist besser für die Gesundheit als Cardio

Krafttraining oder Cardio – was ist eigentlich besser? Das lässt sich nicht so leicht beantworten. Wenn es aber um die Herzgesundheit geht, hat Krafttraining laut einer neuen Studie die Nase vorn.

Es ging dem Forscherteam um Dr. Regitse Hojgaard Christensen vom Universitätsklinikum Kopenhagen nicht in erster Linie darum, zwischen Ausdauer- und Krafttraining einen Sieger zu bestimmen. Stattdessen wollten die Wissenschaftler untersuchen, welche Effekte beide Sportarten auf das menschliche Herzfettgewebe haben. Denn Fettansammlungen in den Arterien sind die häufigsten Verursacher von Herz-Kreislauf-Erkrankungen wie Herzinfarkt, Schlaganfall, Herzrhythmusstörungen und Herzklappenproblemen.

Für ihre Studie rekrutierten die Wissenschaftler 32 Erwachsene mit Übergewicht und geringer Affinität zu Sport, die aber noch keine Herzkrankheiten oder Diabetes aufwiesen. Nach dem Zufallsprinzip wurden die Teilnehmer einem dreimonatigen Programm für Ausdauer- oder Krafttraining zugeordnet, beziehungsweise einer dritten Kontrollgruppe zugeteilt, die keine Änderungen an ihrer körperlichen Aktivität vornehmen sollten. Bei jeder Person wurde zu Beginn und am Ende der Studie eine MRT-Untersuchung des Herzens durchgeführt, um die Veränderung des Herzfettes über den Zeitraum zu messen.

Am Ende des Dreimonatszeitraums konnte bei beiden Sportgruppen gegenüber der inaktiven Kontrollgruppe ein deutlicher Rückgang des Fettgewebes um das Herz herum fettgestellt werden. Allerdings unterschieden sich die Effekte auf die Fettarten je nach Sporttyp. So wurde das sogenannte epikardiale Fettgewebemasse durch Ausdauertraining um 32 Prozent und durch Krafttraining um 24 Prozent reduziert. Jedoch nur Krafttraining wirkte sich auch auf das perikardiale Fettgewebe aus und konnte dieses risikoreiche Fett um 31 Prozent verringern.

Auch wenn die Studie nicht erklärt, warum Krafttraining einen anderen Effekt haben würde als Ausdauertraining, weiss man aus anderen Studien, dass Krafttraining im Vergleich zu Ausdauertraining einen stärkeren Anreiz für eine erhöhte Muskelmasse und einen erhöhten Grundstoffwechsel darstellt.

Quelle: FitforFun (Originalstudie)

«SafeACTiVE Study» verdeutlicht geringes Risiko

Nachdem EuropeActive 2020 erste umfassende Zahlen zur «SafeACTiVE Study» vorgelegt hatte, wurde nun der zweite Gesamtbericht mit neuen Zahlen zum Jahr 2021 veröffentlicht. Nach der Analyse von mehr als 185 Millionen Studiobesuchen in ganz Europa ist das Ergebnis eindeutig: Die durchschnittliche Infektionsrate liegt bei gerade einmal 0,87, d. h. weniger als ein Fall pro 100'000 Besuche. Der Wert ist damit im Vergleich zur ersten Studie sogar gesunken.

Fitnesstrends für 2022 zeigen den Weg zum Erfolg

Der im September 2021 veröffentlichte «LES MILLS Global Fitness Report» ergab, dass u. a. die Mehrheit der Konsument:innen eine Mischung aus 60 Prozent Training im Fitnessstudio und 40 Prozent Training zu Hause bevorzugt. Livestreaming und On-Demand-Inhalte sind zu wichtigen Bestandteilen des langfristigen digitalen Angebots von Fitnessstudios geworden. Laut Report liegt der Fokus für 2022 daher auf der nahtlosen Verknüpfung von vor Ort und digital.

COVID-19: Risikofaktor Übergewicht

Nach aktuellen Studienergebnissen verschiedener Forscher scheint starkes Übergewicht einer der zentralen Risikofaktoren für schwere COVID-19-Erkrankungen zu sein. So ist u. a. bei Patient:innen mit Adipositas Grad 1 das Risiko einer intensivmedizinischen Behandlung fast doppelt so hoch als bei Personen mit einem BMI unter 30. Durch regelmässiges Training und gezielte Ernährung können solche Risikofaktoren minimiert bzw. präventiv angegangen werden.

Experten Allianz für Gesundheit e. V. startet Kampagne

Unter dem Titel «Wir produzieren die Kranken der Zukunft» initiiert die Experten Allianz für Gesundheit e. V. zusammen mit Prof. Dr. Ingo Froböse eine Kampagne, um auf die gesundheitlichen Folgen und das gravierende Ausmass von körperlicher Inaktivität durch die Pandemie für die Gesellschaft aufmerksam zu machen. Der Appell dahinter: «Es ist höchste Zeit: Gesundheit braucht Training! Jetzt im Fitnessstudio anmelden».

Food Feelings

«Emotionales Essen ist eine Krisenantwort Ihres Körpers, die hocheffizient ist. Um es auf den Punkt zu bringen: Es ist eine Strategie Ihres Körpers, Sie zu schützen.» Die Arbeit ist stressig? In der Beziehung gibt es Krach? Der eigene Körper entspricht nicht den Idealvorstellungen? Die Disziplin in Sachen Ernährung fehlt? Plötzlich ist da dieser innere Drang zu essen, der unkontrollierbar erscheint und sich z. B. in ungezügelten Essanfällen äussert. Die Ernährungspsychologin Cornelia Fiechtl ist Spezialistin für emotionales Essverhalten. Sie kennt Anzeichen, Verhaltensweisen und auch die dunklen Gefühle, die mit dem Kontrollverlust beim Essen einhergehen. Mit Sachkenntnis geht sie den Gründen für emotionales Essverhalten nach, zeigt, warum psychischer und physischer Hunger nicht dasselbe sind und begleitet alle, die einen Weg hin zu ungezwungener Ernährung frei von schlechtem Gewissen gehen wollen.
Cornelia Fiechtl: Food Feelings: Wie Emotionen bestimmen, was wir essen; Kremayr & Scheriau Verlag; ISBN 978-3218012751

Was wirklich zählt im Leben

Wie finden wir zurück zum Wesentlichen? Die Rückkehr zum einfachen Leben ist als Trend in aller Munde. Menschen haben das Verlangen nach Orientierung auf diesem Weg, weil sie der Hektik, dem Stress und dem Chaos der modernen Welt etwas entgegensetzen wollen. Immer mehr Leute machen sich aber auch Sorgen um die Zukunft unseres Planeten und streben deshalb einen achtsamen Umgang mit sich selbst und der Umwelt an. Doch was ist so revolutionär an einem einfachen Leben? Was fasziniert uns so sehr am «Zurück zur Einfachheit»? Und warum gelingt es uns dennoch so oft nicht, unser Leben wirklich konsequent einfacher zu gestalten? Dieses Buch bietet eine Philosophie des einfachen Lebens und führt dazu authentische Aussagen und Ansätze von bedeutenden Menschen und Bewegungen zusammen. Dieses Buch ist eine Inspiration für alle, die ihr Leben nachhaltig einfacher gestalten möchten.
Jérôme Brillaud; Philosophie der Einfachheit — Was wirklich zählt im Leben; Midas Verlag; ISBN 978-3038761730

Veganes Kochbuch mit Betty Bossi Gelinggarantie

Vegane Rezepte enthalten oft viele und teils schwierig erhältliche Zutaten. Doch vegan Kochen muss nicht kompliziert sein. Das beweist das neue Kochbuch «Vegan», das 75 einfache und genussvolle Rezepte für Frühstück, Hauptgerichte und Desserts enthält. Das Besondere daran? Es enthält neben angesagten Rezepten der aktuellen Vegan-Küche auch vegan interpretierte Klassiker wie Zürcher Geschnetzeltes und Älplermagronen. Sogar ein Rührei oder ein Cheesecake gehen vegan — alles einfach und gelingsicher, typisch Betty Bossi. Nebst vielen Rezepten finden die Leserinnen und Leser in diesem veganen Standardwerk deshalb auch wichtige Informationen und Wissenswertes zu einer gesunden veganen Ernährung. Betty Bossi stellt die vegane Ernährungspyramide vor und erklärt, worauf es bei der Eiweiss-Zufuhr ankommt. Zudem sind typisch vegane Lebensmittelgruppen wie Milch- und Fleischalternativen oder Algen anschaulich aufgeführt.
Betty Bossi; Vegan — Plant-based-Rezepte von basic bis hip; Betty Bossi AG, bettybossi.ch

Likest du noch oder lebst du schon?

Morgens im Bett die Mails checken, mit einem Posting Likes sammeln, mit Menschen in aller Welt verbunden sein: Das Smartphone ist unser ständiger Begleiter, mehrere Stunden täglich verbringen wir mit Swipen, Tippen, Liken, Posten. Vergessen wir es einmal zuhause, haben wir Angst, etwas zu verpassen, werden nervös — warum eigentlich? Digital-Detox-Coach Christina Feirer erklärt mit Know-how, Empathie und

Witz, warum Apps in unserem Hirn das Belohnungszentrum aktivieren, welche Urinstinkte Likes in uns wecken und zeigt, wie das Dauerfeuer an Nachrichten und Informationen auf uns wirkt. Dabei wird das Smartphone nicht verteufelt, im Gegenteil: Feirer unterstützt dabei, die Beziehung zu unserem schlauen digitalen Freund auf ganz persönliche Bedürfnisse und Anforderungen abzustimmen — und zwar so, dass Online- und Offlinezeit in Balance sind und bleiben.
Christina Feirer; Likest du noch oder lebst du schon?: Über den achtsamen Umgang mit dem Smartphone; Kremayr & Scheriau Verlag; ISBN 978-3218013062

reACT®

Neu auch in Feldkirch...

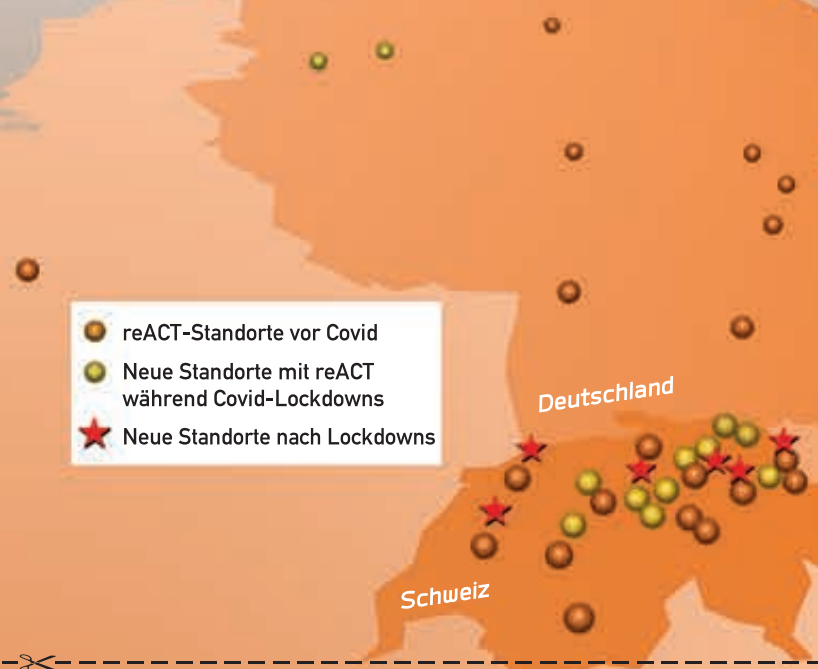
Grosse Wirkung
ab 5min
pro Woche

- 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:

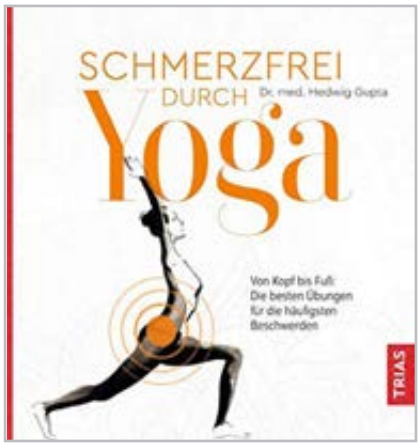
E-Mail:

2022-01

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

Schmerzfrei durch Yoga



Yoga kann viel mehr als nur für Entspannung zu sorgen. Bei einer Vielzahl orthopädischer Beschwerden wie dem Schulter-Nacken-Syndrom, Schmerzen im Rücken, in der Hüfte oder den Knien sowie bei Kopfweh können Asanas, Atemübungen und Meditationen für Linderung sorgen. Die Medizinerin und Yoga-Lehrerin erklärt den Lesern zunächst die Funktionsweisen des Körpers und was hinter den Schmerzen stecken kann. Denn oftmals sind die Beschwerden Symptome von Erkrankungen, die durch eine Übererregung der Doshas verursacht werden; der Köper befindet sich sozusagen nicht in Balance. Die Übungen leiten dazu an, das Gleichgewicht der Doshas wiederherzustellen, um so die Schmerzen zu lindern. Hierzu zählen Schritt-für-Schritt-Anleitungen von Atem- und Achtsamkeitsübungen, Meditationen sowie die wichtigsten Asanas, Mantras und Mudras.

Dr. med. Hedwig Gupta: Schmerzfrei durch Yoga — Von Kopf bis Fuss: Die besten Übungen für die häufigsten Beschwerden; TRIAS Verlag; ISBN 978-3432114323

Die Gemüsebäckerei

Blaubeer-Muffins mit Bohnen im Teig? Rote-Bete-Schoko-Kuchen? Schmeckt das denn? Ja, und sogar ausgesprochen köstlich! Lina Wallentinson hat schon immer gerne gebacken und dabei experimentiert. Warum also nicht Gemüse in Kuchen, Brot, Brötchen und Co. «verstecken»? In ihrem Buch stellt die Autorin ihre liebsten Kreationen vor. Lernen Sie, welche Gemüse-Sorten sich besonders für Süsses und Salziges aus dem Backofen eignen und lassen Sie sich zu eigenen Experimenten inspirieren! Hülsenfrüchte, Salat und Wurzelgemüse: Alles lässt sich backen! Backen mit Gemüse ist Augenschmaus und Gaumenfreude zugleich. Neben den Vitaminen und Ballaststoffen verleihen Kürbis, Rote Bete und Spinat dem Teig auch mehr Geschmack und Farbe. Freuen Sie sich auf grünes Baguette mit Zucchini oder auf sonnengelbe Brötchen mit geriebenen Süsskartoffeln und entdecken Sie die Gemüseküche neu!

Lina Wallentinson; Die Gemüsebäckerei: Brot und Kuchen mit Zucchini, Grünkohl und Co.; LV.Buch; ISBN 978-3784357102

Heilungswege jenseits von Ritalin

ADHS — die immer noch unverstandene Krankheit bedeutet für unzählige Menschen ein Leben in Unruhe und Zerrissenheit. Dass bei der Aufmerksamkeitsdefizitstörung eine Beeinträchtigung der Neurophysiologie besteht, ist auch für den Autor unbestritten. Bei der Ursachenforschung bricht er jedoch mit der bisher gängigen These von der genetischen Veranlagung und legt stattdessen dar, wie Erfahrungen aus der Kindheit sich auf das menschliche Gehirn auswirken. Seine Botschaft an Eltern, Therapeuten, Lehrer und Betroffene: Heilung ist möglich! Sein Rezept: Mehr Einfühlsamkeit und Fürsorge! Das Buch ist eine aufschlussreiche Mischung aus Erfahrungsberichten, Fallstudien sowie neuesten Erkenntnissen aus Neurowissenschaft, Familiensystemtheorie und Genetik – und beleuchtet diese gravierende Beeinträchtigung nicht zuletzt in Zusammenhang mit gesellschaftlichen Entwicklungen.

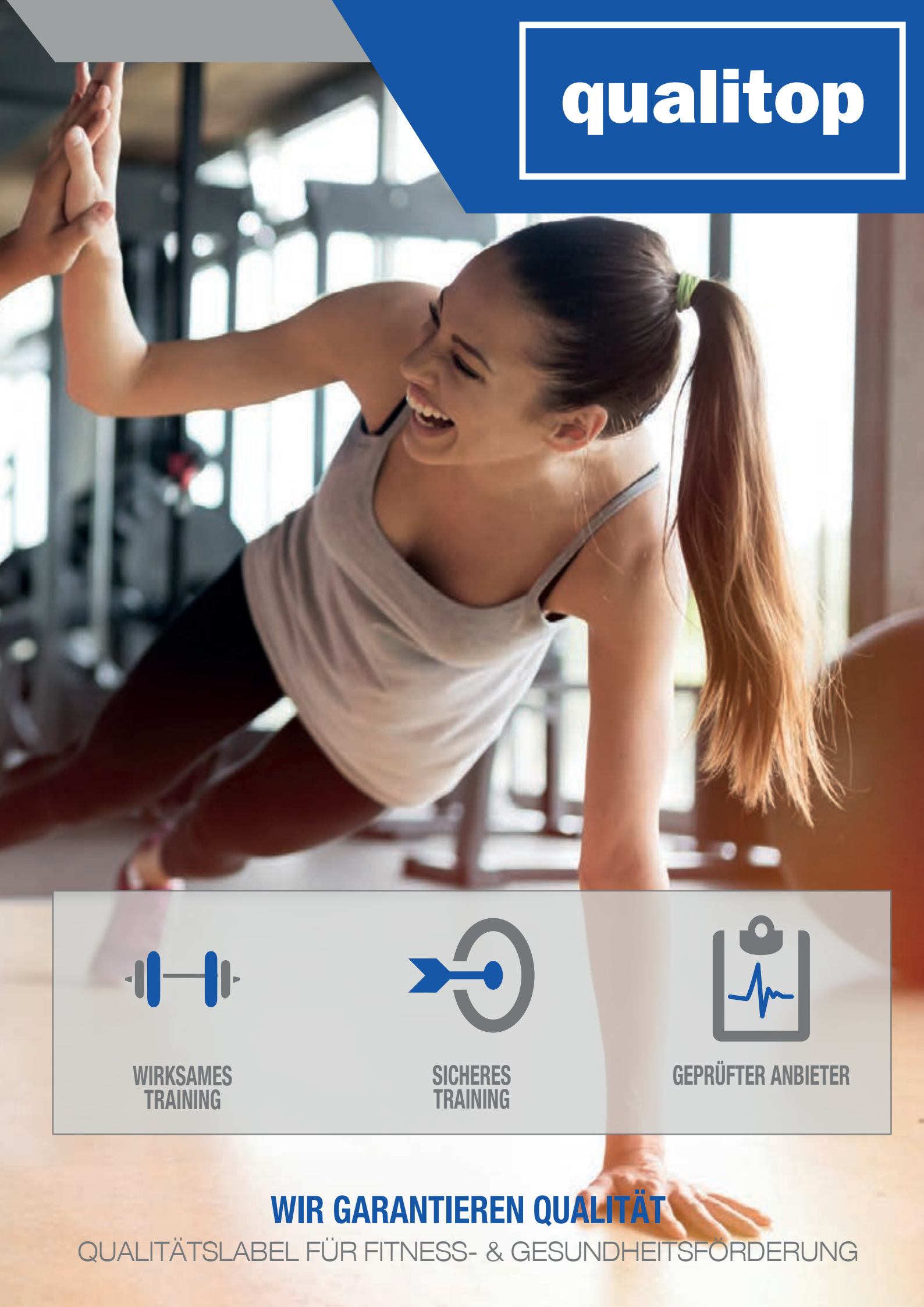
Dr. Gabor Maté; Unruhe im Kopf: Über die Entstehung und Heilung der Aufmerksamkeitsdefizitstörungen ADHS; Narayana Verlag; ISBN 978-3962572594

Natürliche Hilfe bei Diabetes, Fettleber und Fettstoffwechselstörungen

Schon lange vor der Entdeckung des Insulins waren die blutzuckersenkenden Eigenschaften von Hafer bekannt — und heute sind sie sogar wissenschaftlich gut belegt: Das Beta-Glucan macht die guten alten Haferflocken zu dem Superfood schlechthin. Viele «schwergewichtige» Erkrankungen, die unsere heutige Ernährungsweise mit sich bringt, lassen sich durch Hafertage sanft, aber wirksam lindern. So gelingt die neue Haferkur: Schon

zwei Hafertage pro Monat bringen Ihren Stoffwechsel in Schwung. Blutzucker und Blutfette sinken, Insulinresistenz und Fettleber verbessern sich. 50 leckere Rezepte für Müslis, Overnight Oats, Porridges, Brot, aber auch für warme Gerichteund für Snacks für zwischendurch. Schmelzflocken, Kleie, Hafermehl & Co — lernen Sie die Vielfalt der Produkte kennen. Wirksam, einfach, ohne Nebenwirkungen — und so lecker!

Dr. med. Winfried Keuthage; Die Haferkur für einen gesunden Stoffwechsel — Natürliche Hilfe bei Diabetes, Fettleber und Fettstoffwechselstörungen; TRIAS Verlag; ISBN 978-3432114293



qualitop

WIRKSAMES TRAINING

SICHERES TRAINING

GEPRÜFTER ANBIETER

WIR GARANTIEREN QUALITÄT

QUALITÄTSLABEL FÜR FITNESS- & GESUNDHEITSFÖRDERUNG

Hereinspaziert!

Sechstes Fitnesscenter Netzwerktreffen der Schweiz auf 1800 Metern über Meer im Waldhotel Arosa.

Die Fitnessbranche - Fitnessbesitzer, Instruktoren, Fitnessreferenten & Fitness-Experten - trifft sich bei der ultimativen Fitness-, und Fun-Woche in den Schweizer Bergen zum Netzwerken und Erfahrungsaustausch.

Vom 17.-19.03.2022 freuen wir uns, erneut im Waldhotel Arosa, Nr. 1 Eventhotel im Bünderland, Gast sein zu dürfen.

Wir bieten im Rahmen des Mountain Move Fitness und Fun Events ein 3-tägiges Netzwerktreffen mit Fachvorträgen für Fitnessinhaber und deren Kader an.

3Tage / 2Nächte

Spezialpreis für Fitnesscenterinhaber und Begleitperson CHF 299.-*

Verlängerungsnacht auf Anfrage

um 3-7 Nächte verlängerbar
* bei Buchung bis 15.01.2022, danach CHF 390.-

Inklusivleistungen:
Waldhotel Halbpension, Superiorzimmer, Netzwerktreffen und Fachvorträge, Porsche Cigar-Night, Group Fitness, Party-Night

BUCHUNG:
WWW.MOUNTAIN-MOVE.CH

Design: Eveline Salzmann Fotografie

PORSCHE

Porsche Zentrum Zürich
präsentiert:

FITNESS DAYS
MOUNTAIN MOVE
Welcome
NETZWERKTREFFEN

Sechstes Fitnesscenter Netzwerktreffen

Do 17. - Sa 19.03.2022 in Arosa

Netzwerktreffen mit Fachvorträgen für Fitnesscenterinhaber und deren Kader

Die Mountain Move 2022 wird präsentiert von:

ACISO Fitness & Health Consulting

FITNESS TRIBUNE www.fitnesstribune.com

five

milon

Besuche uns online: www.mountain-move.ch

Roger A. Gestach

La fine è vicina!

Non la fine dell'umanità, per fortuna! No, è la fine della pandemia che si avvicina. Con la variante Omicron, il peggio potrebbe presto finire e la pandemia diventare endemia. Mentre scrivevo questo editoriale e preparavo altri testi per questo numero, mi trovavo in isolamento con i miei figli. Il Covid ci ha beccato tutti e tre. È stata una vera sfida — conciliare per dieci giorni il mio lavoro con l'insegnamento a distanza dei bambini e la loro cura.

Una volta esaurita la pandemia, l'industria del fitness si riprenderà al meglio, ne sono convinto. Tuttavia, il coronavirus ha cambiato la nostra industria. Cosa rimane dopo la pandemia, quali saranno le conseguenze, cosa è cambiato... leggete la mia valutazione nel commento.

Tre eventi importanti per l'industria sono in arrivo nella prima metà del 2022: il Mountain Move di Arosa, che si terrà nuovamente in inverno; la FIBO, che si svolgerà di nuovo per la prima volta dal 2019; e a maggio, la Giornata del settore a Berna, anche quest'anno prevista con una serata di gala. Al momento di andare in stampa, secondo gli organizzatori, tutti e tre gli eventi dovrebbero avere luogo. Speriamo davvero, è molto importante per il nostro settore. In questo numero troverete tutte le informazioni al riguardo. Anch'io, personalmente, sono in attesa di questi grandi eventi.

Leggete i miracoli che può fare l'allenamento fitness nel servizio di Rolf Lindenmann, che ha iniziato ad allenarsi all'età di 87 anni. Ma non è tutto, questo numero comprende altri appassionanti servizi e articoli specialistici, per esempio in materia di digitalizzazione o sul tema del latte.

E come sempre, questa FITNESS TRIBUNE è ricca di notizie intriganti del settore e di prodotti innovativi. Date uno sguardo attento agli advertorial e alle inserzioni dei nostri partner.

Quanto bene conoscete Johnson Health Tech. e il suo marchio di qualità MATRIX? L'uomo alla destra in copertina è Oliver Mueller, direttore generale di Johnson Health Tech. Svizzera. In queste pagine potete saperne di più, anche riguardo all'azienda.

E da ultimo, un personaggio "resuscitato": Giusi Verre è tornato dopo una lunga assenza. Con una nuova azienda, che gestisce insieme a sua moglie Anita, e un nuovo concetto "GYM LOVERS".

Buona lettura. Le cose d'ora in poi andranno meglio.

Roger Gestach

Roger A. Gestach

La fin est proche!

Pas la fin de l'humanité — heureusement! Non, c'est la fin de la pandémie qui est proche! Grâce à la variante Omikron, le cauchemar pourrait être enfin terminé et la pandémie se transformer en une endémie. Au moment où j'écrivais cet éditorial et une partie de mes textes dans ce numéro, je me trouvais en isolation avec mes enfants. Nous avions attrapé le covid tous les trois. C'était un vrai défi — arriver à maitriser mon travail, l'école à domicile et la garde des enfants, tout cela d'un seul coup.

La branche de la fitness remarchera très bien, j'en suis persuadé. Cependant, le virus du Corona a modifié notre branche. Que reste-t-il après le Corona, quelles sont les conséquences, qu'est-ce qui a changé...lisez ce que j'en pense dans mon commentaire.

Trois événements importants pour notre branche auront lieu lors de la première moitié de l'année 2022: le Mountain Move à Arosa qui aura de nouveau lieu en hiver. La FIBO, qui se reproduira pour la première fois depuis 2019. Et en mai, la journée de la branche à Berne, prévue cette année de nouveau avec une soirée de gala. Au début de l'impression de ce numéro, ces trois événements devraient avoir lieu selon les organisateurs. Espérons-le car cela est très important pour notre branche. Vous trouverez dans ce numéro toutes les infos sur ces événements, pour lesquels je me réjouis personnellement beaucoup.

Lisez dans le reportage sur Rolf Lindenmann, qui a commencé à s'entrainer à 87 ans, quels miracles le training de fitness peut accomplir. De plus, ce numéro vous propose d'autres reportages intéressants et des articles spécialisés, entre autres sur la numérisation et le thème du lait.

Et, comme toujours, cette FITNESS TRIBUNE est truffée de beaucoup de nouvelles et de produits intéressants. Lisez attentivement les publicités et annonces de nos partenaires.

Connaissez-vous Johnson Health Tech. avec la marque premium MATRIX? L'homme à droite sur la page du titre est Oliver Mueller, chef chez Johnson Health Tech. Suisse. Vous en apprendrez plus sur lui et sa société ici.

Et — last but not least — voici un homme qui est «ressucité»! Après une longue pause, Giusi Verre revient. Et ceci avec une nouvelle entreprise qu'il dirige avec sa femme Anita et un nouveau concept, les «GYM LOVERS».

Bonne lecture, la fin du tunnel est proche!

Votre

Roger Gestach

Annonce

basefit.ch devient PureGym – la première chaîne de salles de fitness du Royaume-Uni.
Attendez-vous à une multitude de formidables changements. Pour plus d'informations ou pour rejoindre basefit.ch, visitez notre site web dès maintenant **www.basefit.ch**

basefit.ch

Inserentenverzeichnis – FT Nr. 196

ACISO	41
Active Fitness	3
Andreas Bredenkamp Seminare	86
basefit.ch	21, 121
best4health	33
BESTWIPES	74, 75
Bodygee	103
BranchenTag	49, 52
cardioscan	7
Connection Wolhusen	111
DAVID	2
Deutsche Sportakademie	16
DHfPG	36, 43
Domitner	2
Experten Allianz	86
Fimex Distribution AG	57, 125, 126, 128
fit interiors	57
Fit3	115
five	59, 60, 61
Gantner	4
Gym Lovers	65
gym80 Schweiz	39
Himtec	99
HWS Huber Widemann Schule	53
I LOVE FITNESS	14
InBody	33
Johnson Health Tech. (Schweiz)	10, 11
Markenberg	7
MATRIX	1, 10, 11
MetaCheck	123
milon	59, 60, 61
Morgenroth Spezialbeläge	124
Mountain Move	118, 119
Mountain Move Fitness Days	83
Myzone	13
Neogate	4
Porsche Zentrum Zürich	8, 9
PureGym	21, 121
QualiCert	109
Qualitop	117
Raiser	99
ratio	15
reACT	115
RKS	74, 75
SAFS	17, 27, 37, 43, 47, 69, 73
Schweizer Abend	17
secaTRU	127
sidea	125
Soledor	17, 123
TUM Sports	5
Star Education	29
Starpool	126
STOFFWECHSELKURschweiz	28
Technogym	128
the fitness company Handels GesmbH	128
XBody	45

SOLEDOR®

OPTIMIEREN SIE IHRE BERATUNG

Stoffwechselanalyse auf DNA-Basis

Ihre Vorteile

- Individuell angepasste Ernährungs- und Sportempfehlungen
- Zugang zum kostenlosen Ernährungsportal
- Unkomplizierter Wangenabstrich genügt
- Langfristige Ernährungsumstellung

Mehr als
10 JAHRE
ERFAHRUNG
mit der Gen-Diät
MetaCheck

MetaCheck Gen-Diät

Deine DNA. Dein neues Lebensgefühl.

Soledor AG | Grüngenstrasse 19 | CH-4416 Bubendorf | Tel. 061 926 87 77 | Fax 061 926 87 78 | info@soledor.ch | www.soledor.ch

Messe & Event-Termine:

Deutschland:

6. bis 8. Oktober 2022
Aufstiegskongress, Mannheim

14. bis 17. November 2022
MEDICA, Düsseldorf

24. bis 26. November 2022
FitnessConnected, München

Österreich:

siehe: www.fitness.at

Schweiz:

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

20. Mai 2022
BranchenTag, Bern

18. und 19. Juni 2022
FitnessExpo, Zürich

27. August 2022
Schweizer Abend &
SAFS Convention, Zürich

21. bis 23. Oktober 2022
Mountain Move Physio, Arosa

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

SPA
Swiss Prävensana Akademie
Fachschule für Gesundheitsberufe
www.swisspraevensana.ch

QC
QualiCert
CERTIFIED QUALITY
www.qualicert.ch

UPDATE akademie
www.update-akademie.ch

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

www.matrixfitness.eu

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

© 1988-2022 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 2022-2023

Ausgabe:	Einsendeschluss für Redaktion:	für Anzeigen:	Erscheinungsdatum:
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
Nr. 201, Dezember 2022/Januar 2023	24.10.2022	07.11.2022	1. Woche Dezember 2022
Nr. 202, Februar/März 2023	19.12.2022	09.01.2023	1. Woche Februar 2023

Anzeige

THE
TRUTH
IN
FITNESS
FIBO
Wir sehen uns!
7.–10.4.2022
Halle 6
Stand C49
secaTRU
Mach Dein Studio zum Vorreiter der Medical Fitness – mit dem medizinischen Goldstandard für Bioimpedanzanalyse.
Erlebe den Moment der Wahrheit live und vereinbare einen Termin unter:
secaTRU.com

Boost your business mit Mywellness 6.0

Vermarkten Sie Ihre Kurse jederzeit und überall. Generieren Sie sekundäre Einnahmen. Erhalten Sie direktes Feedback zu Ihren Kursen und Trainern. Lassen Sie Ihre Mitglieder die Energie Ihrer Kurse in Ihrer Einrichtung oder auf einem beliebigen Gerät erleben, sowohl zu Hause als auch unterwegs.

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

Entdecken Sie mehr unter: **technogym.com/fitnesstribune-myw**

TECHNOGYM®