FACHMAGAZIN FÜR FITNESS, WELLNESS & GESUNDHEIT IM DEUTSCHSPRACHIGEN EUROPA

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

FITNESS TRIBUNE®

Nr. 198 | August / September 2022

gym80 SCHWEIZ



KRAFT TRIFFT KUNST 3

25. – 27. August 2022

REPORTAGEN • KOLUMNEN • INTERVIEWS

fitnesstribune.com



Your Story. Your Training.

www.sensopro.swiss

SENSOPRO

Die Chance im Neuen erkennen

Von jetzt auf gleich hat sich für viele fast alles geändert – die Schweizer Studios mussten schlagartig schliessen, schnellstmöglich neue Angebote für die zu Hause bleibende Kundschaft gestalten und plötzlich ums unternehmerische Überleben kämpfen. Erst Monate später konnten sie wieder öffnen, allerdings unter strengsten Hygieneauflagen und mit veränderten Kundenerwartungen.

Das waren vor zwei Jahren die bis dahin unbekannten Probleme, denen sich die Schweizer Centerbetreiber buchstäblich über Nacht gegenüberstehen sahen. Mittlerweile hat sich die Situation beruhigt: Die neuen Varianten des Coronavirus scheinen weniger gefährlich, es wird nach gegenwärtigem Stand keine neuen Lockdowns geben und die Menschen gewöhnen sich nach und nach an das «New Normal».

Dennoch stellt sich auch weiterhin die Frage, wie die Branche durch die Corona-Krise verändert wurde. Mit den «Eckdaten der Schweizer Fitness-Wirtschaft 2022» sollen genau diese Thematik beleuchtet werden, um Handlungsempfehlungen für die gesamte Branche, aber auch für einzelne Center ableiten zu können. Ab Seite 42 erfahren Sie Hintergründe zur diesjährigen Erhebung.

Aber kann die Branche überhaupt auch Positives aus der Krise ziehen? Und wie nehmen die Fitnesscenterbetreiber und auch die Schweizer Behörden das «New Normal» tatsächlich wahr? Das haben wir Tunç Karapalanci, Inhaber und Geschäftsführer der well come FIT AG, sowie Roy Salveter, Leiter der Abteilung Prävention nichtübertragbarer Krankheiten des Bundesamtes für Gesundheit Schweiz, gefragt. Die spannenden Interviews finden Sie ab Seite 10.

Unumstritten ist, dass die Corona-Krise in vielen Bereichen unseres Lebens einen Wandel angestossen hat, der weder aufzuhalten noch rückgängig zu machen ist. Das ist aber nicht per se eine schlechte Sache. Betreiber sollten die Gelegenheit nutzen, um sich neu und innovationsorientiert aufzustellen, um so das eigene Unternehmen nachhaltig erfolgreich zu machen. Nur wer bereit ist, den gewohnten Pfad zu verlassen und neue Wege zu entdecken, der wird auch nachhaltig erfolgreich sein. Die Botschaft lautet also: Die Chance im Neuen erkennen.

Um Sie, liebe Betreiber, dabei zu unterstützen, haben unsere Experten wichtiges Wissen zusammengetragen. Unter anderem finden Sie im Fachartikel «Innovationsgeist in der Unternehmensführung» ab Seite 78 aktuelle Tipps für ein kreatives sowie innovatives Denken und Handeln. Weitere Erkenntnisse und Ergebnisse für Ihre tägliche Praxis liefern ausserdem die SAFS Fitness Convention sowie der Schweizer Abend. Mehr dazu erfahren Sie auf den Seiten 44 sowie 69.

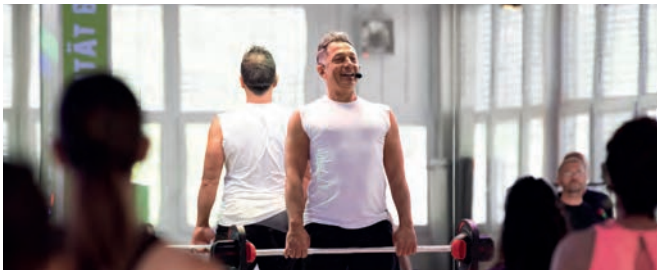
Wir wünschen Ihnen viel Spass beim Lesen!

Ihr Team der FITNESS TRIBUNE

Anzeige



HIGHLIGHTS DIESER AUSGABE



INTERVIEW MIT TUNÇ KARAPALANCI 10



INTERVIEW MIT DR. ROY SALVETER 14



KRAFT TRIFFT KUNST 3 18

Anzeige

WIR DIGITALISIEREN FREIZEITANLAGEN

Machen Sie den nächsten Schritt Richtung Digitalisierung. Mit der Integration der RFID-Komponenten von Neogate 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
info@neogate.ch

Kontakt

Neogate AG
Thurgauerstrasse 117
8152 Glattpark

Offizielle Vertretung für

Gantner



ECKDATEN SCHWEIZ 42



MAN MUSS LERNEN,
MIT VERÄNDERUNGEN UMZUGEHEN 72



WIE FIT MACHT KURZES HIIT? 86



ALTERSKRANKHEIT SARKOPENIE 92

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
Interview Tunç Karapalanci 10
Interview Roy Salveter 14
Event News 18 | 44 | 68
Austria News 22
Advertorial Technogym 30
Advertorial Matrix 32
Advertorial seca 34
Advertorial IDIAG 36
Interview Bernhard Beidl 38
Eckdaten Schweiz 42
SAFS News 46
SFGV News 48
swiss active News 52
Germany News 54
Fitness News 55
Aufstiegskongress 2022 56
Fitmach-Aktion 60
Europe News 62
Education News 64
Health News 66
Edy Paul Kolumne 72
Eric-Pi Zürcher Kolumne 74
Priska Hasler Kolumne 76
Fachartikel Innovationsmanagement 78
Kommentar Ernährungscoaching 82
Fachartikel High-Intensity Interval Training 86
Fachartikel Hypertonie 88
Fachartikel Sarkopenie 92
Science News 96
Media News 98
Svizzera italiana 100
Suisse romande 101
Inserentenverzeichnis 102
Termine und Adressen 104
Impressum 106

SOLEDOR®

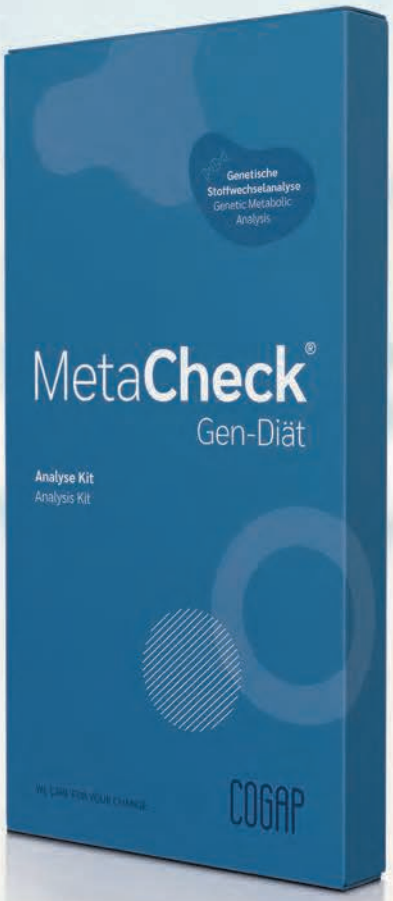
OPTIMIEREN SIE IHRE BERATUNG

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



Wenn Sie auf ein Zeichen warten: Hier ist es.

Der neue Macan. Vorwärtsdrang.



PORSCHE

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

Noch individueller. Noch professioneller. Noch kundenorientierter.



Corona hat viele Schweizer Fitness- und Gesundheitscenter nicht nur kurz-, sondern vor allem langfristig verändert, sei es im Hinblick auf das Dienstleistungsangebot, die Mitarbeiterqualifikation oder die Kundenbedürfnisse. In vielerlei Hinsicht ist die Rückkehr zum Vor-Pandemie-Standard nicht mehr möglich. Doch wie genau reagieren Centerbetreiber auf dieses «New Normal» und wo sind die nachhaltigen Veränderungen spür- und sichtbar? Dazu hat die FITNESS TRIBUNE mit Tunç Karapalanci, Inhaber und Geschäftsführer der well come FIT AG, gesprochen.

Foto: well come Fit AG



FITNESS TRIBUNE: Durch Corona hat sich der Bewegungsmangel in der Bevölkerung verstärkt. Wie haben Sie den körperlichen und mentalen Zustand Ihrer Trainierenden nach der Wiedereröffnung erlebt?

Tunç Karapalanci: Wir konnten vom Beginn der Pandemie an den engen Kontakt zu unseren Mitgliedern halten. Da kam uns der Zufall zur Hilfe: Zu dieser Zeit haben wir unsere neue, centereigene App eingeführt. So konnten wir aktiv unsere Mitglieder über die aktuellen Entwicklungen informieren und unser Group-Fitness-Programm mit einem Livestream allen zugänglich machen – gerade während der Pandemie. Sofern es in den einzelnen Phasen möglich war, haben wir Outdoor-Programme angeboten, um ein regelmässiges Training in der Gruppe oder an Geräten zu ermöglichen. Wie in allen Bereichen des Lebens haben sich während der Pandemie neue Verhaltensmuster im Bereich Bewegung und Fitness etabliert, die sich nun wieder ändern. Es braucht bei uns allen noch ein wenig Zeit, um «neue» alte Bewegungsroutinen im Alltag wieder zu etablieren.

FT: Inwiefern hat sich die Motivation und der Trainingsrhythmus Ihrer Mitglieder seit der Pandemie verändert und wie reagieren Sie darauf?

TK: Es haben sich zwei Gruppen von Mitgliedern gezeigt: die Mitglieder, die regelmässig ihr spezifisches Training verfolgen, und die Mitglieder, die sich immer wieder gern von unseren Angeboten und Dienstleistungen inspirieren lassen. Da wir an den meisten Standorten ein 24-Stunden-Training anbieten, haben einige Mitglieder ihre Trainingszeiten vor- oder nachverlegt, um einer erhöhten Besucherfrequenz in den Centern auszuweichen.

FT: Wie haben Sie die Angebote und Dienstleistungen in Ihren Fitnesscentern seit der Pandemie bzw. im Zuge der Wiedereröffnungen angepasst?

TK: Wir haben uns auf die Bedürfnisse unserer bestehenden Klientel konzentriert. Die Ansprüche unserer Mitglieder sind mit der Pandemie gewachsen, sodass wir uns vor allem auf den Ausbau unseres Betreuungsangebots fokussiert haben.

FT: Dass man durch Sport aktiv die eigene Gesundheit fördern und Krankheiten vorbeugen kann, ist keine neue Erkenntnis. Doch durch die Corona-Pandemie und die damit verbundenen Lockdowns wurde dies für viele nochmals deutlicher. Dennoch sind die Mitgliederzahlen und Neuanmeldungen noch nicht auf dem gleichen Niveau wie vor der Pandemie. Wie leisten Sie Überzeugungsarbeit, um neue Mitglieder zu gewinnen bzw. die alten Mitglieder wieder zu motivieren?

TK: Überzeugungsarbeit leisten wir bei unseren bestehenden Mitgliedern. Wir stellen ihre Bedürfnisse klar in den Mittelpunkt unserer täglichen Arbeit. Dies führt dazu, dass sich die Mitglieder geschätzt und bei uns gut aufgehoben fühlen, was wiederum bewirkt, dass sie diese Erfahrung mit ihren ▸



Familien und Freunden teilen und diese dann ein Training bei uns aufnehmen.

FT: Mit welchen Herausforderungen haben Sie unter dem Eindruck der Pandemie bei der Neukundengewinnung und der Mitgliederbetreuung aktuell besonders zu kämpfen?

TK: Vor allem das Thema «Time Stop» stand im Vordergrund beim Abschluss von Verträgen. «Was passiert mit meinem Vertrag, wenn es wieder zu einem Lockdown kommt?» Hier haben wir von Beginn an keine Kompromisse gemacht: Wir haben jeden Lockdown mit einer Zeitgutschrift vergütet, sodass den Mitgliedern keine Nachteile aus den bundesbehördlichen Entscheiden entstanden sind und wir Sicherheit und Vertrauen in eine Mitgliedschaft bieten können.

FT: Inwiefern hat die Corona-Pandemie Sie zur Innovativität angeregt? Welche kreativen Lösungen und neuen Ideen haben Sie nun fest in Ihre Angebote und Dienstleistungen integriert?

TK: Wir haben vor allem in den Ausbau unserer Hard- und Software investiert, um noch schneller auf die oftmals sehr kurzfristigen Veränderungen der äusseren Verhältnisse reagieren zu können. So konnten wir noch viel individueller auf die Kundenbedürfnisse reagieren und diese sogar bis auf einzelne Wünsche herunterbrechen. Mit unserer eigenen App tragen wir den individuellen Bedürfnissen unserer Mitglieder Rechnung.

FT: Der Gesundheitsnutzen von Fitnesstraining ist hinreichend belegt und in der allgemeinen Bevölkerung zunehmend



Fotos: well come Fit AG



bekannter. Inwiefern nutzen Sie diese Chance und positionieren sich mit Ihren Fitnesscentern als professioneller Dienstleister mit einem wesentlichen Gesundheitsauftrag?

TK: Hier greift ganz klar das professionelle Ausbildungssystem, das u. a. durch den SFGV massgeblich gestaltet wurde. Unsere Mitarbeitenden sind durch ihre Ausbildung bereits Profis im Hinblick auf ein gesundheitsorientiertes Training. Jedes Mitglied startet bei uns zunächst mit einem Anamnesegespräch, in dem wir seine gesundheitlichen Bedürfnisse ermitteln. Fitness ist Gesundheit und Gesundheit ist Fitness. Diesen Kerngedanken verfolgen unsere Teams an jedem unserer neun Standorte.

FT: Fitnesscenter sind ein wesentlicher Baustein der Prävention. Welche Rolle spielen Netzwerke und Kooperationen mit Krankenkassen, Unternehmen, Verbänden, Kommunen usw.? Und was würden Sie sich hier noch wünschen?

TK: Ich würde mir wünschen, dass das Fitnesstraining, ähnlich dem Physiotraining, seinen Stellenwert in der Grundversicherung erhält. Mit einem regelmässigen Krafttraining kann zahlreichen Zivilisationskrankheiten vorgebeugt werden, was wiederum zu unglaublichen Kosteneinsparungen im Gesundheitswesen führen würde. Vielleicht braucht es hier einmal konkrete Berechnungen, um das für alle Anspruchsgruppen schwarz auf weiss zu verdeutlichen.

FT: Das Thema Gesundheit hat seit der Corona-Pandemie einen neuen Stellenwert in der Gesellschaft erhalten. Wie beurteilen Sie die mittel- und langfristigen Wachstumschancen durch das gestiegene Gesundheitsbewusstsein in der Bevölkerung und wie blicken Sie in die Zukunft der Branche?

TK: Ich blicke durchaus positiv in die Zukunft unserer Branche. Beim Thema Gesundheit trennt sich in unserer Branche die Spreu vom Weizen. Dieses Thema kann nur von Spezialisten mit einer Fachausbildung adäquat bedient werden. Anbieter mit ungeschultem Personal können dieses Bedürfnis in der Gesellschaft nicht abdecken. Diese Erkenntnis teilen uns auch immer wieder Rückkehrer mit, die unsere Betreuungsstandards nach ihrer Rückkehr umso mehr zu schätzen wissen.

FT: Im Zuge der Corona-Pandemie haben sich auch die Kundenbedürfnisse verändert. Inwiefern hat dies Einfluss auf den Qualifikationsbedarf Ihrer Mitarbeiter?

TK: An allen unseren Standorten haben wir den Anspruch, in allen Bereichen immer die Besten am Platz zu sein. Die laufende Qualifikation unserer Mitarbeitenden steht im Zentrum unserer Tätigkeit. Wir geben neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen in unserem Betreuungsangebot den entsprechenden Raum. Für die Ausbildung unserer Mitarbeitenden gibt es eine Jahresplanung, mit der wir das Fachwissen unseres Personals beständig an die aktuellen Entwicklungen anpassen. ■



Über den Interviewpartner Tunç Karapalanci

Der Ostschweizer hat die well come FIT AG – the wellness and fitness company mit mittlerweile sieben Destinationen u. a. in St. Gallen Ost und West sowie in Frauenfeld zu einem sehr erfolgreichen Schweizer Fitnessunternehmen gemacht. Mit der neuen well come FIT App Roody setzt das Unternehmen ausserdem auf die Digitalisierung ausgewählter Teile seines Angebotes.

www.welcomefit.ch

«Die Pandemie war ein Anstoss, gewisse Dinge zu verändern»

Bereits kurz nach dem Beginn der Pandemie hat die FITNESS TRIBUNE mit Roy Salveter, Leiter der Abteilung Prävention nichtübertragbarer Krankheiten (und derzeit Leiter ad interim der Abteilung übertragbare Krankheiten) des Bundesamts für Gesundheit BAG Schweiz, über die damals hochbrisante Lage der Fitness- und Gesundheitsbranche und die möglichen negativen Auswirkungen auf die Gesundheit der Schweizer Bevölkerung gesprochen (Ausgabe 194). Nun geht es darum, herauszufinden, welche Auswirkungen die Corona-Pandemie tatsächlich hatte und wie die Branche gemeinsam mit den zuständigen Behörden darauf reagieren kann.
Grund genug, Herrn Salveter erneut zum Interview zu bitten.



Foto: NICOLAS ZONVI



FITNESS TRIBUNE: Wie schätzen Sie den aktuellen gesundheitlichen Zustand der Schweizer Bevölkerung ein?

Roy Salveter: Aus Umfragen wissen wir, dass rund 85 Prozent der Schweizer Bevölkerung den eigenen Gesundheitszustand als gut bis sehr gut einschätzen.

FT: Inwiefern hat die Corona-Pandemie durch Lockdowns und Verunsicherungen in der Bevölkerung ihren Teil zum aktuellen Gesundheitszustand der Schweizer beigetragen?

RS: Es gab den «Corona-Effekt». Dass sich Menschen generell weniger bewegen, wenn sie zu Hause bleiben müssen, überrascht nicht. Im Schnitt bewegten sich im Vergleich zum Vor-Pandemie-Niveau zwei von fünf Personen weniger.

Gleichzeitig hat die Pandemie im Bereich Bewegung auch positive Entwicklungen in Gang gesetzt: Viele Menschen bewegten sich sogar mehr, nutzten das langsamere Leben im Lockdown für Yoga, Joggen, Spaziergänge in der Mittagspause oder die Veloausfahrt, die sie schon lange hatten unternehmen wollen. Die Pandemie lieferte Menschen einen Anstoss, gewisse Dinge im Leben zu verändern – auch bei der Bewegung und beim Sport. Die Pandemie hat demnach Bewegungsmuster verändert, zum Guten wie zum Schlechten. Wichtig ist nun, positive Muster zu stärken und negative zu vermindern.

Auch berichten mehr Personen von einer psychischen Belastung, mit der sie vor der Pandemie noch nicht konfrontiert waren. Dies trifft insbesondere auf Jugendliche und junge Erwachsene zu. Eine Mehrheit der Bevölkerung scheint jedoch keine grundlegende Beeinträchtigung erfahren zu haben.

FT: Welche Möglichkeiten sehen Sie, das kontinuierliche Fortschreiten der sogenannten Zivilisationskrankheiten aufzuhalten?

RS: Das BAG setzt seit 2017 mit zahlreichen Partnern eine Strategie des Bundesrates um, deren Fokus auf der Prävention von nichtübertragbaren Krankheiten liegt, die sogenannte NCD-Strategie. Ein gesunder Lebensstil kann nichtübertragbare Krankheiten verhindern oder zumindest deren Folgen lindern. Es geht daher darum, die Risikofaktoren wie Tabak- und Alkoholkonsum zu reduzieren. Diese erhöhen nämlich das Risiko, an Krebs, Herz-Kreislauf-Erkrankungen oder Diabetes mellitus Typ 2 zu erkranken. Gleichzeitig wollen wir Bewegung und eine ausgewogene Ernährung fördern. Sie gelten als Schutzfaktoren und können dieses Risiko mindern.

FT: Als Leiter der Abteilung Prävention nichtübertragbarer Krankheiten des Bundesamts für Gesundheit kennen Sie die unterschätzten Gefahren, die Bewegungsmangel mit sich bringt. Warum sind Fitnesscenter besonders wirkungsvoll hinsichtlich aktiver Prävention?

RS: Bewegung wirkt gleich mehrfach. Regelmässige Bewegung vermindert das Risiko, dass eine Krankheit wie Krebs ▸

oder Diabetes überhaupt entsteht. Zudem stärkt sie das Immunsystem und beugt Infektionen vor. Aber Bewegung wirkt auch bei Menschen, die bereits an einer chronischen Krankheit leiden. Mit der richtigen Bewegung können die Symptome zum Teil gelindert werden. Auch die Psyche und das Sozialleben profitieren von einem aktiven Lebensstil.

Fitnesscenter bieten ein Bewegungsangebot, das bei vielen gut ankommt und von über einer Million Menschen in der Schweiz genutzt wird. Gerade für den präventiven und auch therapeutischen Einsatz von Bewegung sind Fitnesscenter mit fachlicher Betreuung sehr bedeutsam.

FT: Wissenschaftliche Studien belegen schon lange diesen präventiven und gesundheitsfördernden Nutzen von regelmässigem Fitnesstraining. Wie kann die Fitnessbranche durch Ihr Bundesamt mehr gefördert werden?

RS: Bewegung ist in vielen Bereichen die beste Medizin. Gemeinsam mit dem Bundesamt für Sport BASPO unterstützt das BAG Aktivitäten, die es Menschen ermöglichen, sich mehr zu bewegen. Um dieses Ziel zu erreichen, arbeiten wir mit Akteuren zusammen, die in diesem Feld aktiv sind. Die Fitnessbranche ist eine wichtige Partnerin für uns. Uns ist es ein Anliegen, dass wir die gemeinsamen Ziele zur Bewegungsförderung zusammen weiterverfolgen. So ist die Fitnessbranche in unserer Expertengruppe «Exercise is Medicine» vertreten.

FT: Die Corona-Pandemie hat dazu geführt, dass weniger Menschen etwas für ihre Fitness und somit ihre Gesundheit getan haben. Was muss geschehen, um das Interesse an gesundheitsfördernder Bewegung zu steigern?

RS: Das BAG hat daher auch die Initiative «Bewegung für mehr Bewegung» lanciert. Folgende Ziele stehen dabei im Vordergrund:

- positive Wirkung von Bewegung und Sport auf Körper, Geist und psychosoziale Aspekte aufzeigen; ganz allgemein Bedeutung von Bewegungsförderung verdeutlichen
- Partnern gegenüber unterstützend wirken und ihre Aktivitäten in der Kommunikation stärker hervorheben
- gemeinsame Bewegung unter den Akteuren kreieren, viele Kräfte ziehen am gleichen Strang

Wichtig ist auch, dass die Bedeutung von Bewegung in der Medizin stärker thematisiert wird.

FT: Was kann die Politik dazu beitragen, die Menschen in der Schweiz gesünder werden zu lassen?

RS: Es ist sicher wichtig, dass auch die Politik ihre Verantwortung wahrnimmt. Wenn man ein neues Gesetz plant, sollte man sich auch darüber Gedanken machen, welche Auswirkungen es auf die Gesundheit hat. Dies gilt auch für die Umsetzung der Gesetze auf lokaler Ebene wie zum Beispiel in der Raumplanung, in der Bildung oder im Strassenverkehr. Denn erst gesundheitsförderliche Rahmenbedingungen können auch einen gesunden Lebensstil ermöglichen.

FT: Viele Krankenkassen bieten Unterstützung für das Training in Fitness- und Gesundheitsanlagen in Form von Zusatzversicherungen an. Der Umfang der Förderungen variiert dabei stark. Inwiefern sollte das Fitnesstraining auch mit der obligatorischen Grundversicherung unterstützt werden, um die Gesundheit der Schweizer zu fördern?

RS: Es ist erfreulich, dass Krankenkassen Unterstützung bieten bei der Bewegungsförderung. Die Grundversicherung jedoch vergütet grundsätzlich nur Behandlungskosten für Krankheiten.

FT: Krafttraining ist für den Aufbau und Erhalt der persönlichen Leistungsfähigkeit unabdingbar. Umgekehrt führt ein Mangel an Bewegung zum Verlust von Muskelmasse und mitunter zu schwerwiegenden Gesundheitsfolgen. Gerade mit zunehmendem Alter sind die Auswirkungen besonders prekär. Inwiefern müssen gerade auch für ältere Menschen attraktive Unterstützungen in den Fokus genommen werden und wie können diese aussehen?

RS: Regelmässige Bewegung ist für ältere Erwachsene besonders wichtig, weil sie zur Steigerung der Lebensqualität beiträgt und den Verlust der Unabhängigkeit und Hilfsbedürftigkeit verhindern oder zumindest verzögern kann. So sind die Kräftigungsangebote auch für die Sturzprävention äusserst wichtig. Im Alter können allerdings die Unterschiede zwischen Einzelpersonen sehr gross sein. Besonders wichtig ist ein auf die individuelle Situation abgestimmtes Programm, wie das viele Fitnesscenter bereits heute anbieten. ■

Weitere Initiativen
Für mehr Bewegung: Spectra
Bewegungsförderung im BAG
Siehe auch: Exercise is Medicine



Über den Interviewpartner
Roy Salveter
Dr. Roy Salveter ist Leiter Abteilung Prävention nichtübertragbarer Krankheiten und zusätzlich ad interim Leiter Abteilung übertragbare Krankheiten im BAG. Dieses ist zuständig für die nationale Gesundheitspolitik und für die Förderung der Gesundheit der Schweizer Bevölkerung und setzt sich für eine gesunde Lebensweise der Bevölkerung und ein leistungsfähiges Gesundheitssystem ein. Z. B. ist es zuständig für die soziale Kranken- und Unfallversicherung, es plant und realisiert die nationalen Programme zur Bekämpfung von Suchtverhalten und von übertragbaren Krankheiten und kümmert sich um die Vorbeugung von nichtübertragbaren Krankheiten sowie den Strahlenschutz.
www.bag.admin.ch

Foto: NICOLAS ZONVI



EGYM

Smart Strength statt Steckgewichte

Der neue Open Modus für EGYM Smart Strength begeistert Einsteiger, Fortgeschrittene und Experten. Ersetze Steckgewichte nahtlos und erschliesse neue Umsatzpotenziale für dein Studio.

Scanne den
QR Code
und erfahre wie.

Freddy Mora +41 (0) 79 123 58 33 | freddy.mora@egym.com
Daniel Holsträter +41 (0) 79 360 10 13 | daniel.holstraeter@egym.com
EGYM | Rüssenstrasse 12 | 6340 Baar

KRAFT trifft KUNST 3



Bereits zum dritten Mal präsentiert gym80 seine Kraftmaschinen in einem aussergewöhnlichen Ambiente in der Fame Gallery in Zürich. Hanspeter Rubner und Christian Billinger von gym80 Schweiz laden zum exklusiven Event ein, der von Donnerstag 25. August bis und mit Samstag 27. August 2022 stattfinden wird. Die FITNESS TRIBUNE konnte noch kurz vor dem Event mit Hanspeter Rubner sprechen.

FITNESS TRIBUNE: Lieber Hanspeter, schon knapp in einem Monat geht Euer Event über die Bühne. Bist Du nervös oder ganz entspannt, da Du bereits viele Events in deinem Leben organisiert hast?

Hanspeter Rubner: Es ist immer wieder eine grosse Herausforderung einen neuen Event zu organisieren. Nervös bin ich nicht, doch ich bin immer wieder froh, wenn die Vorbereitungen ein Ende haben. Die Logistik und der Personalaufwand ist jedes Mal eine neue Herausforderung. Es soll ja jeder Event etwas besser werden, da man aus den vergangenen Events immer wieder was lernt.

FT: Kannst Du unseren Lesern mitteilen, warum sie zu eurem Event kommen sollen?

HR: Weil es einfach einmalig ist! Kraft und Kunst miteinander kombiniert das wird auch in Zukunft in den Gym's ein Thema sein. Inspirationen zum das Gym mal etwas anders einzurichten wird man auch sehen. Es wird auch die Fertigung eines Gerätes zu sehen sein und das alleine ist schon grosse Kunst, da bei Gym80 noch sehr viel von Hand gearbeitet wird und wir komplett nachhaltig produzieren (94 % wird in Deutschland produziert!).

FT: Magst du uns verraten, welche Prominente euch besuchen werden oder ist das (noch) geheim?

HR: Es gibt schon Prominente, doch stelle ich den Promistatus nicht über den des Kunden der am Event zu Besuch kommt. Denn an diesen Tagen sind die Leute, die Gym's aufgebaut haben und immer noch in der Fitnesswelt sind, unsere Promis. Klar kommen bei uns immer wieder Sport- und Showstars an den Event, da wir auch einige mit Gym80-Geräten beliefern.

FT: Wählst Du die Bilder in der Ausstellung aus?

HR: Gemeinsam mit dem Galeristen. Ich muss es natürlich ohne Geräte vor Ort machen. Die neuen Geräte und Prototypen werden erst auf den Event angeliefert. Die letzten Events sind gut angekommen und somit werden wir es auch dieses mal mit der Auswahl schaffen.

FT: Wo ist momentan der Trend bei den Fitnessgeräten?

HR: Die Anfrage an Plate Loaded Pure Kraftgeräten ist sehr gross. Diese Serie vereint die Freiheit des ursprünglichen Kurz-Langhanteltrainings und dem Trainingskomfort sowie die Stabilität von durchgeführtem Gerätetraining. Da Gym80 über 400 verschiedene Trainingsgeräte produziert, findet jeder die richtigen Geräte für sein Gym oder für zu Hause.

FT: Ist es dir wichtig, welches Design die Geräte haben?

HR: Ich experimentiere gerne! Am Event werden die verrücktesten Farb-/Polster-Stickereikombinationen zu sehen sein. Auch im Showroom Zürich-Schlieren habe ich über 50 verschiedene Polster- und auch Stahlfarben vor Ort. Ich bevorzuge Stahl/Klarlack geschliffen für den Rahmen, die beweglichen Teile in einem matten Ton, das Polster in Camouflage und die Polsternaht in der gleichen Farbe wie die beweglichen Teile – Alles ist möglich!

Foto: gym80 Schweiz AG

KRAFT TRIFFT KUNST 3

DO 25. / FR 26. / SA 27.August 2022
an der Talstrasse.9 / 8001, Zürich

gym80 SCHWEIZ

AUF ÜBER 750M²

gym80 präsentiert seine Kraftmaschinen zum dritten Mal in außergewöhnlicher Umgebung. In der Fame Gallery, auf 750 m², trifft Kraft auf Kunst. Am 25. bis 27. August ist die Ausstellung begehbar und alle Besucher sind herzlich dazu eingeladen uns zu besuchen. An allen Tagen können unsere Gäste spannende Einblicke in die Welt der neusten Kraftgeräte gewinnen.





#KINGOFMACHINES

PURE KRAFT · 80 ATHLETICS · STRONG PURE KRAFT · gym80 digital · PRIVATEGYM

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

DEINE NEUEN **TRAININGSWELTEN**



SCREENING

STARTE JETZT IN DEIN TRAINING DER ZUKUNFT!



VIKO-MOTORISCHES TRAINING

milongroup

milon | five





Erfahre hier mehr über die
Trainingswelten von milon & five!
www.milongroup.com

Newform Fitness

Der neue Fitness Hotspot in Bad Hall



Rund um die Uhr trainieren im neu eröffneten Newform

Ende Mai öffnete Newform Fitness sein neues Studio in Bad Hall. Der modernst ausgestattete Fitnessclub bietet in bester Lage und auf 1000 m² die neuesten Trainingsgeräte von Technogym, einen überdachten Outdoor-Trainingsbereich und ein umfangreiches Wellness-Angebot. Trainieren ist rund um die Uhr möglich – 24 Stunden, jeden Tag die Woche.

Bei uns bleiben keine Wünsche offen

«Wir haben das Gebäude für unser Studio neu gebaut und konnten dadurch alles perfekt auf die Wünsche und Anforderungen unserer Kundinnen und Kunden abstimmen», informiert Christian Kadletz, Inhaber von Newform Fitness. «Unser Kundenstamm ist laufend gewachsen. Wir haben auch sehr viele Firmenkunden von Unternehmen wie der Voest oder Borealis. Deshalb brauchten wir mehr Platz. Uns stehen am neuen Standort jetzt 1000 m² zur Verfügung, im alten Studio waren es 800 m².»

Besonders hervorzuheben ist der 100 m² grosse und überdachte Outdoor-Trainingsbereich. Das Training ist bei Newform Fitness mit Self Check-in rund um

Foto: Max Habich



«Das Cardio-Training mit Excite Live stellt für mich einen echten Quantensprung dar»

die Uhr möglich, 24 Stunden an jedem Tag. Das Studio am neuen Standort in Bad Hall wurde mit den neuesten und modernsten Geräten von Technogym ausgestattet, darunter auch Excite Live für das Cardio-Training.

Voll digitalisiert mit Excite Live

«Das Cardio-Training mit Excite Live stellt für mich einen echten Quantensprung dar», erklärt Christian Kadletz. «Am besten kommt dabei der Online-Trainer an, der motiviert unsere Kundinnen und Kunden am meisten. Das Thema Digitalisierung kommt bei uns immer mehr. Zum Beispiel beim Check-in und beim Check-out. Alle unsere Kundinnen und Kunden können mit einer Karte auch an allen drei Standorten trainieren. Die Geräte werden immer digitaler, alles wird dadurch einfacher und unkomplizierter.»

Die neuen Excite Live-Cardiogeräte von Technogym ermöglichen von Trainern geleitete Workouts, Gruppenkurse, virtuelles Training im Freien, Trainingsroutinen, Übungen und auch Unterhaltung. Die Vielfalt an Inhalten ist kaum zu überbieten. Mit der Mywellness-App 5.0 wird die Digitalisierung des Trainings auf eine neue Stufe gehoben. Besonders ins Auge sticht das neue Oberflächendesign der User Interfaces, das für «Technogym Live» völlig überarbeitet wurde. Die User Interfaces überzeugen mit ihrer Übersichtlichkeit, durch die die Benutzer schnell und einfach ihre gewünschten Trainings und Informationen abrufen können.

Trainieren wie echte Athleten

Ebenfalls von Technogym stammen die Geräte der Skill Line, Skillrow und Skillrun, die in Zusammenarbeit mit Sportlern, Trainern und akademischen Forschungsinstituten entwickelt wurden. Skillrow ist das erste Indoor-Rudergerät zur Optimierung der anaeroben Kraft, der aeroben Leistung sowie neuromuskulärer Fähigkeiten in einer einzigen Lösung. Das Laufband Skillrun steht für ein effektives Kraft- und Herzkreislauftraining mit integrierten Routinen mit Videoanleitung und spezifischen Workouts für das Athletiktraining.

«Die Vielfalt an Inhalten ist kaum zu überbieten»



Die Cardioserie Excite Live bietet den Mitlgiedern eine große Bandbreite an Workout- und Entertainment Optionen

Vielfältige Trainingsmöglichkeiten im Kraftbereich

Der Freihantelbereich des Studios ist mit Olympic Power Racks ausgerüstet. Diese Racks von Technogym gewährleisten vielfältige Trainingsmöglichkeiten. Mehrkantige Pull-up-Stangen mit ganz spezieller Oberflächenbeschaffenheit sorgen für optimalen Griff.

Mit der Selection Line und Pure Strength-Geräten von Technogym punktet der Kraftbereich. In diese Geräte flossen die Ergebnisse umfassender wissenschaftlicher Studien und die Erfahrung aus dem Spitzensport ein. Dies gewährleistet die fortschrittlichsten Lösungen bei Biomechanik, Ergonomie und Nachhaltigkeit. Mit der Selection Line und mit Pure Strength können die Kundinnen und Kunden des Studios maximale Trainingsleistungen erzielen.

Cross-Fit Training am Octagon

In der Functional Zone zieht ein Octagon die Aufmerksamkeit auf sich. Dieser Fitnessbereich bietet eine voll-



Skillrow ist ein Indoor-Rudergerät zur Optimierung der anaeroben Kraft, der aeroben Leistung

Fotos: Max Habich

ständige Palette an Functional-Training einschliesslich Körperkonditionstraining, Crosstraining und athletischem Training.

« Christian Kadletz ist mit Newform Fitness seit 17 Jahren am Markt»

Auch der Wellness-Bereich von Newform Fitness in Bad Hall lässt keine Wünsche offen. Für Saunabesucher gibt es eine grosse Aussenterrasse. Gegen Aufpreis steht auch ein Solarium zur Verfügung.

Christian Kadletz ist mit Newform Fitness seit 17 Jahren am Markt. Alle Kundinnen und Kunden können in den Studios um 39,90 Euro pro Monat trainieren. Bei diesem Preis ist alles ausser dem Solarium inklusive: Das Training an allen drei Standorten Bad Hall, Linz und Steyr, Kurse in Linz, Crossfit, Wellness mit Sauna und das Getränke-Abo. ■



100 m² großer und überdachter Outdoor-Trainingsbereich

Newform Fitness Bad Hall

Gewerbestraße 7
4541 Adlwang

07258 / 332 22
badhall@newform-fitness.at
www.newform-fitness.at

Öffnungszeiten:

Mo, Mi: 9.00 bis 12.00 Uhr und 16.00 bis 21.30 Uhr
Di, Do: 16.00 bis 21.30 Uhr
Fr: 9.00 bis 12.00 Uhr und 16.00 bis 21.00 Uhr
Sa, So und Feiertage geschlossen
Self Check-in: 24 Stunden



Mit dem Self Check-in ist das Training 24 Stunden am Tag möglich

Erstes Fitnesscenter in Österreich nach DIN EN 17229 zertifiziert

Das Fitnesscenter clever fit in Klagenfurt ist seit Kurzem nach der Europäischen Norm DIN EN 17229 zertifiziert – damit ist es das erste «ZertFit»-Center in Österreich. Wir haben mit Inhaber und Geschäftsführer Niki Redzepagic über seine Beweggründe für die Zertifizierung mit der BSA-Zert, deren Vorteile und den Ablauf gesprochen.





«clever fit steht für klare Transparenz und Kundenfreundlichkeit: Wir haben vier Abomodelle, da ist für jeden etwas Passendes dabei», erklärt Niki Redzepagic. «Ausserdem bieten wir die besten Voraussetzungen für das Training, gern auch mit professionell erstelltem Trainingsplan. Flexible Öffnungszeiten, modernste Trainingsgeräte und ausgezeichnete Trainer garantieren den persönlichen Erfolg.» Um die hohen Qualitätsstandards des clever fit Klagenfurt von einer unabhängigen Stelle bestätigen zu lassen, hat sich der Geschäftsführer vor Kurzem dazu entschieden, das Center nach DIN EN 17229 zertifizieren zu lassen.



Niki Redzepagic ist stolz auf das Zertifikat. Wie auch Sie Ihr Center zertifizieren lassen können, erfahren Sie unter www.bsa-zert.de.

Die Europäische Norm für Fitnessstudios DIN EN 17229 stellt Mindestanforderungen an Fitnesscenter. Diese umfassen die operativen und betrieblichen Verfahren für das Angebot sowie für die Bereitstellung der Dienstleistungen. Auch die Auswahl und die Aufstellung der Ausrüstung sowie sämtlicher zugehöriger Einrichtungen – falls vorhanden – sind in der Norm festgelegt. Sie gilt für alle öffentlich zugänglichen Fitnesscenter, um eine sichere und geregelte Umgebung zu bieten. «Ich sehe den Vorteil der Zertifizierung vor allem darin, dass gewisse Standards eingehalten werden», so der Geschäftsführer.

Zertifizierungsverfahren gut machbar

«Der Ablauf ist gut machbar – ich habe mich selbst darum gekümmert. Durch Corona hat sich die Prioritätenliste etwas verändert, daher hat es in unserem Fall etwas länger gedauert. Aber unter normalen Umständen ist alles in weniger als vier Wochen gut zu bewältigen. Die Zusammenarbeit mit der BSA-Zert verlief auch einwandfrei, die Kollegen sind sehr hilfsbereit.»

Sicherheit steht an erster Stelle

Der ausschlaggebende Grund, warum sich Niki Redzepagic für die Zertifizierung entschieden hat, war vor allem der Sicherheitsaspekt. «Ich sehe es auch aus Kundensicht – eine gewisse Sicherheit ist durch das ‹ZertFit› auch für ihn gegeben.» Denn durch das Zertifizierungsverfahren von der BSA-Zert werden einheitliche Sicherheitsstandards im Center etabliert: Die Mitarbeiter werden auf Notfälle wie Brand oder Erste Hilfe vorbereitet und interne Abläufe werden optimiert. Weiterempfehlen würde er die Zertifizierung auf jeden Fall. «Ich habe die Zertifizierung bereits meinen Partnern empfohlen, welche über 32 Center in Österreich betreiben.»

Fotos: clever fit Klagenfurt

Die Innovation in der Körperzusammensetzungsanalyse

InBody 970

- **Innovative 3 MHz-Messtechnologie**
- **Erkenntnisse zu Ernährung, Geriatrie, Rehabilitation, Kardiologie etc.**
- **Kundenerkennung durch Fingerprint**



best 4 health

www.best4health.ch

Grindelstrasse 12 | 8303 Bassersdorf | Tel. +41 44 500 31 80



BSA-Akademie – Ihr Weiterbildungspartner

Jetzt Mitarbeiter nebenberuflich qualifizieren

Für Unternehmen, die Quereinsteigende oder Mitarbeitende gezielt nebenberuflich weiterbilden möchten, bietet die BSA-Akademie über 80 staatlich geprüfte und zugelassene Lehrgänge. Durch das Lehrgangssystem – bestehend aus einem kombinierten Fernunterricht mit Fernlernphasen und kompakten Präsenzphasen – profitieren Teilnehmende u. a. von maximaler Flexibilität. Die Präsenzphasen können digital oder an den zwei Lehrgangszentren in Österreich (Wien und Innsbruck) sowie bundesweit in Deutschland (z. B. München) absolviert werden.

30.09.2022–02.10.2022, Gesundheitstrainer/in, Wien
20.10.2022–23.10.2022, Fitnesstrainer/in-B-Lizenz, München
17.11.2022–20.11.2022, Ernährungstrainer/in-B-Lizenz, Wien

Weitere Infos zu den Terminen und Lehrgängen unter:
www.bsa-akademie.de



Für ganzheitliche Kundenbetreuung und -beratung

Jetzt zum Ernährungstrainer qualifizieren

Eine bewusste Ernährung, die den Körper optimal mit den notwendigen Nährstoffen versorgt, trägt wesentlich zu einem gesunden und fitten Lebensstil bei. Mit dem BSA-Lehrgang «Ernährungstrainer/in-B-Lizenz» erhalten die Teilnehmenden fundiertes Basiswissen im Bereich Ernährung. So werden sie dazu befähigt, Kunden zu Themen rund um Nahrungsmittel und Essverhalten zu beraten und zu betreuen. Darüber hinaus sind sie in der Lage, das Ernährungsverhalten und damit auch den allgemeinen Gesundheitszustand ihrer Kunden zu analysieren und zu optimieren.

Sie möchten mehr über den Basislehrgang «Ernährungstrainer/in-B-Lizenz» erfahren? Dann kontaktieren Sie uns gern telefonisch unter Tel.: +49 681 6855 143.

www.bsa-akademie.de/ertrb



Weiterbildung zum Athletiktrainer mit der BSA-Akademie

Zielgruppengenaue Betreuung

Mit der Weiterbildung «Athletiktrainer/in» entwickeln Teilnehmende Pläne zum funktionellen Training der athletischen Fähigkeiten von Sportlern und/oder Kunden mit körperlich stark belastenden Berufen, indem sie individuell ausgerichtete Übungen zur gezielten Leistungssteigerung auswählen. Die dreitägige Präsenzphase des Lehrgangs kann entweder vor Ort oder digital absolviert werden. Als fachliche Ergänzung zu diesem Lehrgang bieten sich auch die Weiterbildungen «Athletiktrainer/in Leistungssport» und «Athletiktrainer/in-A-Lizenz» an.

Für eine individuelle Beratung zu den Lehrgängen der BSA-Akademie stehen wir Ihnen telefonisch unter Tel.: +49 681 6855 143 gern zur Verfügung.

www.bsa-akademie.de/athltr

Fotos: DHfPG/BSA

YOUR BUSINESS CHANGER

ACISO
Fitness & Health Consulting

EINSTEIN HAT RECHT.



DIE REINSTE FORM DES WAHNSINNS IST ES, ALLES BEIM ALTEN ZU BELASSEN UND ZU HOFFEN, DASS SICH ETWAS ÄNDERT.

Albert Einstein

JETZT BERATUNGSTERMIN VEREINBAREN!

Um langfristig und nachhaltig mit einem Business erfolgreich zu sein, waren schon immer Innovationskraft und Veränderungsbereitschaft die wichtigsten Voraussetzungen.

UNTERNEHMEN DES JAHRES
BODY•LIFE Award 2021
für Markt-Performance

WE ARE YOUR BUSINESSCHANGER

043 488 04 90 ariane.egli@aciso.com

www.aciso.com

Technogym Biostrength:

Revolution des Krafttrainings

Die erste Krafttrainingslösung, die sich Ihnen vollständig anpasst und 30 % bessere Ergebnisse bei gleichbleibender Trainingszeit garantiert

Die Effektivität eines Krafttrainings hängt von vielen Faktoren ab: der richtigen Belastung, der angemessenen Anzahl von Wiederholungen, der Erholungszeit, der Geschwindigkeit der Übungsausführung, der Körperhaltung und der Bewegungslinie. Die Optimierung dieser Details und die Vermeidung häufiger Fehler sind von elementarer Bedeutung, wenn es darum geht, Ihr Training maximal effektiv zu gestalten und in kürzerer Zeit bessere Ergebnisse zu erzielen.

Biostrength, Technogyms neue Produktlinie fürs Krafttraining, passt sich dank einer patentierten Technologie, die auf künstlicher Intelligenz und neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen beruht, perfekt an Sie an und garantiert so bei gleichbleibender Trainingszeit 30 Prozent bessere Ergebnisse als beim Training mit herkömmlichen Geräten oder Hanteln. Biostrength sorgt beim Workout immer für eine optimale Belastungsstärke, Bewegungslinie, Körperhaltung und Ausführungsgeschwindigkeit. Auch die Anzahl der Sätze, Wiederholungen sowie die empfohlenen Erholungszeiten werden automatisch berechnet.

Das patentierte Biodrive-System aus der Luft- und Raumfahrttechnologie bietet Ihnen sechs Widerstandsarten, mit denen Sie die Effektivität Ihres Trainings je nach Ziel verbessern können. Sie werden vollständig durch das gesamte Workout geleitet und erzielen so auf sichere und zugleich unterhaltsame Weise maximale Ergebnisse: Dank der Biodrive Technologie erkennt das System, wenn Sie müde sind, und reduziert über die Spotter-Funktion automatisch die Belastung, damit Sie den jeweiligen Satz zu Ende bringen können. Zur Steigerung der Motivation erhalten Sie zudem bestimmte Belohnungs-Abzeichen, sobald Sie neue Ziele erreicht haben.



Biostrength bietet ein digitales und vernetztes Workout-Erlebnis mit einer noch nie dagewesenen Vielfalt an Trainingsprogrammen und -inhalten. Mit einem einfachen Login in das Ökosystem von Technogym können Sie an den Geräten der Biostrength Linie genau die Trainingserfahrung auswählen, die am besten zu Ihnen und Ihren Wünschen passt – von zielgerichteten Programmen über personalisierte Programme bis hin zum freien Training.

Die vier zielorientierten Target Programme umfassen:

- Hypertrophy: Aufbau von Muskelmasse. Das Programm erhöht die Belastung in der exzentrischen Phase der Bewegung, während sich die Muskelfasern verlängern. Dadurch wird das Muskelwachstum angeregt.
- Power: Trainieren wie ein Profi. Die Einstellung eines Widerstands ohne Trägheit ermöglicht es Ihnen, Explosivkraft und Maximalkraft auf besonders sichere Weise zu trainieren.
- Strong: Kraftsteigerung. Durch den viskosen Widerstand werden die jeweiligen Übungen mit zunehmender Ausführungsgeschwindigkeit intensiver.
- Tone: Besserer Muskeltonus bei weniger Anstrengung. Durch den elastischen Widerstand und die allmähliche Steigerung der Belastung steigern Sie über die gesamte Bewegungslinie hinweg kontinuierlich Ihren Muskeltonus.

Fortgeschrittene können über die Custom-Funktion verschiedene Trainingstechniken wie Drop Sets, Pyramiden, Single Set Tone Express usw. ins Training integrieren. Wenn Sie sich bereits perfekt auskennen und Ihr eigenes Programm zusammenstellen möchten, können Sie mit dem Free Training-Modus schnell und einfach trainieren, ohne sich einzuloggen. Einfach die Session entsprechend anpassen und die gewünschte Belastungsintensität und Anzahl der Wiederholungen auswählen.

Biostrength ermöglicht es Betreibern von Fitnessclubs und Personal Trainern, ihren Mitgliedern innovative Programme mit Erfolgsgarantie anzubieten und dadurch den Wert ihrer Mitgliedschaft enorm zu erhöhen. Dank der professionellen Softwareplattform Technogym Mywellness, erhält jedes Mitglied ein massgeschneidertes Programm, das perfekt auf die jeweiligen Ziele zugeschnitten ist; nach einfachem Login leitet Biostrength die Trainierenden vollständig durch das Workout und garantiert so, dass die Übungen immer korrekt ausgeführt werden.

OFFICIAL DISTRIBUTOR IN SWITZERLAND
Fimex Distribution AG
Werkstrasse 36 | 3250 Lyss
info@fimex.ch | +41 32 387 05 05

Foto: Technogym



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



Krafttraining smart gemacht: Digital vernetzt und angeleitet

Die Ultra Kraftgeräte-Serie von Matrix überzeugt seit ihrer Einführung mit besonders innovativen Premium-Features und einem aussergewöhnlichen Design. Alle 19 Einzelstationen der Serie erhielten inzwischen ein «Facelift» sowie Optimierungen der Biomechanik und Ergonomie - und als Option die Intelligent Training Console, kurz ITC.

Für ein nahtloses Trainingserlebnis

Mit der Intelligent Training Console, eröffnen sich Mitgliedern und Studiobetreibern attraktive Möglichkeiten der digitalen Vernetzung und eines geführtes Krafttrainings.

Die WLAN-fähige Touchscreen Konsole der ITC hat eine intuitive Benutzeroberfläche, die Trainer und Trainierende dabei unterstützt, ein individuelles Trainingsziel festzulegen. So können sowohl Einsteiger als auch langjährige Mitglieder – einfach mittels Anmeldung per RFID – ihren persönlichen Trainingsplan bei jedem Workout nutzen.

Workout Tracking

Ihre Mitglieder können sich absolvierte Einheiten jederzeit anzeigen lassen, um Fortschritte zu verfolgen. Das motiviert und hilft beim Erreichen der angestrebten Ziele.

Mit der ITC lassen sich weitere Tools der Matrix Connected Solutions nutzen. Mit Asset Management z. B. können Sie die Benutzeroberfläche des Displays mit Ihrem Markenauftritt Marke gestalten.



MATRIX

Kontakt:
office@johnsonfitness.eu

Showroom Schweiz
Riedthofstr. 214, 8105 Regensdorf
Tel: +41 (0) 44 843 30 30

Gezielte Trainingsunterstützung
Als Trainingsziel stehen Kraftausdauer, Muskelaufbau und Maximalkraft zur Auswahl. So finden Neueinsteiger und erfahrene Kraftsportler, die nach einem neuen Trainingsreiz suchen, ihr passendes Training.

Übungsausführung als Video
Auf dem Display zeigen Übungsvideos die korrekte Ausführung der entsprechenden Übung.

Programmierte Steigerung
Ausgehend vom aktuellen Leistungslevel erstellt die ITC zielbasierte Trainingspläne, um die Resultate innerhalb von 8–12 Wochen deutlich zu verbessern.

Trainingsverlauf abrufen
Die Trainingshistorie zeigt absolvierte Einheiten und hilft, den Trainingsfortschritt im Auge zu behalten.

Explosives Lifting
Mit dem diesem besonderen Programm wird der Fokus neben Kraft auch auf die Schnellkraft gelegt.

Duale Benutzeranmeldung
Mehr Spass zu zweit und eine schnellere Frequenz, denn es können sich zwei Benutzer gleichzeitig am Gerät anmelden und abwechselnd trainieren.

Sitzeinstellung wird gespeichert
So können Trainierende automatisch die gleiche, ergonomisch korrekte Position einnehmen.

Berührungsloses Login
Dank RFID können sich Nutzer schnell und unkompliziert per Chip oder Armband anmelden und auf ihre Einstellungen und Programme zugreifen.

Vernetzte Technologie
Internetverbindung per WiFi oder Ethernet-Kabel eröffnet den Zugang zum digitalen Öksosystem von Matrix (optional).

Fotos: Johnson Health Tech. GmbH

MATRIX



VIRTUAL TRAINING CYCLE

INDOOR CYCLING FÜR ALLE JEDERZEIT

Mit dem neuen Virtual Training Cycle können alle Mitglieder jetzt **echtes Indoor Cycling auf der Cardiofläche erleben – wann und wie sie wollen!**

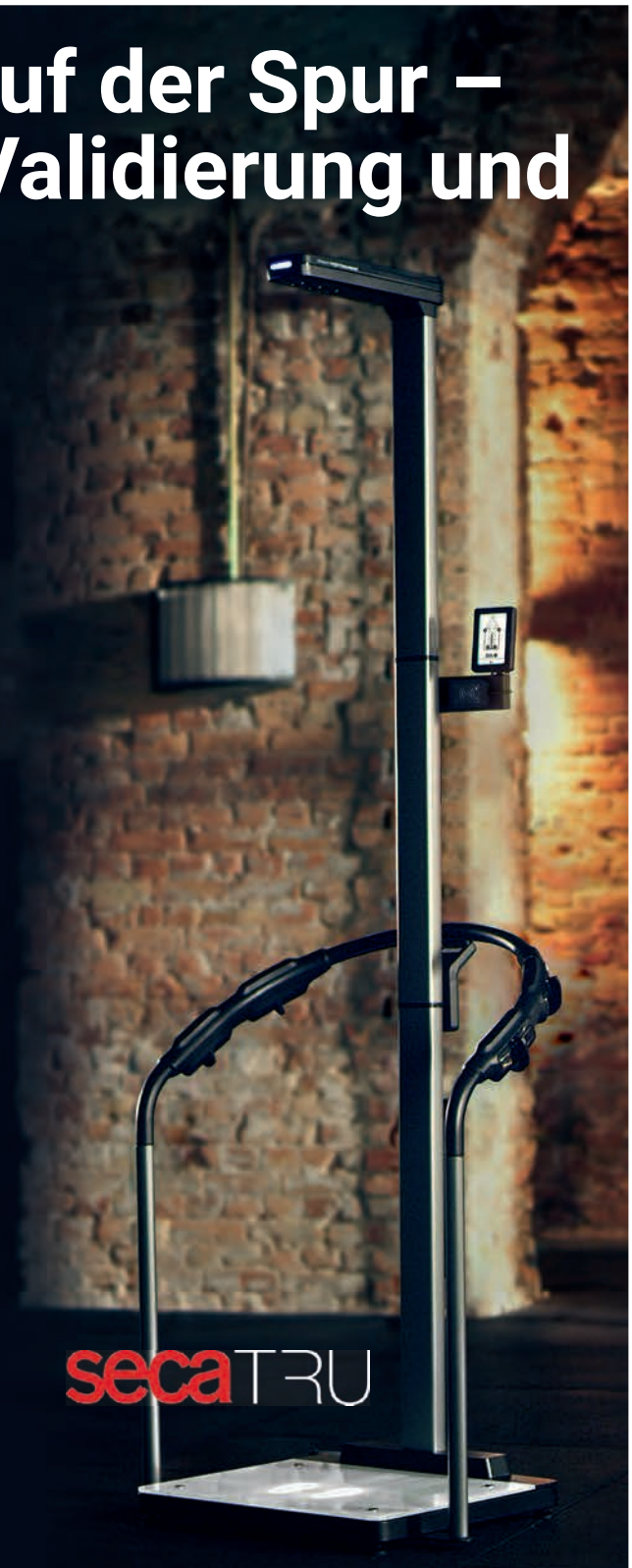
Dabei bleiben sie mit exklusiven Programmen wie Sprint 8 Intervalltraining, Virtual Active und Target Training hoch motiviert und können sich bei interaktiven On-Demand Cycling Kursen zusätzlich herausfordern.

Wer sich beim Workout lieber unterhalten lässt, streamt seine persönlichen Lieblingssongs, Filme oder Serien. Alles auf einem Cycle, das speziell für intensivste Trainingseinheiten entwickelt wurde.

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

Der Wahrheit auf der Spur – medizinische Validierung und Goldstandard



Fett- und Muskelmasse bestimmen und den Trainierenden mehr Informationen zu ihrem Trainingserfolg bieten – das leistet eine Bioimpedanzanalyse, und daher gehört sie für viele unbedingt ins Angebot eines Fitnessstudios. Damit man sich auf die Messergebnisse verlassen kann, werden die Geräte Herstellerangaben zufolge validiert. Denn bei der Validierung wird die Aussagekraft der Berechnungsformeln überprüft und ihre Genauigkeit kontrolliert. Dabei gibt es grosse Unterschiede in der Qualität der Validierung und nur allzu oft bleibt es undurchsichtig, wie manche BIA-Hersteller zu ihren Messergebnissen gelangen.

Warum ist das nötig?

Die BIA berechnet aus den Körperwiderständen die gewünschten Parameter. Fett und Muskeln werden also nicht direkt gemessen, sondern mithilfe von Formeln berechnet. Um diese Formeln möglichst genau zu kalibrieren und ihre Aussagekraft belegen zu können, sollten Validierungsstudien durchgeführt werden.

In der Fachliteratur zum Thema BIA findet man eine Menge unterschiedlicher Berechnungsformeln, die jeder Hersteller als Ausgangsmaterial verwenden kann. Wie genau diese sind, worauf sie basieren und ob sie die spezifische Messtechnik des jeweiligen Geräts berücksichtigen, bleibt unklar. Nicht-validierte BIA-Geräte sind daher eine Blackbox, die Ergebnisse liefern, deren Aussagekraft und Verwertbarkeit unklar bleibt.

Was ist der Goldstandard?

Für die Bestimmung von Fett, Muskeln und Wasser gibt es jeweils einen anderen Goldstandard. Der Goldstandard – also die genaueste Methode – für die Bestimmung der Muskelmasse ist das Ganzkörper-MRT. Goldstandard ist kein geschützter Begriff, viele Hersteller bezeichnen DXA als den Goldstandard für die Validierung der Muskelmasse. Dieses Verfahren basiert auf zweidimensionalen Röntgenaufnahmen, ist günstig und weniger arbeitsintensiv als die dreidimensionale Bestimmung mit MRT.

seca TRU – setzt Massstäbe in Sachen Validierung

Die seca TRU wurde auf höchstem Niveau in internationalen Kooperationen mit Kliniken und Forschenden validiert. Alle Validierungsstudien sind in peer-reviewten Fachzeitschriften veröffentlich worden und online verfügbar. Damit ist die seca TRU für all jene die erste Wahl, die mit medizinischer Präzision ihr Training auf ein neues Level heben wollen.

seca bietet kostenfreie Online-Produktdemos mit ausführlicher Beratung zur seca TRU, BIA-Technologie, Anwendung, Amortisierung, Finanzierung und zu Service-Angeboten.

secatru@seca.com
secatru.com

Foto: seca gmbh & co. kg.


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

Mitglieder und Neukunden durch neue Konzepte binden

Die Atemmuskulatur – eine vergessene Muskelgruppe

Unsere Atemmuskulatur kann genau wie jede andere Skelettmuskulatur atrophieren, sich verkürzen, schnell ermüden, verkleben und unbeweglich werden. Dadurch kommt es sowohl im Alltag als auch bei sportlicher Belastung zu Kurzatmigkeit, verminderter Leistungsfähigkeit oder auch Beschwerden im Rücken und Nacken. Zudem ist insbesondere das Zwerchfell nicht nur der Hauptatemmuskel, sondern ein wichtiger Kreuzungspunkt jeglicher Rumpfbewegung, weshalb ihm im Rahmen des funktionellen Rumpfkrafttrainings besondere Bedeutung geschenkt werden sollte. Ausserdem kann die Lunge ohne unsere Atemmuskulatur gar nicht arbeiten.

Wer nun denkt, dass man beim Cardiotraining gerade diese Muskulatur trainiert, hat teilweise Recht. Denn der Trainingsreiz auf die Atemmuskulatur ist ähnlich gering, wie die Stärkung der Beinmuskulatur beim lockeren Radfahren. So gesehen braucht die Atemmuskulatur, genau wie jede andere Muskulatur auch, einen gezielten Trainingsreiz, damit diese gestärkt bzw. erhalten bleibt.

Atemmuskeltrainingsgeräte gibt es schon seit über 20 Jahren – diverse Studien belegen den Erfolg. Bereits im letzten Jahr hat die Firma IDIAG mit dem IDIAG P100 und einer dazugehörigen Trainingsstation das Atemmuskeltraining erfolgreich in den Schweizer Fitness- und Gesundheitsmarkt eingeführt. Das Trainingskonzept mit nur 10 Minuten Aufwand pro Einheit passt perfekt in jeden Trainingsplan. Einfach und schnell kann jeder Trainer mithilfe eines Einstufungstests sowohl Atemvolumen und -kraft der jeweiligen Person analysieren und den passenden Trainingsplan via APP einstellen. Jedes Mitglied trainiert im Anschluss hygienisch sicher mit seinem eigenem User-Set, womit das Studio zudem Zusatzeinahmen generieren kann. Durch Fachvorträge oder auch Marketingaktionen, welche zur Aufklärung von Mitgliedern aber auch Neukunden beitragen, unterstützt die Firma IDIAG die Einführung des Konzepts vor Ort in den Centern. Diese können sich dadurch klar positionieren, zu ihren Mitbewerbern abgrenzen und neue Zielgruppen erreichen. Zudem gibt es seit diesem Jahr sogar für den deutschen Markt die Möglichkeit, mit dem zertifizierten §20-Kurs Mitgliedern sowie Neukunden ein einzigartiges Präventionskonzept anzubieten.

Wer nun denkt, Atemmuskeltraining sei nur für Personen mit Atemproblemen geeignet, der irrt sich. Die Zielgruppe erstreckt sich von jung bis alt, vom Sportler bis hin zum Asthmatiker. Der IDIAG Ambassadorin und Profi-Triathletin Laura Philipp hat es so auch geholfen, nach einer Covid-Infektion wieder schnell zurück ins Training zu finden. Gerade aber die grosse Gruppe der sogenannten «Best Ager» profitiert immens von diesem Training. Denn neben den bereits oben erwähnten Einsatzgebieten und dem grossen Thema der Sarkopenie, unterstützt das Atemmuskeltraining die Gewichtsabnahme, verbessert die Schlafqualität (Reduktion von Schnarchen und Schlafapnoe), kräftigt den Beckenboden, reduziert Stress und hilft gerade Menschen mit Atemwegserkrankungen ihre Kurzatmigkeit zu verringern und dadurch die Lebensqualität zu steigern.

Sie möchten das Trainingskonzept genauer kennenlernen? Dann senden Sie uns noch heute Ihre Anfrage!



Katharina Roer
Verkaufsleitung Schweiz & Deutschland
k.roer@idiag.ch



IDIAG RESPIRATION TOWER®
höhenverstellbar und digital gesteuert via smarter App-Lösung

Fotos: IDIAG AG

ratio

Die Produktneuheiten 2022



Überwasser-Massageliegen -
multisensorielle Entspannung 24/7



Outdoor Gyms aus
rostfreiem Edelstahl



Indoor Cycling Bikes -
bewährte Qualität in neuem Design



Beckenbodentraining mit
repetitiven Magnetfeldimpulsen

Neuer Onlineshop
www.ratio.ch/shop/

- Komplettausstattungen für Fitness-Center, Physiopraxen, privat Gyms
- Planung und Konzeption mittels Design-Software
- 600 m² Showroom in der Schweiz
- eigenes Technikteam mit Ersatzteillager in der Schweiz

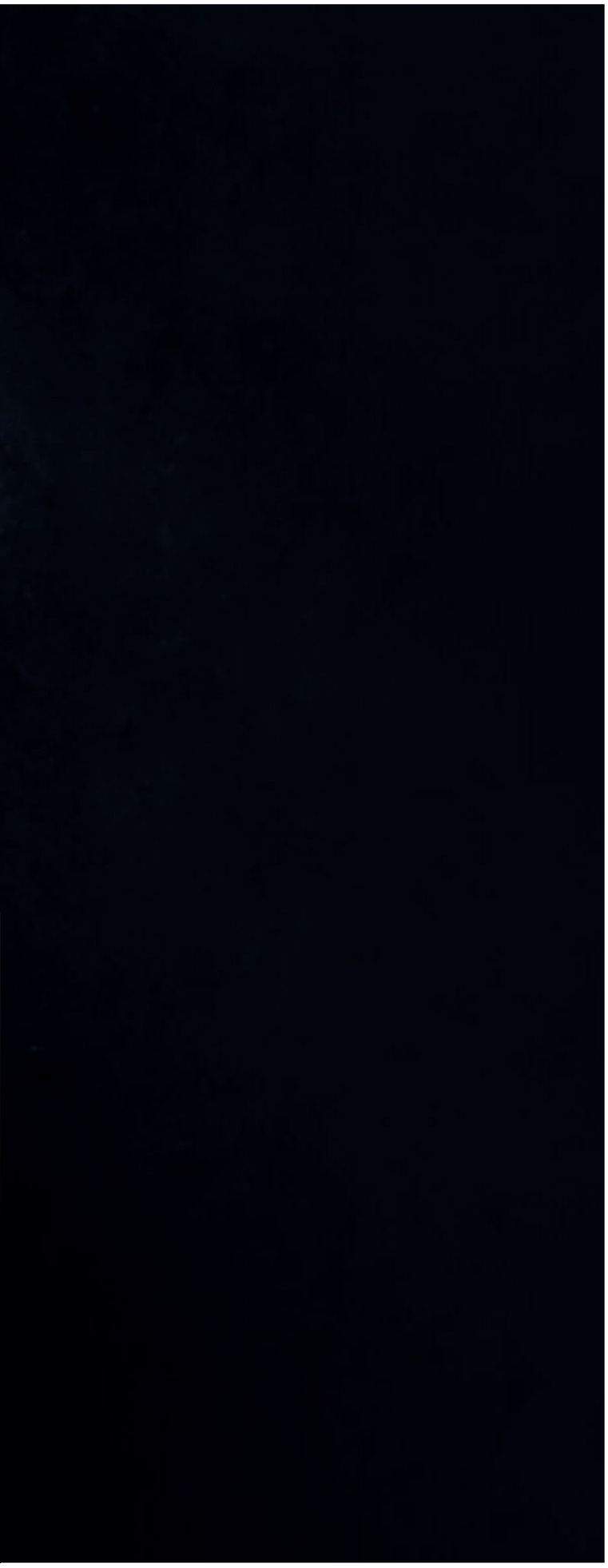
ratio AG | Kriens | 041 241 04 04 | info@ratio.ch | www.ratio.ch



Interview mit Bernhard Beidl, Inhaber von Athlet des Lebens, GYM&BOX in Weiden am See, Österreich

«DAS BESTE AUS ZWEI WELTEN VEREINEN»

Foto: Malerischuntalentiert



Statt Polizisten in Taktik, Technik, Sonder- und Amoklagen aus- und fortzubilden, trainiert und coacht er heute Nationalteamspielerinnen, Gesundheitstrainierende, Jiu-Jitsu-Weltmeisterinnen und Kraftdreikämpfer. Die Rede ist von Bernhard Beidl, der nach 14 Jahren als Einsatztrainer seinen Staatsdienst bei der Polizei kündigte, um seiner Leidenschaft als Trainer, Coach und Dozent nachzugehen. So wurde 2014 der Grundstein für sein Trainingscenter «Bernhardtrainiert» gelegt und die «CrossFit® Lakefront Box» initiiert, wo die Steigerung des Wohlbefindens aller Generationen im Fokus steht.

FITNESS TRIBUNE: Herr Beidl, Trainierende finden in Ihrer Anlage ein breites Spektrum an Betreuungs- und Trainingsangeboten. Wie definieren Sie selbst Ihr Konzept?

Bernhard Beidl: Vorab freue ich mich, dass unser Konzept Interesse geweckt hat. Beschreiben würde ich es als «All-in-one-Konzept». Wir wollen alles, was ganzheitlich für mehr Wohlbefinden sorgt, hier bei uns unter einem Dach anbieten. Dazu gehört unseren Erachtens nach Bewegung, Ernährung, Reflexion, Regeneration sowie die Physio- oder Sportphysiotherapie. Unser Ziel ist es seit jeher auch, Möglichkeiten für In- und Outdoortraining zu schaffen und weitestgehend zu verbinden.

FT: Mit dem «All-in-one-Konzept» zielen Sie auch auf sämtliche Altersgruppen ab – wie alt sind die Mitglieder Ihrer Anlage im Schnitt? Und mit welchen Herausforderungen sind Sie aufgrund dessen in Bezug auf Centermarketing und -organisation konfrontiert?

BB: Ein Konzept, das für jeden etwas bietet, muss natürlich jede Leistungsstufe und Altersschicht abdecken können. Bei den Mitgliedern in unserem Fitnesscenterbereich haben wir einen Altersdurchschnitt von 40 Jahren. In der «Cross-Fit® Lakefront Box» drücken unsere Kleinsten das Durchschnittsalter auf ca. 30 Jahre. Aufgrund der noch immer eingeschränkten Möglichkeiten der Kleinsten im Kindergarten und in den Schulen starten hier schon Vierjährige mit spielerischem Training unter Aufsicht einer Pädagogin und Fitnesstrainerin. Völlig anders läuft unter demselben Dach unser Kleingruppen-Personal-Training mit Sportrehabilitationspatienten bzw. Menschen reiferen Alters ab. Mit einer Altersspanne vom vierten bis zum 86. Lebensjahr gehen glückliche Menschen bei uns ein und aus.

Das macht uns natürlich stolz. Und der Austausch zwischen den verschiedenen Generationen fühlt sich für alle Mitglieder sowie auch für das gesamte Trainerteam unglaublich familiär an. Die einzige Herausforderung ist lediglich, den

unterschiedlichen Musikgeschmack der verschiedenen Altersschichten zur gleichen Zeit zu treffen (lacht). Jung lernt von älter und umgekehrt. So hat so manches ältere Mitglied durch die Jugend Social Media für sich entdeckt, während die Jugend gelernt hat, die Lebensweisheiten der Älteren zu schätzen.

FT: Wie gelingt es Ihnen, diesen Spagat zwischen den Generationen zu meistern?

BB: Unser Team setzt sich aus Menschen zwischen 18 und 73 Jahren zusammen. Jede Generation hat so ihren eigenen Ansprechpartner. Das ist auf jeden Fall ein Schlüssel für die Harmonie, die bei uns herrscht.

Dass Fitness auch hier in Österreich längst in jeder Altersschicht angekommen ist, ist unübersehbar. Wie die jeweiligen Menschen abgeholt werden müssen, ist ein Lernprozess, den jeder Trainer bei uns durchlaufen muss. Mir als Inhaber ist es wichtig, dass jeder Trainer jedes Mitglied beim Namen kennt und wir auch die Mitglieder durch Events, kleinere Wettkämpfe oder sonstige gemeinsame Unternehmungen untereinander bekannt machen.

FT: Wie unterscheiden sich die Trainingsvorlieben der verschiedenen Generationen?

BB: Diese Frage ist wirklich sehr schwer zu beantworten. Grundsätzlich war unser erster Gedanke bei der Gründung von GYM&BOX, das Beste aus zwei Welten zu vereinen. Jeder sollte alles nutzen können.

Wir bieten CrossFit®, d. h. Gewichtheben inklusive allem, was dazugehört, hochqualitativ geleitet durch eine CrossFit® Level 3 Trainerin an. Das Athletiktraining übernimmt bei uns ein ehemaliger Fussballprofi, u. a. für komplette Mannschaften, und unser Verein für Kraftdreikampf bietet auch für Leistungssportler aus diesem Bereich alles, was nötig ist.

Wir haben herausgefunden, dass unterschiedliche Menschen unterschiedliches Training mögen. Aber sie probieren gern alles aus, wenn – wie bei uns – die Möglichkeit besteht. Die ältere Generation ist zum grössten Teil in unserem Gymbereich aktiv, gemischt mit den klassischen jugendlichen Mitgliedern. Die CrossFit® Box wird von der älteren Generation lediglich für die betreuten Kleingruppen-Personal-Trainings genutzt. Die Jüngeren bis etwa 40 nutzen sowohl das Gym als auch die Box. Gemeinsame Sportevents verbinden beide Gruppen und die Synergieeffekte sind einfach grandios.

FT: Sie legen in Ihrem Center auch grossen Wert auf junge Mitglieder; schliesslich verfolgen Sie das Motto «#TeamAthletDesLebens» – die jüngsten Trainierenden sind die Kunden von morgen. Wie gelingt es Ihnen, speziell jüngere Zielgruppen anzusprechen und für das Training im Center zu motivieren?

BB: Während sich einige Center auf die ältere Generation fokussieren und sich andere wiederum durch Discountpreise



Bernhard Beidl und sein Team von GYM&BOX

Foto: Christoph Novak

auf eine jüngere, finanziell weniger gut situierte Klientel stürzen, ist unser Ansatz auch hier ganzheitlich. Unsere verschiedenen Mitgliedschaftsoptionen tragen dazu bei, dass wir alle Zielgruppen nahezu gleichermassen ansprechen, obwohl wir uns eher im Premiumsektor ansiedeln. Darüber hinaus sind unser Kindertraining, das gemeinsame Kinder-Eltern-Training und die «Teensstunden» mit hoher Wahrscheinlichkeit einzigartig.

Die Kinder bei unserer Trainerin abgeben zu können, um selbst etwas für die Gesundheit zu tun, sorgt für weniger Ausreden. Gemeinsam mit den Kindern zum Training zu gehen, bringt zugleich auch eine Vorbildfunktion mit sich. Haben die Kinder bei uns mal Fuss gefasst, wollen wir deren Bewegungsdrang natürlich fördern. Durch unser Training formen wir auch die Champions von morgen. Unsere Kleinsten sind gewachsen und wir durften im Laufe der Jahre von nationalen bis hin zu Europa- und Weltmeistertiteln schon alles begleiten.

FT: Sie bieten den Kunden ein grosses Leistungsportfolio an: Neben klassischen Trainings- und Kursangeboten können die Mitglieder Ihrer Anlage auch Personal Trainings sowie andere Zusatzleistungen buchen. Dementsprechend muss auch jederzeit qualifiziertes Personal verfügbar sein. Wie können Sie das leisten?

BB: Was klein begann, wurde nun wirklich riesig. Noch 2014 stand ich neben meinem Hauptberuf als Polizist allein in meinem ca. 200 Quadratmeter kleinen Center. Die Dimensionen haben sich rasch verändert und mir wurde bewusst, dass neben dem besten Equipment der Welt, Trainer mit Know-how und Leidenschaft benötigt werden.

Ich denke, es ist nahezu einzigartig, dass einige Trainer 24 Stunden tagaus, tagein – inklusive der Nacht – hier auf unserem Areal verbringen. Wir haben einen eigenen Trainerbereich mit Küche, Flipper, Whirlpool und auch einer Sauna auf dem Grundstück. Wir arbeiten nicht nur zusammen, wir leben zusammen und vor allem wachsen wir gemeinsam.

Das eigene Training sowie die Fortbildungen eines jeden Einzelnen sind mir persönlich am wichtigsten. Jeder Trainer hat seine Stärken – diese zu forcieren, ist meine Aufgabe. Ich bin 24 Stunden am Tag Feuer und Flamme für das, was ich tue, egal ob Gym, Box oder für meine Lehrtätigkeiten an der DHfPG und der BSA-Akademie. Der positive Stress tut mir gut und hält mich jung genauso wie die grosse Bandbreite an Generationen, die sich bei uns trifft.

FT: Die Betreuung der Mitglieder unterschiedlicher Generationen und Zielsetzungen ist höchst anspruchsvoll und erfordert interdisziplinäre Qualifikationen. Welche Qualifikationen müssen Trainer mitbringen, um Ihre Kunden ganzheitlich und professionell zu betreuen?

BB: Wir setzen ein Studium an der DHfPG oder den Weg in Richtung «Fitnesstrainer-A-Lizenz» an der BSA-Akademie voraus. Auch Sportwissenschaftler sind bei uns untergekommen. Letztendlich ist es der ständige Austausch untereinander, der uns als Team einfach immer professioneller arbeiten lässt. Wir wissen, was wir hier geschaffen haben und das schätzen auch unsere Klienten, die uns zu grössten Teilen schon seit 2014 unterstützen und uns treu sind.

FT: So individuell und flexibel die Möglichkeiten des Trainings in Ihrem Center sind, so anpassungsfähig sind auch die Mitgliedschaftsmodelle. Welche Tarifoptionen stehen Ihren Kunden zur Wahl und wie kommt diese Flexibilität an?

BB: Flexibilität und Individualität fordert das Leben von uns allen. Mitgliedschaftstarife ohne Bindung haben wir seit 2014 – nicht erst seit den Lockdowns. Unsere Kunden sind dafür dankbar. Diejenigen, die eine Mitgliedschaft bei uns haben, trainieren auch regelmässig. Diejenigen, die für einige Monate keine Zeit haben und pausieren, kommen anschliessend gern wieder.

Die Mundpropaganda ist unser Marketingtool Nummer eins. Hat man viele begeisterte Kunden, kommen auch weitere hinzu. Unsere Tarife setzen sich aus Frühmitgliedschaften für die Uhrzeit von 6.30 bis 16.30 Uhr, Ganztagsmitgliedschaften von 6.30 bis 22.00 Uhr und Spätmitgliedschaften von 19.00 bis 22.00 Uhr sowie Wochenendmitgliedschaften zusammen. Diese zu «switchen», um höchste Flexibilität zu bekommen, ist monatsweise möglich. Auch das wird sehr geschätzt.

FT: Welchen Rat sollten Centerbetreiber beherzigen, wenn sie ein offenes, generationenübergreifendes Trainingsumfeld schaffen wollen, das die Kunden dauerhaft motiviert?

BB: Dürfte ich nur ein Wort wählen, wäre dies Authentizität. Lebe und liebe, was Du tust! Das spürt jeder Besucher. Wenn ich weiter aushole, würde ich ein Trainerteam empfehlen, das zusammenpasst wie ein Puzzle, sodass für jede Art von Mitglied der passende Ansprechpartner dabei ist. Ein weiterer Rat ist, sich auf zwei Social-Media-Kanäle zu fokussieren, um sichtbar zu sein. Auch die ältere Generation ist mittlerweile auf Facebook zu finden, während die Jüngeren sich eher Instagram und Snapchat widmen. Ich bin 43 Jahre alt und kommuniziere mit jüngeren Coachees, die ich trainieren darf, über Snapchat oder, wenn es sein muss, auch über TikTok – ein weiterer Grund, ein Trainerteam zu haben, das eine grosse Altersspanne hat.

«Sei frech, wild und wunderbar», würde Pipi Langstrumpf sagen. GYM&BOX ist definitiv on- und offline zu finden – sowohl mit professionellen Tipps rund um die Themen Bewegung, Ernährung, Regeneration und Reflexion als auch mit einer grossen Portion Humor sowie mit vollkommener Transparenz, was unser Unternehmen betrifft. Unsere Stammmitglieder sind ein wesentlicher Teil unseres Betriebes und das zeigen wir ihnen auch. ■

Wie steht es um die Gesundheits- und Fitnessbranche in der Schweiz?

Eckdaten der Schweizer Fitness-Wirtschaft 2022



Wo steht die Schweizer Gesundheits- und Fitnessbranche nach mehr als zwei Jahren Corona-Krise? Wie haben sich wichtige Kennzahlen verändert? Welche Tendenzen zeichnen sich seit Wegfall der Corona-Massnahmen ab? Nach einer Pilotstudie 2021 hat die swiss active – IG Fitness Schweiz in Zusammenarbeit mit der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement die Eckdaten der Schweizer Fitness-Wirtschaft 2022 erhoben, um diese und weitere Fragen mit Hilfe repräsentativer Daten zu beleuchten.

swiss active – IG Fitness Schweiz und die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) haben in diesem Jahr zum ersten Mal die Eckdaten der Schweizer Fitness-Wirtschaft erhoben: Eine repräsentative quantitative Studie, mit deren Hilfe es gelingt, Markttransparenz zu schaffen. Wichtige Kennzahlen wie Mitgliederzahlen oder Centerstrukturen werden dargelegt, Entwicklungen in der Branche können abgesehen und damit Potenziale von den Akteuren auf dem Fitnessmarkt frühzeitig genutzt werden. Darüber hinaus stellen die Eckdaten der Schweizer Fitness-Wirtschaft eine Visitenkarte für die Branche dar, mit der sie auch gegenüber Interessenvertretern aus Politik und Wirtschaft ihre Relevanz als Zukunftsbranche mit Hilfe valider Daten unterstreichen kann.

Foto: Maridav – stock.adobe.com

Corona-Krise trifft die Schweizer Gesundheits- und Fitnessbranche schwer

Die Eckdaten-Studie betrachtet den Schweizer Fitnessmarkt zum Stichtag 31.12.2021. Zu diesem Zeitpunkt waren die Gesundheits- und Fitnesscenter in der Schweiz für die Mitglieder geöffnet, jedoch unter Einhaltung bestimmter Corona-Massnahmen, die den Zutritt erschwerten. Wenig verwunderlich ist es also, dass die wesentlichen Kennzahlen sich, insbesondere im Vergleich zum Vor-Krisen-Niveau aus 2019, rückläufig entwickeln.

Entwicklung der Center

2019 zählte die Schweizer Fitness-Wirtschaft insgesamt 1380 Center (über alle Segmente betrachtet). Sowohl zum 31.12.2020 als auch zum 31.12.2021 ist ein Rückgang der Centerzahl zu verzeichnen. Die grössten Einbussen zeigen sich im Einzelsegment.

Mitgliederentwicklung

Ein ähnliches Bild zeigt sich bei den Mitgliedern. Aufgrund von Schliessungen beziehungsweise Restriktionen beim Zutritt zu den Centern zeigt sich sowohl in 2020 als auch in 2021 ein Mitgliederverlust. Das insgesamt recht niedrige Durchschnittsalter der Mitglieder lässt erkennen, dass es insbesondere auch die älteren Mitglieder sind, die von einem Training in den Fitnesscentern absehen. Bereits die Pilotstudie 2021 zeigte, dass gerade ältere Personen aufgrund von Ängsten zu Pandemiezeiten deutlich seltener das Fitnesscenter aufsuchten als noch vor der Krise.

Check-ins und Trainingshäufigkeit

Darüber hinaus zeigen die Check-in Zahlen sowie die daraus resultierende Trainingshäufigkeit pro Woche, dass die Mitglieder aller Altersgruppen das Fitnesscenter aufgrund der Corona-Massnahmen seltener aufsuchten. Trotz Öffnung unter bestimmten Auflagen stellten gerade diese Auflagen für viele Mitglieder eine psychologische Barriere dar, mit der Folge, dass die Trainingshäufigkeit sinkt.

Zwischenfazit

Die Ergebnisse lassen deutlich erkennen, dass die Schweizer Gesundheits- und Fitnessbranche unter der Corona-Krise und den damit verbundenen Restriktionen stark gelitten hat. Selbst die Öffnung der Fitnesscenter unter Einhaltung bestimmter Corona-Massnahmen konnte der Branche nur marginale Entlastung verschaffen. Eine Vielzahl an Mitgliedern blieb dem Training dennoch fern. Eine fatale Entwicklung, wenn man sich die essenzielle Bedeutung eines regelmässigen Fitnesstrainings für die Gesundheit der Menschen vor Augen führt.

Positive Entwicklungen zeichnen sich ab

Mit Wegfall der Corona-Massnahmen im Februar 2022 zeichnen sich in der Schweizer Gesundheits- und Fitnessbranche erste positive Entwicklungen ab. Insbesondere steigt die Trainingshäufigkeit der Mitglieder wieder an, was zeigt, dass der Wille zum Training nach wie vor ungebrochen ist. Der Wegfall der Beschränkungen scheint wie ein Booster zu wirken, der die Menschen wieder in die Fitnesscenter zieht.

Die Vorzeichen stehen also gut, die Schweizer Fitness-Wirtschaft wird sich von der Krise erholen und gestärkt aus dieser hervorgehen. Gerade hierbei ist es wichtig, Entscheidungen auf Basis valider Daten zu treffen.

Präsentation der Ergebnisse der Eckdaten-Studie

Die vollständigen Ergebnisse der Studie «Eckdaten der Schweizer Fitness-Wirtschaft 2022» erfahren Sie im **Webinar am 06. September 2022 um 14.30 Uhr**. Im Webinar werden die Entwicklungen relevanter Kennzahlen im Detail vorgestellt und entsprechend aufgezeigt, welche Tendenzen sich für die Branche für eine erfolgreiche Zukunft abzeichnen und wo die relevanten Stellschrauben für eine erfolgversprechende Zukunft zu finden sind. Zur Webinar-Anmeldung gelangen Sie über den QR-Code oder folgenden Link:

http://swissactive.ch/eckdaten-webinar

Über die Studienpartner

swiss active – IG Fitness Schweiz

swiss active – IG Fitness Schweiz ist der einzige Branchenverband für Fitnessanbieter, der ganz bewusst die Interessen jedes Anbieters aus der Branche vertritt, und das unabhängig von der Organisationsform als Kursanbieter, Einzelcenter oder Kettenbetreiber. Der Verband vertritt mehr als 500 Standorte in der Schweiz. swiss active – IG Fitness Schweiz hat es sich zum Ziel gesetzt, die Gesundheits- und Fitnessbranche nachhaltig und unpopulistisch in einem gemeinsamen Miteinander zu entwickeln. Als Mitglied begleitet Sie swiss active – IG Fitness Schweiz in der Gesundheits- und Fitnessbranche und definiert miteinander die Themen von morgen, welche den Alltag unserer Mitglieder prägen. Gemeinsam mit den Mitgliederinstitutionen ist swiss active für die Einzelcenter, Kettenbetreiber und Kursanbieter da. swiss active – IG Fitness Schweiz verschafft den Mitgliederinteressen in der Politik, bei den Medien und in der Öffentlichkeit Gehör. Arbeitgeberpolitisch ausgerichtet engagiert sich der Verband für gute Rahmenbedingungen der Branche.

swiss active – IG Fitness Schweiz
Roger Erni
Postfach | CH-3000 Bern
info@swissactive.ch | www.swissactive.ch

Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG)

Die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) qualifiziert derzeit über 8.400 Studierende zum Bachelor of Arts Fitnessökonomie, Sportökonomie, Fitnesstraining, Gesundheitsmanagement und Ernährungsberatung sowie zum Bachelor of Science Sport-/Gesundheitsinformatik. Drei Master-of-Arts-Studiengänge (Prävention und Gesundheitsmanagement, Fitnessökonomie, Sportökonomie), ein MBA-Studiengang (Sport-/Gesundheitsmanagement), ein Graduiertenprogramm zur Vorbereitung auf eine Promotion sowie zahlreiche Hochschulweiterbildungen runden das aktuelle Angebot ab. Erweitert wird das Studienangebot in 2023 durch den Bachelor of Arts Sport- und Bewegungstherapie. Mehr als 4.300 Unternehmen setzen auf die Studiengänge beim Themenführer und Testsieger der Branche. Die staatlich anerkannte und unbefristet akkreditierte Deutsche Hochschule besitzt auch einen Studienstandort in Zürich.

Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement
Prof. Dr. Sarah Kobel
Albisriederstrasse 226 | CH-8047 Zürich
schweiz@dhfpg.de | www.dhfpg.ch





Diese Frau bringt POWER

Sie ist eine international gefragte Presenterin und Wegbegleiterin für viele Kursleiter weltweit: Die Groupfitness-Expertin und SAFS-Dozentin, Jana Spring, möchte, dass viele in ihren Kursen mit Qualität überzeugen.

Als die SAFS AG im Jahre 2012 gemeinsam mit Jana Spring und functiomed GmbH in Zürich das Konzept FunTone entwickelte, war das einmalig. Die Vision war klar – Qualität in die Kursräume zu transferieren. Jetzt, 10 Jahre später, kann man sagen, das ist mehr als erfolgreich gelungen. Das Konzept FunTone ist weit über die Schweiz hinaus bekannt und aus der Gruppenfitness-Szene nicht mehr wegzudenken.

Heute nimmt die Fitness-Expertin nicht nur die Rolle der SAFS-Dozentin und internationalen Presenterin ein, sondern auch die als SAFS-Eventleitung der Top-Events im Bereich Fitness.

Das SAFS FITNESS & PARTY CAMP ist seit Jahren eine Marke in der Szene und trägt die Handschrift von Jana Spring. Sie schafft es Jahr für Jahr die besten internationalen Presenter an der griechischen Ägais im ROBINSON DAIDALOS auf der Insel Kos zu vereinen. Was die Teilnehmer eine Woche lang von 11.–18.09.2022 erleben dürfen – von täglichen Masterclasses, Motto-Parties, kulinarischen Highlights und Specials gibt es in dieser Form kein zweites Mal. Dass dies nicht von ungefähr ist – das ist selbstverständlich. Die beliebte Presenterin ist bekannt in der Szene – für funktionelles Training in Perfektion sowie ganz viel Herzblut und Leidenschaft für Gruppenfitness.

SAFS FITNESS CONVENTION

27.08.2022 | LAKE SIDE ZÜRICHSEE

Trotz ihres Erfolgs ist Jana Spring der Schweiz immer treu geblieben und so ist es nicht verwunderlich, dass sie gemeinsam mit der SAFS AG im Herzen von Zürich, direkt am Zürichsee die Idee für eine Fitness Convention hatte. Und auch hier ist es der Powerfrau gelungen ein beeindruckendes Programm zu erstellen. Die Teilnehmer erwartet ein Mix aus Functional Fitness, Yoga und Dance sowie Lifestyle-Workshops im Lake Side Zürich. Abgerundet wird diese Convention in einer bezaubernden Location mit Sundowner, Erlebnisdinner und Partylounge.

Sichere dir jetzt noch eines der letzten Tickets:
safsconvention.ch

Fotos: SAFS AG

BOOK NOW

SAFS
FITNESS CONVENTION
27.08.2022
LAKE SIDE ZÜRICH



FUNCTIONAL
YOGA | DANCE
VORTRÄGE

safsconvention.ch

PORSCHE
Porsche Zentrum Zürich
AIREX
SAFS
Chiefs
SENSOPRO
FITNESS TRIBUNE
SOLEDOR
milon
TECHNOGYM
RKS GmbH

Top-Management-Themen bei der SAFS

Das SAFS Weiterbildungsangebot bietet neben Fitness- und Gesundheitsthemen auch eine Vielfalt an Management-Themen. Spannende Vorträge und wichtiger Input sind den Teilnehmern in den letzten drei Monaten des Jahres geboten. Im Oktober eröffnet Ralf Capelan mit dem Thema «Existenzgründung» den «Management-Herbst»! Darauffolgend unterbreiten Manuela Mohr und Yvonne Albers jeweils die Themen «Group Fitness Management» und «Geschäftsmodellentwicklung». Den Abschluss der Management-Themen bildet Oliver Schumann mit dem interessanten Thema «Change-Management».

16.10.2022 | Existenzgründung | Ralf Capelan
29.10.2022 | Group Fitness Management | Manuela Mohr
27.11.2022 | Geschäftsmodellentwicklung | Yvonne Albers
10.12.2022 | Change-Management | Oliver Schumann

Weitere Informationen & Anmeldung: www.safsweiterbildung.ch



Fitness Trainer mit SAFS Fachausweis

Die Grundlagenausbildung für Fitness Trainer – berufsbegleitend und Qualitop-anerkannt

Fitness Trainer mit SAFS Fachausweis betreuen ihre Kunden im Fitness Center individuell und kompetent: Gekonnt führen sie ihre Kunden effizient und ansprechend in das Fitness Training ein, stellen ihnen fitness-, gesundheits- oder leistungsorientierte Trainingsprogramme zusammen und betreuen sie langfristig erfolgreich. Hierbei bieten sie überdurchschnittlich guten Service und verstehen es, Mitglieder zu begeistern.

Die Grundlagenausbildung zum Fitness Trainer mit SAFS Fachausweis umfasst die Ausbildungen Fitness Betreuer, Kundenberater und Fitness Trainer.

Gern unterstützen die SAFS-Ausbildungsberater bei Fragen.
Telefonisch: 044 404 50 70
E-Mail: info@safs.com

Neu bei der SAFS – Atemmuskeltraining am 7. Oktober und 25. November

Lange wurde der Atmung keine Bedeutung geschenkt. Jedoch hat sich dies in den letzten zwei Jahren immens verändert. Fakt ist, dass die Lunge ohne Muskulatur nicht atmen kann. Nicht nur Personen, die an einer Lungenerkrankung oder den Folgen von COVID-19 leiden, profitieren von einem gezielten Training der Atemmuskulatur. Zunehmend mehr Ausdauersportler überzeugt der positive Effekt mit bis zu 25 Prozent Leistungssteigerung. Des Weiteren spielt das Zwerchfell als wichtigster Atemmuskel eine zentrale Rolle beim Core-Training – insbesondere bei Rückenbeschwerden!

Neugierig auf neue, innovative Trainingsmethoden? In Theorie und Praxis wird das Atemmuskeltraining mit dem Idiag P100 kennengelernt. Dabei werden Zielgruppen herausgearbeitet und die Teilnehmer erhalten Umsetzungsideen für Ihren Trainingsalltag im Fitness Center. Ebenso erfahren die Teilnehmenden, wie sie mit Atemmuskeltraining neue Zielgruppen ansprechen.

Weitere Informationen und Anmeldung:
www.safsweiterbildung.ch

Fotos: SAFS AG



Die Chance für eine Führungsposition im Zukunftsmarkt Fitness und Gesundheit

Die duale Weiterbildung zum eidg. Diplom der Bewegungs- und Gesundheitsförderung für Inhaber des eidg. Fachausweises des Berufsfeldes Bewegung und Gesundheitsförderung

Die Experten Bewegungs- und Gesundheitsförderung sind ausgewiesene Fachpersonen für die individuelle und situationsgerechte Begleitung von anspruchsvollen Kunden mit nicht übertragbaren Zivilisationskrankheiten, physischen oder psychischen Einschränkungen oder Beschwerden. Sie beraten, instruieren und betreuen diese Menschen ganzheitlich: Dabei zielen sie auf das nachhaltige Wiederherstellen und Erhalten der Gesundheit ab, sind fähig, physiologische, metabolische oder motivationale Problemstellungen der Kunden zu erkennen und diese, bei Bedarf in Zusammenarbeit mit Fachexperten, zu erheben.

Die Experten Bewegungs- und Gesundheitsförderung erstellen, planen und instruieren individuelle, gesundheitswirksame Bewegungs- und Betreuungsprogramme. Dabei beraten und begleiten sie die Kunden auch beim Aufbau eines individuell angepassten Gesundheitsverhaltens. Zusätzlich zeichnen sich die Experten Bewegungs- und Gesundheitsförderung durch eine systematische und wirkungsvolle Kundenbindung aus: Sie entwickeln neue gesundheitsfördernde Angebote sowie Kundenbindungsmassnahmen und stellen kontinuierlich ihre eigene Kompetenzentwicklung sicher. Darüber hinaus pflegen sie einen sorgsamen Umgang mit den eigenen Ressourcen.

Die Diplomausbildung zum Experten Bewegungs- und Gesundheitsförderung kann in zwei unterschiedlichen Fachrichtungen absolviert werden.

Fachrichtung I: «Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching im Netzwerk»
Fachrichtung II: «Führung von Fitness- und Bewegungsunternehmen»

Die Ausbildung beläuft sich in der Regel auf 36 Monate, alle Module sind flexibel wählbar:

- Trainer für psychosoziale Gesundheitsförderung
- Reha Trainer
- Gesundheitscoach
- Eidg. Diplom Vorbereitungskurs Basis- und Hauptmodule 1, 2
- Eidg. Diplom Basis- und Hauptmodulprüfung
- Grundlagen der Unternehmensführung
- Personal- und Qualitätsmanager
- Eidg. Diplom Vorbereitungskurs Hauptmodule 3, 4
- Modulprüfungen Basis- und Hauptmodule

Entweder Fachrichtung «Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching im Netzwerk»

- Gesundheitsmanager
- Betrieblicher Gesundheitsmanager

oder Fachrichtung «Führung von Fitness- und Bewegungsunternehmen»

- Controlling- und Finanzmanager
- Unternehmensmanager
- Modulprüfung Wahlmodul
- Eidg. Diplom Vorbereitungskurs Höhere Fachprüfung

Weitere Informationen und Anmeldung: www.safs.com

Beharrlichkeit zahlt sich aus: Neuzuordnung der Branche geglückt!

Der SFGV konnte die Zuordnung unserer Branche und unserer Berufsbilder von «Figur und Schönheit» zu «Gesundheit und Sozialwesen» durchsetzen. Somit gehören wir seit dem 11.03.2022 nicht mehr zu der Freizeit- und Unterhaltungsbranche.

Die Berufe der Fitnessbranche waren jahrelang in der von der UNESCO (United Nations Educational, Scientific and Cultural Organisation) geführten Statistik dem Bereich «Figur und Schönheit» zugeordnet. Dort gibt es das Dokument «International Standard Classification of Education (ISCED)», welches mittels ISCED- Ausbildungsfelder alle Berufe sehr detailliert beschreibt und bzgl. deren Kompetenzen einteilt bzw. voneinander abgrenzt.

Bereits lange vor der Corona-Pandemie war uns dies ein Dorn im Auge, weil wir aufgrund dieser Einteilung und trotz unserer gesundheitsorientierten Lern- und Leistungsziele in unseren Berufen einfach nicht ernst genommen worden sind.

Deshalb hat es schon diverse Versuche gegeben, unsere Berufe als Gesundheitsberufe anerkennen zu lassen, bisher stets ohne Erfolg. Der letzte Vorstoss befand sich 2021 sogar zur Anhörung beim Bundespräsidenten Guy Parmelin. Ein dort ebenfalls anwesender persönlicher Mitarbeiter eines Bundesratsmitglieds gab uns ziemlich eindeutig zu verstehen, dass die ISCED eine internationale Einteilung sei und es sicher nicht möglich wäre, diese zu ändern, nur weil die Schweiz in diesem Beruf andere Lerninhalte setze als die übrigen Länder.

Doch «Nein» heisst bekanntlich «noch ein Input nötig». Wir durchkämmten das ISCED-Dokument und fanden Lösungsansätze, um mit konkreten Vorschlägen in die nächste Diskussion zu gehen – dieses Mal an der Sitzung der Kommissionen Berufsentwicklung & Qualität, an der auch das Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) teilnimmt. Und siehe da, diesmal fanden wir Gehör und unser Antrag auf Neuzuordnung wurde direkt vom SBFI übernommen und bei den verschiedenen Bundesämtern in die Wege geleitet.

Seit dem 11. März sind wir nun in der Gruppe 0900 «Health and Welfare» und konkret unter dem ISCED-Ausbildungsfeld 0988 «Health and Welfare, inter-disciplinary programmes» eingegliedert. Das SBFI begründet diese Neuzuteilung damit, dass «die berufliche Tätigkeit im bewegungsorientierten Präventionsbereich besser sichtbar wird und dies sich u. a. im Berufswahlprozess positiv auswirkt».

Als Arbeitgeberverband der KMU haben wir stets betont, wie wichtig uns die hochwertige Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeitenden ist. Deshalb freut uns diese Neuzuordnung ungemein, denn sie hebt den Stellenwert und das Ansehen unserer staatlich anerkannten Abschlüsse auf ein höheres Niveau.

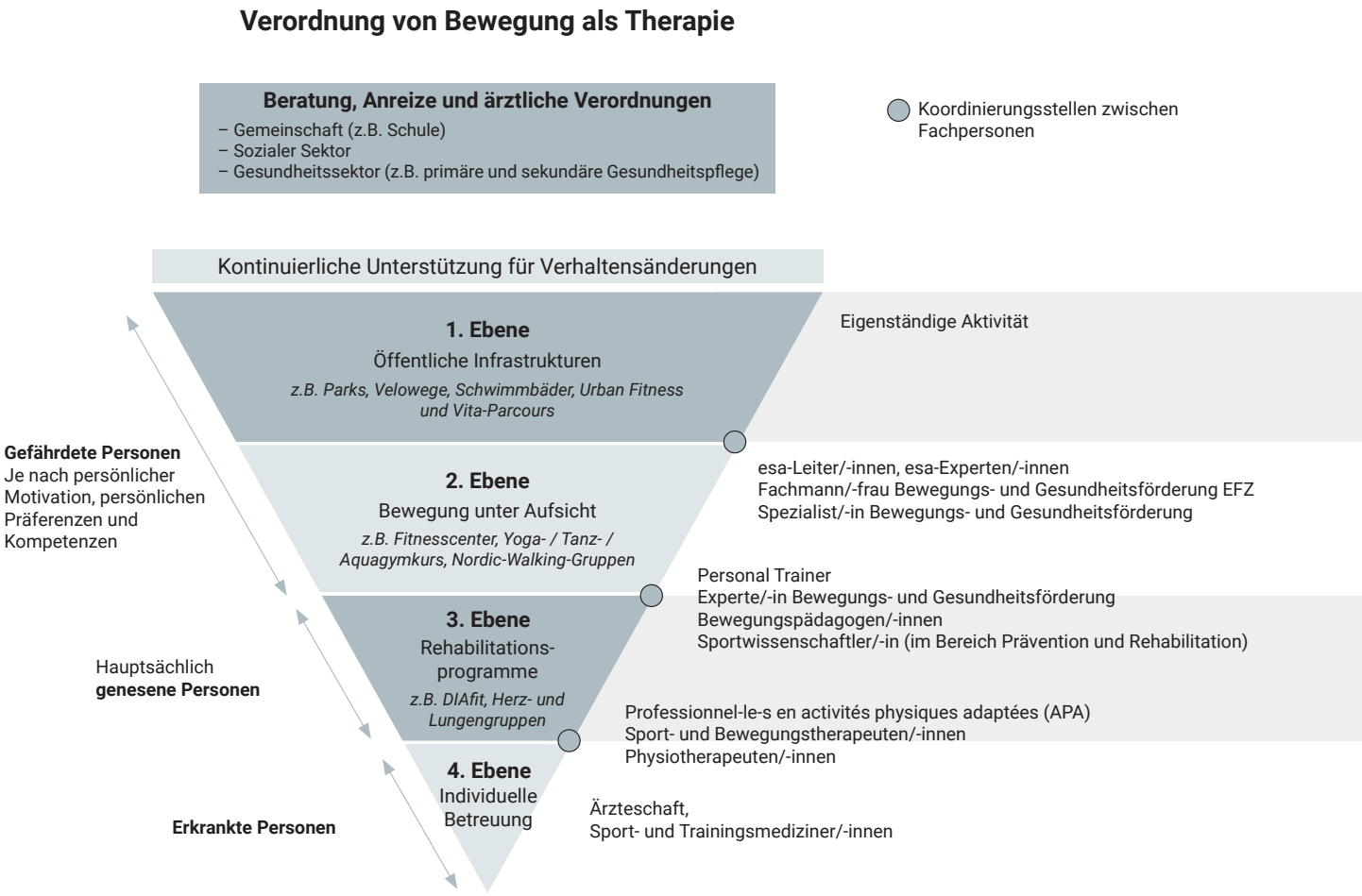
Sollten Sie also bereits Fachfrau/Fachmann Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit EFZ sein oder sogar Spezialistin/Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis, dann herzlichen Glückwunsch! Sie haben offiziell einen Gesundheitsberuf erlernt.

An alle, die sich gerade in der Ausbildung zum Experten Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Diplom befinden: Sie werden die Spitzenkräfte unserer Branche werden, weil Sie sich an der Schnittstelle zu bewegungsmedizinischen Interventionen befinden.

An alle KMU, die sich bisher stark für die gesundheitsorientierte Positionierung eingesetzt haben: Dies ist Ihre Bestätigung! Die Schweiz ist das erste und bisher einzige Land, das diese neue Einordnung erreicht hat. Wie erwähnt, es ist eine internationale Einteilung. Es würde der beruflichen Entwicklung sehr guttun, wenn andere Länder folgen würden, denn die Nachfrage nach gesundheitsorientiertem Training, geleitet von staatlich anerkannten Gesundheitsexperten, gibt es in jedem Land.

Gestützt auf die ISCED-Zuordnung hat der SFGV auch die Neueinteilung in der Statistischen Systematik der Wirtschaftszweige in der Schweiz und in der Europäischen Gemeinschaft (NACE) beantragt, die auch durch den Schweizerischen Gewerbeverband sgv unterstützt wird.

Aufgrund der beruflichen Neuzuordnung will der SFGV nun offensiv mehr Ausbildungsplätze schaffen, die auch über den bisherigen klassischen Ausbildungsort «Gesundheits- und



Diese Grafik veranschaulicht die verschiedenen Stufen (Bereiche) wo EIM angeboten werden kann, sowie die daran beteiligten Fachpersonen (Quelle: Interface, 2021).

Fitnesscenter» hinausgehen. Dies würde eine Win-win-Situation darstellen, denn zum einen haben wir in unserer Branche eine grössere Nachfrage nach guten Ausbildungsplätzen als Angebote da sind, zum anderen gibt es in der Physiotherapie seit geraumer Zeit einen Fachkräftemangel.

Parallel zu dieser Neueinteilung hat das BAG im Rahmen der Nationalen Strategie zur Prävention nichtübertragbarer Krankheiten (NCD-Strategie) eine Studie in Auftrag gegeben, um einen Massnahmenplan zu entwickeln, der Bewegung als Therapie/«Exercise is Medicine» (EIM) im Schweizer Gesundheitssystem verankert. Dazu wurden die Kompetenzprofile der derzeit im Gesundheitsbereich tätigen Berufe in einer Arbeitsgruppe analysiert.

André Tummer vertrat den SFGV bei diesem Workshop mit der Aufgabe, die Kompetenzen unserer drei eidg. anerkannten Berufsabschlüsse zu erläutern und Schnittstellen mit den Vertretern anderer Verbände zu diskutieren. Mittlerweile hat Interface (Kompetenzzentrum für Evaluation, Forschung und Beratung) den Auftrag abgeschlossen. In der Grafik oben sind die Ergebnisse dargestellt.

Das Fernziel der Strategie ist eine «Versorgungskette» von Fachpersonen zu erstellen, die Bewegung als therapeutisches Mittel einsetzen kann.

Es stellte sich heraus, dass unsere Berufsleute vollumfänglich in diesen Kreis der Fachpersonen anerkannt und integriert sind. Im September trifft sich die Arbeitsgruppe beim BAG, um das weitere Vorgehen zu erarbeiten.



André Tummer

Dipl. Sportwissenschaftler
SFGV-Vorstandsmitglied
Präsident der höheren Berufsprüfungen

Foto: SFGV

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 Lieferm öglichkeit 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.







ORIGINAL 12 SEHR GUT 2020 dermatest®
dermatest-garantie.de





Ist der Kunde bereit für Mehrwert?

Gedanken eines Zertifizierers

Qualitop-Zertifizierer Urs Malke erklärt, weshalb modernes Qualitätsmanagement vergleichbar ist mit dem Blick durch die Frontscheibe beim Autofahren und ein Audit immer auch die Chance bietet, die Qualität mit einem Blick in die Zukunft zu optimieren. Im Gegensatz dazu steht für Malke der Blick in den Rückspiegel – ein simples Abhaken von Anforderungen im Sinn einer Endkontrolle.

Urs Malke
Zertifizierer für das Label Qualitop
qualitop.ch

Der Fall ist ja eigentlich klar. Ich habe die Normen dabei, die Checkliste unter dem Arm und den Termin hinter der Tür, vor der ich stehe. Trotzdem taucht im Hinterkopf die Frage auf: «Wie wird es heute sein?» Reingehen, aufnehmen, Haken drunter und abschicken? Also der Rückspiegel? Oder wird heute Mehrwert geschaffen, der über den Haken hinausgeht? Werden wir zusammen durch die Windschutzscheibe schauen? Rückspiegel und Windschutzscheibe stammen aus einem Zitat von Chris Stansbury, CFO bei Arrow Electronics aus dem Forbes Insights mit dem Titel «Audit 2025 – The Future is now.», einer Publikation in Zusammenarbeit mit KPMG.

«Clients are no longer looking for just a rearview mirror view, but a view through the windshield on where we are going and how to navigate the landscape of risks, opportunities, changing regulations, competition and globalization.» Das heisst frei übersetzt in etwa, dass Kunden ihre Ausrichtung nicht mehr auf der Basis von Vergangenem entscheiden wollen, sondern sich nach vorne orientieren und dem ins Auge schauen möchten, was da kommt.

Mich hat dieses Zitat die letzten Wochen begleitet, so wie das Lied, das einen einfach nicht mehr loslässt. Darum habe ich begonnen, mir dazu in Bezug auf das Zertifizieren Gedanken zu machen. Welche Erkenntnisse kann ich aus den Worten von Stansbury ziehen? Und steckt darin vielleicht auch ein Mehrwert für meine Kunden. Die knappe Antwort darauf ist: «Etliche» und «Ja». Denn beim genauen Hinschauen sehe ich in seinem Zitat mindestens die vier folgenden Aspekte:

Modernes Qualitätsmanagement

Beim Blick auf die Entwicklungsstufen des Qualitätsmanagements wird der Wechsel vom Blick in den Rückspiegel zum Blick durch die Windschutzscheibe schlagartig klar. Nachdem zu Beginn dieses Jahrhunderts die gestiegene Nachfrage nach Gütern nach neuen Produktestrategien rief, führte die Theorie von Fredrick. W. Taylor und das Konzept von Henry Ford zur Arbeitsteilung in Teilaufgaben, zur Begrenzung der Verantwortung und zur Spezialisierung der Funktionen. Dies brachte eine fehlende Rückkoppelung von Fehlern zum Verursacher, die Trennung zwischen produzierenden und kontrollierenden Tätigkeiten und dazu, dass die Qualität vor allem durch Endkontrolle sichergestellt wird, eben quasi per Blick in den Rückspiegel.

Erst in den 60er- und 70er-Jahren begann man Fehler nicht erst dort, wo sie entdeckt werden zu beseitigen, sondern dort, wo sie entstehen. Unter anderem Philip B. Crosby ebnete mit seinen vier Grundsätzen und den 14 Schritten zur Qualitätsverbesserung den Weg zu den sogenannten «Null-Fehler-Programmen», die jeden Einzelnen in die Verantwortung miteinbezieht oder anders ausgedrückt zum Blick durch die Windschutzscheibe.

Foto: Qualitop

Ein Audit ist keine Prüfung

Im September 2021 kam Monika Suter in ihrem Fachbericht «Ein Audit ist keine Prüfung» zum Schluss, dass ein Audit keine Prüfungssituation sei, bei dem ein Zertifikat herausschaue, obwohl es oft behauptet und manchmal so empfunden werde. Es sei im Gegenteil ein Vorgang, bei dem die auditierte Partei einen grossen Nutzen im Sinn eines echten Mehrwertes erwarten könne.

Vor allem bei kleineren Organisationen oder Einzelfirmen arbeiten die Entscheidungsträgerin oder der Entscheidungsträger meist in der Firma mit wenig Zeit, um an der Firma zu arbeiten. Auch wenn eine Zertifizierung immer geplant und begleitet ist, wie Suter erklärt, kann sie aus ständigem Zeitmangel durchaus als eine Prüfungssituation empfunden werden. Organisationen in dieser Situation haben den Blick bedeutend öfters eher im Rückspiegel und profitieren dadurch weniger vom Know-how des Zertifizierers. Klar und weit durch die besagte Windschutzscheibe zu schauen, fällt einfacher, wenn die verantwortliche Person nicht zu sehr im Tagesgeschäft absorbiert ist.

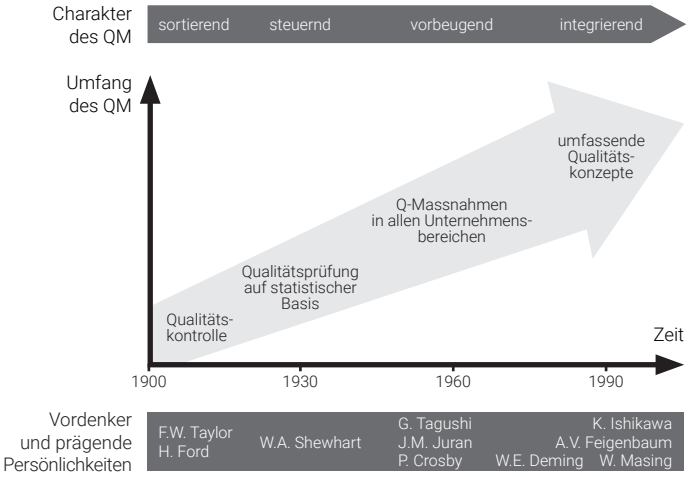
Die weichen Kompetenzen werden immer wichtiger

Welche Kompetenzen werden denn heute von den Organisationen, die laut Stansbury eben vorausschauen wollen, an Auditoren und somit auch an uns Zertifizierer gestellt. Haben die sich in den letzten Jahr(zehnt)en ebenfalls verändert und wenn ja, wie haben sich die Schwerpunkt entwickelt.

KPMG hat diesem Thema 2018 Raum gegeben – wiederum im Forbes Insight. Am wichtigsten erachten sie die Kommunikationsfähigkeit gefolgt von der emotionalen Intelligenz. Kritisches Denken und Fachkenntnisse sowie professionelles Hinterfragen folgen auf den nächsten Plätzen.

Im Standartwerk für Auditoren, dem «Leitfaden für Qualitätsauditoren» (6. Auflage, 2019), ist für Gietl und Lobinger das oberste Prinzip die Wissensnutzung. Für sie heisst das, dass «das Audit nicht nur den direkten Auditauftrag […] ausführt, sondern gesellschaftlichen Anforderungen nachkommt.» Damit sprechen Sie zum Beispiel Arbeitsplatzerhaltung oder Wissenstransfer zwischen Organisationen an.

Die qualityaustria, der österreichische Dachverband von vier Qualitäts- und Zertifizierungs-Organisationen, publizierte 2019 in einem Blogartikel ihre Sicht, welche Prinzipien ein Auditor mit sich bringt. «Integrität», die «sachliche Darstellung» und die «berufliche Sorgfalt» belegen da die ersten drei Plätze. Weiche Kompetenzen werden nicht speziell aufgeführt oder erläutert, während dem die Deutsche Gesellschaft für Qualität «Respekt» und «Wertschätzung» noch vor der «guten Vorbereitung» und «Fachkompetenz» aufführen. Diese Quellen bestätigen also fast unisono die Aussage von Stansbury. Die Taylorsche Sicht auf die Dinge scheint definitiv abgelöst.



Fitnesstrends

Die letzten zwei Jahre haben die Fitnesstrends stark verändert. Dies zeigt der Bericht 2021 der jährlich durchgeführte weltweite Fitness-Trend-Umfrage des American College of Sports Medicine (ACSM), eine der weltweit grössten gemeinnützige Organisation für Sportmedizin und Arbeitsphysiologie. Online-Trainings sind von Platz 26 im Jahr 2020 auf den Platz 1 im 2021 hochgeklettert. Gruppentrainings sind im Jahr 2021 von den vorderen Rängen auf den 17. Platz abgestürzt, während dem Outdoor-Aktivitäten auf den 4. Platz aufgestiegen sind. Klar wird sich diese Hitparade im Jahr 2022 wiederum verändern, aber wie in anderen Branchen auch, werden sich gewisse Verschiebungen wahrscheinlich nicht so schnell verabschieden. Gerade bei den Methodenanbietern stelle ich einen gewissen Trend hin zu den Outdoor-Aktivitäten fest, vor allem bei den Methoden «Fitness» und «Personal Training».

Fazit

Als Zertifizierer für Qualitop lebe ich das Zitat von Chris Stansbury und stehe für den Blick durch die Windschutzscheibe. Ich lasse meinem Kunden aber auch die Wahl und begleite ihn auch, wenn er den Rückspiegel bevorzugt. Das ist für mich das Paradigma der emotionalen Intelligenz, des Respekts und der Wertschätzung. Vertrauen aufbauen ist für mich schon immer die Grundlage jeder Zertifizierung gewesen. Kombiniert mit den erwähnten weichen Kompetenzen und der fachlichen Kompetenz kann ich bereits beim Planen der Zertifizierung heraushören oder -lesen, in welche Richtung der Kunde schaut. Entsprechend kann ich ihm Angebote machen. Oder es für den Moment auch sein lassen. Denn die nächste Zwischenaudit oder die Rezertifizierung folgt bestimmt. Und vielleicht gelingt der Richtungswechsel ja dann.

Literaturliste

«Audit 2025, The Future is now», Forbes Insight, 2017
Geschichte des Qualitätsmanagements: Nexgen und Aukom
«Ein Audit ist keine Prüfung.», Fachbericht von Monika Suter, 2021
Leitfaden für Qualitätsauditoren», Gerhard Gietl, Werner Lobinger, 2019
«Five Skills Auditors Need To Succeed Today», Forbes Insight 2018
«The impact of emotional intelligence on auditor judgment», International Journal of Auditing, 2017
«Was macht einen guten Auditor aus», qualityaustria, 2017
«7 Dinge die einen guten Auditor auszeichnen», Deutsche Gesellschaft für Qualität, 2018
«Worldwide Survey of Fitness Trends for 2021», American College of Sports Medicine (ACSM), 2022

Changeprozess bei BestFit Group eingeleitet



Foto: BestFit GmbH

Die Management- und Personalberatung Liebich & Partner AG unterstützt den Transformationsprozess der BestFit Group, einer der grössten Fitnessketten im Premiumdiscountbereich. Im dritten Quartal 2021 startete Norbert Albert, Managementberater, Trainer und Coach von Liebich & Partner, federführend die Changeberatung und -begleitung der BestFit Group, die durch den Zusammenschluss der beiden Fitnessketten jumpers fitness und Ai Fitness entstand. Der Veränderungsprozess etabliert eine gemeinsame Unternehmens- und Mitarbeiterkultur, die auf das geplante Wachstum ausgerichtet ist und sich zukünftig und nachhaltig selbstständig weiterentwickelt. Dabei setzt die BestFit Group auch auf Mitarbeiterbindung und -entwicklung.

www.bestfit-group.de

Nachhaltiges Fitnesscenter in Ludwigsburg



Foto: Philipp Maier

Mitte Juni hat das Twentyfour Gym auf dem urbanharbor district in Ludwigsburg seine Türen für Trainierende geöffnet. Der Betreiber Philipp Maier, der auch den benachbarten urbanhealthclub führt, hat sich mit dem 24 Stunden lang geöffneten Fitnesscenter für ein futuristisches Konzept entschieden: Alle Abläufe funktionieren automatisiert, die Geräte laufen ohne Strom (selbstantreibend und somit klimaneutral) und auch gestalterisch ist die ehemalige Industriehalle zukunftsweisend. Auf 2000 Quadratmetern Fläche bietet das Twentyfour Gym einen mit «Life Fitness & Hammer Strength»-Equipment ausgestatteten Fitnessbereich, einen digitalisierten Indoor-Playground, der auch für Nichtmitglieder nutzbar ist, sowie eine moderne Physiotherapie- und Heilpraxis.

www.twentyfour-gym.com

RSG Group expandiert in die USA



Foto: RSG Group GmbH

Das deutsche Fitnessunternehmen RSG Group hat HEIMAT, den weltweit ersten Concept-Fitness-Club, in Los Angeles eröffnet. Auf fünf Etagen und einer Fläche von 7000 Quadratmetern erstreckt sich die Anlage, die neben Fitnessräumen einen Spa-Bereich, ein Sternerestaurant, einen Co-Working- und einen Eventbereich sowie eine Dachterrasse mit Pool und Blick über die Hollywood Hills bietet. Mit der All-Access-Mitgliedschaft für 350 Dollar pro Monat haben die Mitglieder die Möglichkeit, in stilvollem Ambiente zu trainieren, zu arbeiten und zu relaxen. Bis 2025 sind weitere HEIMAT-Clubs u. a. in Dallas, San Francisco und Berlin geplant.

www.heimat.com

Von Immun-Booster bis hin zu Fitness-Hacks: Mit neuen kostenfreien Webinaren der Deutschen Sportakademie gesund in den Herbst

Angesichts weiterer drohender Corona-Wellen ist es wichtiger denn je, dass wir unser Immunsystem stärken, uns entsprechend gesund ernähren und körperlich fit halten. Vom 5. bis 26. September 2022 liefert die Deutsche Sportakademie hierzu mit ihrer neuen kostenfreien Webinarreihe wertvollen Input.

Unter dem Titel «Immun-Booster & gesunder Lifestyle – Die besten Ernährungstipps und Fitness-Hacks für Deine Gesundheit» greift die Deutsche Sportakademie mit jeweils einem Webinar die Schwerpunktthemen Immunabwehr, Ernährung und Fitness auf. Sie sind entscheidend für unsere Gesundheit und sollten somit mehr ins Bewusstsein dringen. Zwar wissen viele Menschen, dass ein gesunder Lebensstil mit ausreichend Schlaf, einer ausgewogenen Ernährung und regelmässigem Sport zur Gesundheitsvorsorge beitragen. Doch weitergehendes Wissen tut oft not: Was genau sind die Knackpunkte für ein starkes Immunsystem? Wie lässt sich die Schlafqualität verbessern? Welche Lebensmittel wirken wie? Und wann ist eigentlich der optimale Trainingszeitpunkt? Auf solche und ähnliche Fragen will die Deutsche Sportakademie Antworten liefern.

Foto: Deutsche Sportakademie



Interessierte erhalten unter anderem nützliche Hinweise, wie sie ihr Immunsystem mittels eines gesunden Lifestyles nachhaltig stärken und welchen Einfluss eine optimale Ernährung sowie gezieltes Training auf die Leistungsfähigkeit haben.

Weitere Informationen zur kostenfreien Webinarreihe und zur Anmeldung gibt es unter:
https://www.deutschesportakademie.de/news/ernaehrungstipps-und-fitness-hacks

INOTEC zügelt Europalager in die Schweiz

Aus Kostengründen und der Nähe zu den internationalen Häfen, betrieb Inotec jahrelang das europäische Lager in Holland. Neu befindet sich das ganze Angebot in einem Zollfreilager in der Schweiz, wodurch Schweizer Kunden zu unverhofften Vorteilen kommen, einerseits sind die Geräte schnell verfügbar, zweitens sind diese dank tieferen Importkosten preiswerter und drittens sind auch die Transportkosten zum Kunden geringer, was sich nochmals positiv auf den Verkaufspreis auswirkt. Besonders beliebt ist THE HEXAGON, welches für Small Group Training konzipiert wurde und durch ein äusserst ansprechendes Design und hervorragende Qualität überzeugt. Abgerundet wird das Angebot mit der in Zusammenhang mit der SAFS entwickelten Schulung. Wer kommerzielle Qualität mit kleiner Stellfläche sucht, ist mit der CompactLine bestens bedient. Dank dem neuen Lager sind die Geräte sofort lieferbar.

Mehr Informationen bei TUM-Sports GmbH,
www.inotecfitness.com

Anzeige



DEUTSCHE SPORTAKADEMIE

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

deutschesportakademie.de | team@deutschesportakademie.de | 0221.42 29 29 70



Aufstiegskongress 2022

Wieder vor Ort: der Fachkongress für aktive Gesundheitsgestalter

Nach zwei Jahren «online only» findet der Fachkongress für aktive Gesundheitsgestalter, der Aufstiegskongress, wieder im Mannheimer m:con Congress Center Rosengarten statt! Am 7. und 8. Oktober 2022 können sich Angehörige der Fitness- und Gesundheitsbranche in einer Vor-Ort-Veranstaltung über Entwicklungen, Trends sowie aktuellste Forschungsergebnisse informieren und sich mit Branchenkollegen austauschen.



Foto: DHfPG/BSA

Die Veranstalter – die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG), die BSA-Akademie und die BSA-Zert – freuen sich sehr, den Aufstiegskongress wieder im gewohnten Rahmen veranstalten und die Entscheider und Mitarbeiter der Fitness- und Gesundheitsbranche erneut vor Ort empfangen zu dürfen. Denn der persönliche Austausch ist äusserst wichtig – gerade nach der schweren Krise, die die Center besonders hart getroffen hat.

So ist der Aufstiegskongress eine zentrale Plattform, um sich mit Branchenkollegen zu vernetzen und Erfahrungen zu teilen. Der Fachkongress gibt mit seinen interessanten Vorträgen neue Anreize und eröffnet Perspektiven für die Zukunft. Zudem kann die Fitness- und Gesundheitsbranche auch durch das Ende der coronabedingten Hygiene- und Sicherheitsmassnahmen neue Hoffnung schöpfen: Die Anzahl der Neuanmeldungen in den Centern steigt an und die Mitglieder kehren zu ihrem alten Trainingsrhythmus zurück.

Motto 2022: «Better & stronger»

Unter dem diesjährigen Motto «Better & stronger» beschäftigen sich die Referenten des Aufstiegskongresses mit den Möglichkeiten, das Beste aus gesundheitsorientierten Trainingsformaten sowie Management- und Marketingmethoden herauszuholen. Denn Ziel des Fachkongresses ist es, die Relevanz der Unternehmen aus der Fitness- und Gesundheitsbranche zu erhöhen.

Durch die Corona-Pandemie haben sich die Mitgliederzahlen in Fitnesscentern reduziert, gleichzeitig ist aber das Interesse und Bewusstsein für die Bedeutung von gesundheitsorientiertem Training gestiegen. Diese Entwicklung stellt eine gute Chance für die Branche dar, um mit hochwertigen Trainingsangeboten das Vertrauen von Trainierenden zu gewinnen – Fitness- und Gesundheitsanlagen brauchen individuelle Lösungsstrategien und passgenaue Programme, um die Kunden effektiv bei ihrer jeweiligen Zielsetzung zu unterstützen. Indem sie diese Voraussetzung erfüllen, können sie sich als qualifizierte Dienstleister für gesundheitsorientiertes (Kraft-)Training innerhalb von Politik, Gesellschaft und Gesundheitswesen etablieren.

Die Fitness- und Gesundheitsbranche wird so als echter Problemlöser wahrgenommen. Dadurch steigert sich zum einen ihr Ansehen, zum anderen kann sie von wirtschaftlichen Ergebnissen profitieren. Dazu zählen positive Resonanz von Investoren, ein stärkerer Zugriff auf Finanzmittel sowie stetiges Wachstum. Aus diesem Grund möchten die Veranstalter die Betreiber von Fitnesscentern dazu motivieren, sich stärker aufzustellen und besser zu werden – eben «Better & stronger».



Spannende Vorträge

Damit «Better & stronger» gelingt, liefern die diesjährigen Top-Referenten wertvolle Hinweise aus der Praxis für die Praxis. In interessanten Vorträgen aus den Themenfeldern Management, Fitness, Coaching, Gesundheit, Ernährung und Betriebliches Gesundheitsmanagement erhalten die Besucher des Fachkongresses hilfreiche Tipps und Denkanstösse. So geht beispielsweise Clive Salz, der sich als Athletiktrainer und Ernährungsberater Anerkennung unter Spitzensportlern und Prominenten verschafft hat, in seinem Vortrag dem «Mythos: Kohlenhydrate und Fettabbau» auf den Grund. Anhand der Handlungsfelder Ernährungstherapie und Leistungssport klärt er über den Stellenwert von High- und Low-Carb-Strategien auf und zeigt ausserdem, wie sich diese Erkenntnisse praxisorientiert auf andere Zielgruppen übertragen lassen.

Nicole Capelan gibt in ihrem Beitrag «Die Recruiting-Marketing-Methode – Personalbeschaffung neu gedacht und besser gemacht» praxisbezogene Hinweise, wie Dienstleister ihre Attraktivität für qualifizierte Mitarbeiter steigern können. Patrick Berndt präsentiert «Emerging Strategies im Personal Training» und zeigt anhand eines Praxisbeispiels, wie Fitnesstrainer entwicklungs- und tagesformabhängig Trainingsinhalte auswählen und die Belastung der Trainierenden steuern, um die Trainingseffekte langfristig zu optimieren.

Attraktives Rahmenprogramm

Selbstverständlich darf auch in diesem Jahr das Rahmenprogramm nicht fehlen: Neben einer Partner-Ausstellung können sich die Entscheider und Mitglieder der Fitness- und Gesundheitsbranche auf die Speakers Corner freuen. Dort haben sie die Möglichkeit, mit den Referenten ins Gespräch zu kommen und Nachfragen zu den Vorträgen zu stellen.

Abseits des Programms, das vor allem eine Informationsquelle für die Angehörigen der Fitness- und Gesundheitsbranche darstellt, soll der Aufstiegskongress als Plattform für den Austausch und das Netzwerken der Fachleute dienen. ■

Jetzt die Tickets sichern!
Seien Sie dabei, wenn die Branche nach langer Zeit wieder auf dem Aufstiegskongress zusammenkommt. Tickets für den Fachkongress, der **am 7. und 8. Oktober 2022** im m:con Congress Center Rosengarten in Mannheim stattfindet, erhalten Sie unter: **www.aufstiegskongress.de**

Unsere ersten Partner

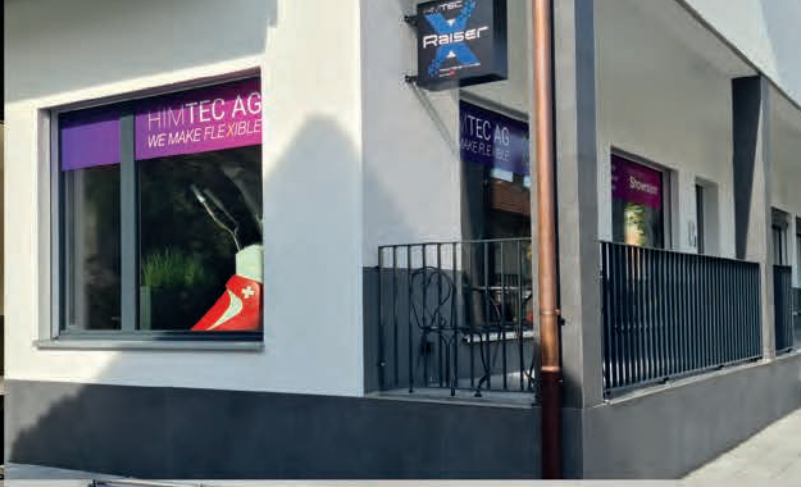
AURUM · BEST BODY NUTRITION · BODY STREET · clever fit · IDSSV · EGYM · feels.like PASSION FOR MOVEMENT · FIBO GLOBAL FITNESS · fitness MANAGEMENT · FT-CLUB FUNCTIONAL TRAINING · gym80 · KÖRPER FORMEN · LesMILLS · LIFEFITNESS FAMILY OF BRANDS · medical fitness and healthcare · miha bodytec · seca Präzision für die Gesundheit · TANITA · TONiN

Veranstalter

Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement University of Applied Sciences · BSA-Akademie Prävention, Fitness, Gesundheit School for Health Management · BSA-Zert Zertifizierungsstelle der BSA-Akademie

Foto: DHfPG/BSA









WE MAKE FLEXIBLE

HIMTEC

Rückentrainer

Swiss made



Besuchen Sie uns im neu eröffneten Showroom

HIMTEC AG
Steinbrunnengasse 3a
5707 Seengen

Online Besuchstermin reservieren
oder
Tel. 062 772 02 55

HIMTEC.com
Swiss made



Vom Bewegungsmuffel zum motivierten Trainierenden

Ein Modellprojekt gegen den Bewegungsmangel

Der Bewegungsmangel ist in der Schweiz weit verbreitet und stellt ein grosses Gesundheitsrisiko für die Bevölkerung dar. Es gilt also, Wege zu finden, um das Interesse der Schweizer an Bewegung zu fördern. Das wissenschaftlich begleitete Modellprojekt «Fitmach-Aktion: fit & gesund im Saarland» untersucht, wie mehr Menschen zu regelmässigem Training bewegt werden können. Dazu erhalten 1000 Probanden über den Zeitraum von acht Wochen kostenlosen Zugang zu gesundheitsförderndem Training in Fintesscentern. So soll der Einstieg in eine regelmässige Trainingstätigkeit erleichtert und die Trainierenden nachhaltig zu mehr Bewegung motiviert werden. Erste Ergebnisse der «Fitmach-Aktion» liegen nun vor und lassen in eine bewegte Zukunft blicken.

Wissenschaftlich erhobene Zahlen zum Gesundheitszustand und zur körperlichen Aktivität der Schweizer machen den Bewegungsmangel und dessen Konsequenzen deutlich: Eine im Auftrag des Bundesamtes für Gesundheit BAG durchgeführte Studie von November 2020 zeigt auf, dass im Jahr 2017 zwei Prozent aller Todesfälle in der Schweiz auf Bewegungsmangel zurückzuführen sind (Bundesamt für Gesundheit, 2020). Den Auswertungen nach sind insbesondere Personen der Altersgruppe 75+ betroffen (84 Prozent) – Frauen zudem doppelt so stark wie Männer. Alarmierende Ergebnisse, die dringend ernst genommen werden müssen.

Auch die Zahl übergewichtiger und adipöser Personen liegt in der Schweiz bei 42 Prozent. Beunruhigend, denn Übergewicht und Adipositas bergen ein grosses Risiko für die Entstehung von Diabetes mellitus Typ 2 sowie von Herz-Kreislauf-Erkrankungen (Bundesamt für Gesundheit BAG, 2022) und sind damit nicht nur ein enormes Gesundheitsrisiko, sondern stellen auch eine Herausforderung für das schweizerische Gesundheitssystem dar.

Bewegungsempfehlungen der WHO

Körperliche Betätigung, insbesondere regelmässiges Fitnesstraining wirkt diesen nichtübertragbaren Erkrankungen präventiv entgegen. Daher spricht die Weltgesundheitsorganisation (WHO) eine Bewegungsempfehlung von mindestens 150 Minuten moderatem und 75 Minuten intensivem körperlichem Training aus. Wer diesen Empfehlungen der WHO nicht nachkommt, gilt als körperlich inaktiv.

Die Bevölkerung in Bewegung bringen

Die Problematik des Bewegungsmangels betrifft nicht nur die Schweizer Bevölkerung. Auch in den Nachbarländern herrscht ein unzureichendes Bewegungsverhalten bei einem Grossteil der Menschen vor, weshalb in Deutschland das wissenschaftlich begleitete Projekt «Fitmach-Aktion» ins Leben gerufen wurde. Dieses sollte 1000 Personen den Zugang zu einem regelmässigen Fitnesstraining und damit zu mehr Gesundheit ermöglichen.

Das Interesse an der Teilnahme war enorm: Bereits kurz nach dem Aktionsbeginn waren alle Plätze belegt. Voraussetzung

Foto: DHfPG/BSA

für die Teilnahme war ein fehlendes oder geringes Bewegungsverhalten. Nun läuft die Studie bereits vier Monate, sodass die Organisatoren erste Ergebnisse veröffentlichen können, die positive Entwicklungen in Richtung Gesundheit zeigen.

«Fitmach-Aktion»: die Probanden und ihr Trainingsplan

Das Durchschnittsalter der Probanden liegt bei etwa 48 Jahren, die älteste teilnehmende Person ist 90 Jahre als, die jüngste 16. Schon hier zeigt sich: Die Aktion bewegt die Menschen aller Altersklassen zu einem gesunden Verhalten. Seit dem Start haben die 1000 Probanden des Modellprojektes nach und nach ihr Training in den mehr als 60 teilnehmenden Fitness- und Gesundheitsanlagen aufgenommen.

Der achtwöchige Trainingsplan, den jeder Proband individuell auf seine Bedürfnisse abgestimmt erhalten hat, orientiert sich an den international anerkannten Bewegungsempfehlungen der WHO und sieht zwei Einheiten Krafttraining sowie 150 Minuten moderates bzw. 75 Minuten intensives Ausdauertraining pro Woche vor.

Wissenschaftliche Begleitung der Trainierenden

Das Trainingsverhalten der Teilnehmenden – ob und wie häufig sie innerhalb der Projektlaufzeit trainieren – wird anhand von drei Erhebungen untersucht. Die Probanden werden vor dem ersten Training sowie jeweils nach vier und nach acht Wochen Trainingslaufzeit (netto) befragt. Neben dem Bewegungsumfang werden auch weitere Parameter wie die Motivation zum Training, die Rolle von Gesundheit als Trainingsmotiv sowie das körperliche und mentale Befinden erfasst. Schliesslich soll einige Wochen nach Abschluss des Modellprojektes überprüft werden, wie viele der Teilnehmenden durch die «Fitmach-Aktion» ein regelmässiges Fitnesstraining auch langfristig in ihren Alltag integrieren konnten, das heisst auch nach Ende der Projektlaufzeit von acht Wochen ein regelmässiges Kraft- und Ausdauertraining betreiben.

Vorläufige Ergebnisse der ersten und zweiten Erhebung

Zwar sind die Daten des ersten und zweiten Erhebungszeitraums noch nicht vollständig ausgewertet, doch zeichnen sich bereits jetzt erste Tendenzen ab. Mehr als jeder vierte Teilnehmende gab im ersten Fragebogen vor Beginn der Trainingsphase an, in einer typischen Woche null Minuten mit Sport, Fitness oder körperlicher Aktivität zu verbringen. Bei weiteren 40 Prozent waren es maximal 60 Minuten pro Woche. Das sind alarmierende Zahlen, die nochmals deutlich visualisieren, wie stark die Menschen vom Bewegungsmangel betroffen sind. Doch lassen sie noch etwas anderes ausdrücklich erkennbar werden: Die «Fitmach-Aktion» spricht genau die richtigen Personen an und ermöglicht ihnen einen Zugang zu einem gesünderen Leben.

Auch erste Einblicke in die Ergebnisse der zweiten Erhebung zeigen eine positive Wirkung des Modellprojekts: Während vor Trainingsbeginn noch etwa drei Viertel der Probanden null bis maximal 60 Minuten pro Woche trainierten, hat sich die Anzahl dieser auf einen niedrigen einstelligen Wert reduziert. Die Teilnehmenden scheinen nicht nur den Einstieg in ein aktiveres und gesünderes Leben gefunden zu haben, sondern dieses Leben auch beibehalten zu können.

Die individuellen Hintergründe zur Teilnahme

Haupttreiber für die Teilnahme an der «Fitmach-Aktion» sind das Streben nach einem gesunden Leben und einem kontinuierlichen Wohlbefinden – wenig verwunderlich, wenn man sich vor Augen führt, wie selten die Teilnehmenden vor der «Fitmach-Aktion» trainierten und welche positiven gesundheitlichen Effekte regelmässiges Training hat. Während wettkampfbezogene oder auch soziale Motive eine vergleichsweise untergeordnete Rolle spielen, sind «sich gut fühlen», «Erhalt der Gesundheit» und «Vorbeugen gesundheitlicher Probleme» für neun von zehn Personen klare Motivatoren.

Fazit

Die «Fitmach-Aktion» zeigt, dass die Trainingsmotivation der Menschen hoch ist. Gerade dann, wenn ein Verhalten noch nie oder über längere Zeit nicht praktiziert wurde, fällt der Einstieg besonders schwer. Mit dem Modellprojekt ist es dennoch gelungen, Menschen mit fehlendem oder unzureichendem Bewegungsverhalten in die richtige Richtung zu einem regelmässigen Training zu begleiten. Die Probanden scheinen mit dem Modellprojekt den Zugang zu einem aktiveren und gesünderen Leben gefunden zu haben und diesen dauerhaft beibehalten zu können.

Weitere Infos zur «Fitmach-Aktion» erhalten Sie unter www.fitmach-aktion.de.

Literaturliste

Bundesamt für Gesundheit BAG. (2020). Mortalität durch Bewegungsmangel in der Schweiz 2017. Zugriff am 08.07.2022. Verfügbar unter https://www.bag.admin.ch/dam/bag/de/dokumente/npp/faktenblaetter/faktenblaetter-koerpergewicht-bewegung/faktenblatt-mortalitaet-bewegungsmangel-2017.pdf.download.pdf/Faktenblatt-Mortalite-Inactivite-de.pdf

Bundesamt für Gesundheit BAG. (2022). Übergewicht und Adipositas. Zugriff am 08.07.2022. Verfügbar unter https://www.bag.admin.ch/bag/de/home/gesund-leben/gesundheitsfoerderung-und-praevention/koerpergewicht/uebergewicht-und-adipositas.html

Initiatoren

Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement University of Applied Sciences | Ministerium für Soziales, Gesundheit, Frauen und Familie SAARLAND | PuGiS

Unterstützt von

IDSSV

Projektpartner

AOK | BARMER | BKK Landesverband Mitte | DAK Gesundheit | HEK | hkk Krankenkasse | IKK Südwest | KKH Kaufmännische Krankenkasse | Knappschaft | SVLFG | vdek

Time to #BEACTIVE



Der #BEACTIVE DAY ist eine Initiative der Fitness- und Gesundheitsbranche, die vor allem auf die Bedeutung regelmässiger körperlicher Aktivität für das geistige und soziale Wohlbefinden der Menschen aufmerksam machen will. Die Veranstaltung am 23.09.2022 mit der anschliessenden Europäischen Woche des Sports, wird aus kostenlosen Veranstaltungen und Aktivitäten bestehen. Diese werden an verschiedenen Orten in Europa organisiert, z. B. in Gesundheits- und Fitnessclubs, an Arbeitsplätzen oder in Aussenanlagen. Die Europäische Kommission hat das Projekt #BEACTIVE DAY für eine Förderung im Rahmen des Programms Erasmus+ ausgewählt.

www.europeactive.eu

Teilnahme am EU-Digitalgipfel



Am 30. Juni nahm EuropeActive an der 6. Ausgabe des EU-Digitalgipfels mit dem Titel «Öffnung der digitalen Wirtschaft» teil. An dem Treffen nahmen über 30 hochrangige Redner aus der ganzen Welt teil. Hauptziel war es, die Prioritäten von Politik, Wirtschaft und Wissenschaft in Bezug auf den digitalen Wandel in Europa zusammenzubringen, um die Zusammenarbeit zwischen internationalen Partnern und öffentlich-privaten Partnerschaften in Bereichen wie Datenaustausch, Cybersicherheit und der Regulierung von grossen Technologieunternehmen zu fördern.

www.europeactive.eu

EU-Initiative für mehr Gesundheit



Im Juni 2022 startete die Europäische Kommission die Initiative «Healthier Together». Ziel dieser Initiative ist es, die Mitgliedstaaten bei der Bekämpfung nichtübertragbarer Krankheiten zu unterstützen, indem die Hauptursachen für vermeidbare vorzeitige Todesfälle in Europa bekämpft und die Gesundheit und das Wohlbefinden der Bürger verbessert werden. Die Kommission hat ein Leitdokument veröffentlicht, in dem Massnahmen in fünf Hauptbereichen genannt werden: Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Diabetes, chronische Atemwegserkrankungen, psychische Gesundheit und neurologische Faktoren. Dazu gehören auch Empfehlungen zur Bekämpfung von Risikofaktoren wie einer ungesunden Lebensweise.

www.europeactive.eu

Fotos: EuropeActive

Green Sports: Rahmen für nachhaltigen Sport



EuropeActive nahm auch an der fünften Sitzung der Expertengruppe der Europäischen Kommission für grünen Sport teil. Die Gruppe besteht aus Vertretern der europäischen Sportbewegung und der EU-Mitgliedstaaten. Die Zusammenarbeit soll einen gemeinsamen Rahmen für nachhaltigen Sport entwerfen. Unter anderem sollen Empfehlungen für die Bereiche Sportinfrastruktur, Veranstaltungen, bewährte Praktiken, innovative Lösungen und den Beitrag der Sportbewegung zum europäischen Klimapakt entwickelt werden. Der gemeinsame Rahmen für nachhaltigen Sport soll im Juni 2023 veröffentlicht werden.

www.europeactive.eu

EU-Sportforum in Lille, Frankreich



Mitte Juni 2022 fand das jährliche EU-Sportforum der Europäischen Kommission wieder als Live-Veranstaltung in Lille, Frankreich, statt. Die diesjährige Ausgabe stand unter dem Motto «Europäischer Sport: fair, inklusiv und fit für eine nachhaltige Zukunft» und konzentrierte sich auf die aktuellen Prioritäten der Kommission im Bereich des Sports. Mariya Gabriel, die für Sport zuständige EU-Kommissarin, betonte die Bedeutung und das Potenzial von Sport und körperlicher Betätigung für die Förderung der EU-Werte. Kommissarin Gabriel hob einige konkrete Initiativen der Europäischen Kommission hervor, wie den Bericht zur Gleichstellung der Geschlechter im Sport.

www.europeactive.eu

Pride Month: Einblicke von ILGA-Europa



Um ein inklusives und einladendes Umfeld für alle im Fitness- und Sportbereich zu fördern und zu sichern, erkennt EuropeActive die LGBTIQ+-Gemeinschaft an und rückt sie im Rahmen des «Pride Months» ins Rampenlicht. ILGA-Europe ist die europäische Region der Internationalen Lesben-, Schwulen-, Bisexuellen-, Trans- und Intersex-Vereinigung, die über 600 Organisationen aus 54 Ländern in Europa und Zentralasien vereint. Deren «Rainbow Europe Map» ist ein Benchmarking-Instrument, das die Prioritäten der LGBTI-Bewegung zum Ausdruck bringt und die Regierungen zur Verantwortung zieht. Die Partnerschaftsmanagerin von ILGA-Europe, Anna Shepherd, befürwortet diese Initiative.

www.europeactive.eu



Fit und gesund mit Ausdauertraining

Körperliche Aktivität wie Step Aerobic, die einen hohen Kalorienverbrauch und positiven kardiopulmonalen Effekt aufweist, wirkt sich positiv auf die Gesundheit aus.

Bewegungsmangel und Übergewicht sind beeinflussbare Risikofaktoren für Erkrankungen wie arterielle Hypertonie und Arteriosklerose. Eine Verhaltensänderung kann sich durchaus positiv auf die genannten Ursachen und Folgen auswirken. Hierzu zählen vor allem gesundheitssportliche Aktivitäten, die viel Energie verbrauchen und das Herz-Kreislauf-System stärken. Kurz und knapp: ausdauerorientiertes Training.

Gesundheit durch Ausdauersport fördern

Ca. 40 Prozent der Todesursachen in Europa sind Erkrankungen des Herzorgans. Sport hat jedoch einen risikosenkenden Effekt, den sich Menschen zunutze machen sollten. Bereits 150 Minuten Ausdauersport pro Woche fördern die Gesundheit (Bundesamt für Sport BASPO). Dadurch verringert sich die Herzfrequenz, die Blutgefässe werden elastischer und der Blutdruck wird gesenkt. Ein weiterer positiver Effekt kann eine begleitende Gewichtsreduktion sein, wodurch die Gelenke weniger belastet werden und der Alltag «leichter» zu bewältigen ist. Im Optimalfall wird das Ausdauertraining durch eine gesunde Ernährung und kraftbetonte Belastung ergänzt. Ein regelmässiges Ausdauertraining hat nicht nur in der Prävention und Therapie von Herzerkrankungen einen besonderen Stellenwert. Es hat zudem einen positiven Einfluss auf die Lunge, das Gehirn, das Immunsystem und vieles mehr (Dietger, 2022, S. 117–145).

Inaktiven Personen fällt es jedoch oft schwer, eine regelmässige körperliche Aktivität zu beginnen. Die Betätigung in einer Gruppe kann den (Wieder-)Einstieg erleichtern. Die Kommunikation, der Spass an der Musik und natürlich auch das Wissen um eine kompetente fachliche Betreuung durch den Trainer motivieren die Kunden, regelmässig das Fitnesscenter und die angebotenen Cardio-Kurse zu besuchen.

Mit der BSA-Akademie Kursleiter werden

Der Lehrgang «Kursleiter/in Cardio» qualifiziert Sie, selbstständig die ausdauerorientierten und choreografischen Kurse Aerobic und Step Aerobic zu planen, zu organisieren und diese motivierend durchzuführen. Nach Abschluss des Lehrgangs sind Sie in der Lage, mit vorbildlicher Technik zu unterrichten und professionell im Musikbogen zu arbeiten. Sie bauen Ihre geplanten Choreografien nachvollziehbar auf und unterstützen Ihre Kursteilnehmer durch klare Handzeichen.

Weitere Informationen zum Lehrgang:
www.bsa-akademie.de/klcardio

Literaturliste

Dietger, M. (2022). Fit und gesund von 1 bis Hundert mit Ernährung und Bewegung. Aktuelles medizinisches Wissen zur Gesundheit. Berlin, Heidelberg: Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-662-64209-2

GKV-Spitzenverband. (2021). Leitfaden Prävention nach § 20 Abs. 2 SGB V und Leitfaden Prävention nach § 5 SGB XI. Ausgabe 2021. Berlin: GKV-Spitzenverband.

Foto: DHfPG/BSA



NETZWERKTREFFEN

MOUNTAIN MOVE 22

PHYSIO DAYS



21.-23.
OKTOBER 22
WALDHOTEL AROSA

ANGEBOT

FRÜHBUCHER BIS 30.08.2022

DZ CHF 399.-	DZ CHF 459.-
EZ CHF 459.-	EZ CHF 499.-

PROFITIEREN
JETZT BUCHEN

EINMAL IM JAHR - JEWEILS IM HERBST - IST ES SOWEIT, DIE PHYSIO UND GESUNDHEITSINDUSTRIE TRIFFT SICH ZUM WOHL COOLSTEN NETZWERKTREFFEN DER BRANCHE DEN MOUNTAIN MOVE PHYSIO DAYS.

WWW.MOUNTAIN-MOVE.CH

Forschungsergebnisse im Fokus

Wissenschaft für die Trainingspraxis

Mehr mentale Gesundheit dank Fitnesstraining

Studie: «A review of the scientific evidence on the role of exercise and physical activity on mental health»

Der Report «Move Your Mental Health™» untersuchte anhand der aktuellen Studienlage die Effekte von körperlicher Aktivität und regelmässigem Training auf die Psyche. Auf Basis der Analysen von 1158 internationalen Studien entwickelten die Forscher Leitlinien und Empfehlungen für die Prävention.

Die Analysen zeigten, dass 89 Prozent (1029) der Studien eine signifikant positive Beziehung zwischen vermehrter körperlicher Aktivität und der mentalen Gesundheit aufwiesen. Ein Mix aus drei bis fünf 30- bis 45-minütigen moderat-intensiven Trainingseinheiten pro Woche scheint das optimale Mass zu sein, um bestmöglich von den gesundheitspositiven Effekten zu profitieren.

Die neuen Guidelines unterstreichen die zentrale Rolle von gezieltem Training bei der Prävention und Therapie von Depressionen sowie zahlreichen weiteren psychischen Erkrankungen. Die Center können bei den Kunden mit ihrem umfangreichen Leistungsspektrum an Ausdauer-, Kraft- und Entspannungsangeboten punkten und sind der perfekte Ort, um sich körperlich und mental fit zu halten.



Literaturliste

John W. Brick Mental Health Foundation (Hrsg.) (2021). Move Your Mental Health™ – A review of the scientific evidence on the role of exercise and physical activity on mental health. Zugriff am 29.05.2022. Verfügbar unter https://www.johnwbrickfoundation.org/move-your-mental-health-report/

Wie fit macht kurzes HIIT?

Studie: «Low-volume high-intensity interval training for cardiometabolic health»

Der Review untersuchte die Effekte von kürzeren HIIT-Einheiten auf die kardiorespiratorische Fitness und auf relevante Gesundheitsparameter. Im Rahmen der Analysen wurden insgesamt elf relevante randomisierte Studien untersucht und daraus aktuelle Erkenntnisse für die Trainingspraxis abgeleitet.

Die bisherigen Forschungsergebnisse deuten darauf hin, dass regelmässig durchgeführte, kurze HIIT-Einheiten (< 15 Minuten) zu ähnlichen und teilweise sogar grösseren kardiometabolischen Verbesserungen (in Bezug auf u. a. Blutdruck, Herz-Kreislauf-System und Blutzuckerkontrolle) führen können als klassische Formen des aeroben Trainings oder längere HIIT-Einheiten mit höherem Umfang.

Aus Sicht der Sportmedizin besteht hier noch weiterer Forschungsbedarf. Aufgrund der positiven Effekte, der Zeiteffizienz und der Aufwand-Nutzen-Relation sind kurze HIIT-Einheiten für spezifische Zielgruppen aber definitiv eine gute Ergänzung zum klassischen Centerangebot. Auch die Compliance und Motivation werden durch diese Kursformate positiv beeinflusst, weshalb solche Trainingsangebote in der Praxis künftig sicherlich deutlich häufiger anzutreffen sein werden.



Literaturliste

Hanssen, H., Boardman, H., Deiseroth, A. et al. (2021). Personalized exercise prescription in the prevention and treatment of arterial hypertension: a Consensus Document from the European Association of Preventive Cardiology (EAPC) and the ESC Council on Hypertension. Eur J Prev Cardiol. Zugriff am 11.05.2022. Verfügbar unter DOI https://doi.org/10.1093/eurjpc/zwaa141

Fotos: pompixs, Svitlana – stock.adobe.com

MAKE YOUR CHOICE



[einfach kombinieren]

Welches Cardio Equipment ist das Beste für meinen Club, meine Anforderungen und die meiner Mitglieder?

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

MATRIX

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

RiminiWellness 2022

Moving foRWard – ein positiver Blick in die Zukunft

Die 16. Ausgabe der RiminiWellness – Italiens grösster Messe für Fitness, Wellness, Sport und gesunde Ernährung – fand vom 2. bis 5. Juni in der Fiera di Rimini statt. In 20 Ausstellungshallen konnten sich die Besucher über die neuesten Innovationen und Trends auf dem Sport- und Fitnessmarkt informieren und in den 1´500 angebotenen Trainingsstunden selbst ausprobieren.

Unter dem Motto «Riparte il mondo fitness» («Die Fitnesswelt startet neu») begrüsste die Italian Exhibition Group als Veranstalter das Fachpublikum sowie Fitness- und Sportbegeisterte. Der Neustartgedanke war auch allgegenwärtig und wurde sowohl von den zehntausenden Besuchern als auch den über 500 Ausstellern getragen. Während der vier Messetage konnte das Publikum neue Produkte aus den Bereichen Fitness, Wellness und Ernährung entdecken sowie neue Trainingsdisziplinen ausprobieren. Zudem stellten die Fachverbände ANIF und Assosport gemeinsam mit branchenzugehörigen Unternehmen ein abwechslungsreiches Schulungsprogramm mit 60 Konferenzen und Seminaren zusammen. Besondere Highlights der Grossveranstaltung waren auch die zahlreichen Wettbewerbe, die auf der RiminiWellness ausgetragen



wurden. Unter anderem war sie Schauplatz des grössten italienischen Fitnesswettbewerbs «Italian Showdown», der ins Leben gerufen wurde, um Fitness und Gesundheit zu zelebrieren. Trotz oder auch gerade wegen der schwierigen Gegebenheiten der letzten beiden Jahre war die positive Einstellung der Fitnessbranche deutlich spürbar. Die RiminiWellness zeigte ausdrücklich den Willen und das Selbstvertrauen, der Branche neues Leben einzuhauchen und wieder neu anzufangen.

www.riminiwellness.com

Das war die IHRSA 2022

Inspirierend und kraftvoll

Vom 22. bis zum 24. Juni 2022 hiess es in Miami Beach, Florida: «Welcome to IHRSA 2022»! Die International Health, Racquet and Sportsclub Association stellte für die Teilnehmenden ein abwechslungsreiches und inspirierendes Programm auf die Beine. Die Besucher durften sich auf zahlreiche Schulungen und die Vorstellung aktueller Produktinnovationen freuen. Ausserdem präsentierten renommierte Top-Keynotespeaker spannende Vorträge: Daymond John, einer der «Shark-Tank-Haie» und Gründer von FUBU, teilte seine fünf «SHARK-Punkte» für ein erfolgreiches Leben. Liz Bohannon, Mitbegründerin von Sseko Designs – einer Modemarke, die Bildungs- und Beschäftigungsmöglichkeiten für Frauen in Entwicklungsländern bietet –, hielt einen inspirierenden Vortrag über die Akzeptanz der eigenen Anfängermentalität für persönliches Wachstum. Und Carrie Kepple interviewte Amy und Ben Wright von Bitty & Beau's Coffee. Das Ehepaar beschäftigt Menschen mit körperlicher und geistiger Behinderung.

Im Rahmen der diesjährigen Veranstaltung wies der Handelsverband für kommerzielle Fitnesscenter auf die Relevanz der Interessenvertretung der Gesundheits- und Wellnessbranche hin. Dabei illustrierte er, wie dies der Branche ein höheres An-



sehen bei den Gesetzgebern sowohl auf Landes- als auch auf Bundesebene verschafft hat.

IHRSA-Präsidentin Liz Clark thematisierte in einer packenden Rede die aktuelle Lage der Gesundheits- und Wellnessbranche. Mit Blick auf die pandemiebedingt schwierigen letzten zwei Jahre betonte sie, dass die Branche widerstandfähig sei und allen Akteuren bessere Tage bevorstünden. Dazu stellte Clark heraus, dass die Beteiligten gemeinsam dafür sorgen können, dass die Bedeutung der Branche weiter wächst.

www.ihrsa.org

Fotos: RiminiWellness | Ittlteny – stock.adobe.com

Schweizer Abend 2.0

Die Fitnessbranche trifft sich am Zürichsee

Der Schweizer Abend ist zurück – in neuer Location und mit zahlreichen Themen rund um Fitness und Gesundheit. Vor über 15 Jahren spontan auf der Fitnessmesse FIBO entstanden, vereint der Schweizer Abend Jahr für Jahr Entscheidungsträger, Partner sowie inspirierende Persönlichkeiten der Schweizer Fitnessbranche.

Ziel ist ein angeregter Austausch zu Neuigkeiten, Interessen und Zielen in der Fitness- und Gesundheitsbranche. Daher heisst es: Herzlich willkommen zu einem spannenden Abend vor traumhafter Kulisse! Die Veranstalter Soldeor und SAFS haben das Konzept des Schweizer Abends komplett «umgekrempelt» und das erfolgreiche Format nicht nur in Schweizer Abend 2.0 umgetauft, sondern das Happening an den Zürichsee verlegt!

Unvergesslicher Abend vor Traumkulisse

Die Gäste erleben gemeinsam wunderbare Momente und ein tolles Programm in wunderschöner Umgebung – getreu dem Motto «WE CONNECT – WE SHARE – WE CREATE»!

- 17.30–19.00 Uhr: Meet & Greet | Sundowner: entspanntes Get-together bei Fingerfood und Drinks – powered by Porsche Zentrum Zürich
- 19.00–21.30 Uhr: Dine & Wine | Erlebnisdinner: extravagantes Dinner, begleitet von erlesenen Weinen
- 21.30–24.00 Uhr: Clubbing | Partylounge: feiern zu den Sounds von DJane E*Star und weiteren Live-Acts!

Die Gastgeber des Schweizer Abends 2.0

Als Veranstalter und Partner haben sich das Porsche Zentrum Zürich, Technogym, milon, Sensopro, airex und RKS zusammengetan, um ausgewählten Gästen einen unvergleichlichen Abend zu ermöglichen. Medienpartner ist die FITNESS TRIBUNE. In seiner neuen Form wird der Schweizer Abend am Samstag, 27. August 2022 im Lake Side Zürich stattfinden.

Anzeige





wanzl

Smarte Zutrittssysteme für Fitnessstudios

Access Solutions made by Wanzl

Bieten Sie Ihren Mitgliedern die Möglichkeit rund um die Uhr zu trainieren. Unsere Zugangsanlagen ermöglichen Öffnungszeiten von 24h dank personalfreier Nutzung. Mit modernem Design und individuellem Branding integrieren sich unsere Gates optimal in Ihr Fitnessstudio.

Kontaktieren Sie unsere Access-Experten und erfahren Sie mehr von unseren smarten Zutrittslösungen.

Access Solutions
www.wanzl.com | access-solutions@wanzl.com



Das Training der Zukunft – Erlebnistag im milon & five FORUM

Nach der Eröffnung des milon & five FORUMS im März 2022 veranstaltete die milon Gruppe am 1. Juli 2022 einen Erlebnistag speziell für Schweizer:innen. Neben dem neuen Screening-Tool milon YOU bot die Veranstaltung in Hüfingen unweit der Schweizer Grenze inspirierende Vorträge, die Möglichkeit zum Austausch über das Gesundheitstraining der Zukunft und Netzwerkmöglichkeiten.

In dem neu errichteten Kompetenzzentrum der milongroup erhielten die über 60 angereisten Fitness- und Gesundheits-Professionals aus der Schweiz praxisnahes Expert:innenwissen aus erster Hand. Das neue FORUM steht ganz im Zeichen der neuen Trainingswelten der milongroup. Ein zentrales Element bildet das vikomotorische Training in Kooperation mit movement concepts, das die Betreiber:innen auf der Trainingsfläche live vor Ort ausprobieren konnten.

Am Erlebnistag präsentierte die milongroup sein Schulungs- und Erlebniszentrum exklusiv für die Schweiz. Auf dem Programm standen spannende Impulsvorträge von Wolf Harwath, Geschäftsführer der milongroup, Beat Friedli, Betreiber des «FR!TZ bewegt mich» in Illnau und Vertriebsleiter der Milon Alpine AG, und Christian Hasler von Skillcourt. Moderiert wurde der Anlass von Paul Gubser, Geschäftsführer der Milon Alpine AG. Nach einem leckeren und gesunden Mittagslunch konnten die Besucher:innen die neuen Trainingswelten in Theorie und Praxis kennenlernen. Die Teilnehmenden konnten zudem mittels der Muskelfunktionsanlayse testen ob sie sich in der optimalen muskulären Leistungsfähigkeit befinden oder ob es noch Luft nach oben gibt. Ausserdem bot sich die Gelegenheit, das neue Screening-Tool milon YOU ausprobieren, welches künftig für den perfekten Einstieg ins Training sorgt. Das neue Hightech-Tool löst den biometrischen Body-Scanner milonizer ab, mit dem milon seinerzeit den Onboarding-Prozess im Studio revolutioniert hat.

Nach diesen ganzen spannenden Einblicken und den damit verbundenen Möglichkeiten, Inspirationen zu tanken, bot sich beim anschliessenden Networking die Gelegenheit, sich mit anderen Betreiber:innen auszutauschen.

Der ereignisreiche Erlebnistag klang bei einem spektakulären Live-Cooking und einer gemütlichen Lounge Party im neuen Forum aus.

Fotos: FITNESS TRIBUNE


GRÜEZI
MITEINAND


MILON | FIVE
FORUM
KRAFT


milon


MILON | FIVE
FORUM
milon
DIALOG








MILON | FIVE
FORUM
milon


KRAFT
TRAINING
EINFACH
MACHEN





Man muss lernen, mit Veränderungen umzugehen

Vor über 15 Jahren habe ich das letzte Mal einen Bericht über Wandel geschrieben und schon damals war mir bewusst, dass die einzige Konstante in unserem Leben der Wandel ist. Als Coach und Berater in der Fitness- und Freizeitbranche ist es seit über 40 Jahren eine meiner Hauptaufgaben, die Kunden zu lehren, mit Veränderungen umzugehen – viele Menschen lieben das bekannte Unglück mehr als das unbekannte Glück! Veränderungen und NEUES lösen bei den meisten Menschen Angstgefühle aus, welche meistens ihr Handeln blockieren.

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.

Der Wandel ist Problem und Chance

«Die einzige Konstante im Universum ist die Veränderung» (Zitat nach Heraklit) – dieses geflügelte Wort sagt bereits klar aus: Will man im Leben Sicherheit, kann man sich nur an die ständige Veränderung, an den Wandel als einzigen Stabilitätsfaktor halten. Mit anderen Worten: Wenn man den Wandel nicht mehr nur als Problem, als Bedrohung ansieht, sondern ihn als einzigen Sicherheitsfaktor akzeptiert und auch nutzt, dann ist der Wandel ebenso voller Chancen. Aber nur, wenn man diese Chancen wahrnimmt und auch wahr macht! Wenn man eine Strategie erlernt und anwendet, die man heute «Changemanagement oder Wandelkompetenz» (CP Seibt) bezeichnet.

Die Vorgehensweise

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

1. Analyse der momentanen Situation

Das regelmässige Analysieren Ihres Marktes und der Firma muss zum festen Bestandteil der Managementaufgaben werden. Dabei sollte man beachten, dass man auch die Mitarbeiter und externe neutrale Meinungen (Achtung: «Betriebsblindheit») miteinbezieht.

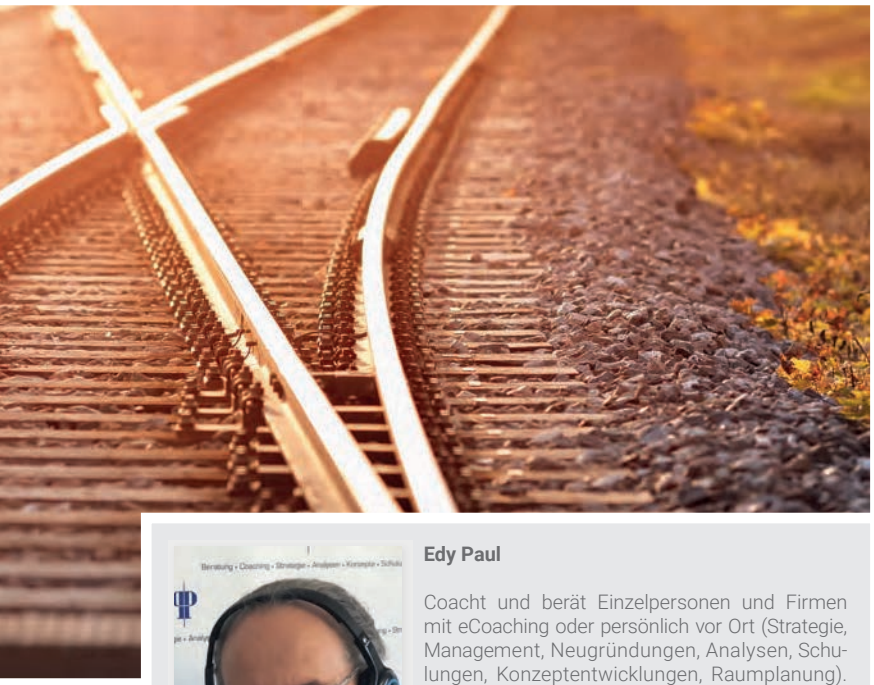
- Mitgliederbefragung
- Kennzahlen
- Clubanalyse
- Markt- und Konkurrenzanalyse
- SWOT-Analyse

2. Abschied nehmen

Der zweite Schritt nach der Erkenntnis ist das notwendige Abschiednehmen von den altgewohnten, vertrauten Denk- und Handlungsweisen.

- In diesen Prozess sollten unbedingt Ihre Mitarbeiter miteinbezogen werden
- Gemeinsam Lösungen suchen
- Mut gegenüber der Angst vor Veränderung entwickeln – Wandel akzeptieren

Fotos: candy1812 – stock.adobe.com | Edy Paul





Edy Paul

Coacht und berät Einzelpersonen und Firmen mit eCoaching oder persönlich vor Ort (Strategie, Management, Neugründungen, Analysen, Schulungen, Konzeptentwicklungen, Raumplanung). Fitness- und Clubanalysen sowie Verkauf & Nachfolgeregelungen gehören ebenfalls zu seinen Leistungen.

Kontakt +41 79 601 42 66
edy.paul@paul-partnerag.com

www.edypaul.ch

3. Aufbrechen – Tun!

Nach dem Abschiednehmen wird die Bereitschaft zum Aufbrechen zur ständigen Bewegung, zum Wandel geweckt und vertieft.

- Sie (Chef und Inhaber) und alle Mitarbeiter müssen hochmotiviert hinter den Massnahmen und dem neuen Konzept stehen, damit die Veränderungen erfolgreich umgesetzt werden können
- Am besten erarbeitet man die Ideen gemeinsam im Team

4. Der erste Schritt in der Umsetzung

Nach dem gemeinsamen Erarbeiten der Massnahmen sollte man Aufgabenlisten erstellen und innert drei Tagen mit der Umsetzung beginnen.

5. Sofortige Ergebnisse

Die Umsetzung der Massnahmen sollte man permanent überprüfen und eventuell auch korrigieren, damit man in kurzer Zeit den optimalen Nutzen daraus ziehen kann.

Nach meiner Erfahrung liegt das Hauptproblem bei den Führungsleuten persönlich. Die wenigsten können sich selbst und «ihr Baby» (die Firma) infrage stellen und haben Angst vor Veränderung. In den wenigsten Fällen liegt das Problem bei den Möglichkeiten, sondern meistens beim TUN!

In diesem Sinne wünsche ich allen viel Erfolg für die Zukunft unter dem Motto «Just do it»

Ihr Edy Paul





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

Anleitung für mehr Glück

Zuerst ein Quiz: Nennen Sie drei Dinge, die Sie sich für (Ihre) Kinder am meisten wünschen! Zählen Sie bitte drei Dinge auf. Sie haben zehn Sekunden. Stopp! Nicht sofort weiterlesen. Nehmen Sie sich bitte für die Antworten kurz Zeit! Mögliche Antworten sind: Glück, Zufriedenheit, X-heit, gesundes Selbstvertrauen usw. Was wird nun an den Schulen primär gelernt? Lesen, Schreiben, Rechnen, Leistung, Erfolg, Konformität, Tests bestehen usw. Man erkennt schnell: Auf den beiden Listen gibt es kaum Überschneidungen. Was wir uns im Leben wünschen und was wir im Leben lernen, sind oft unterschiedliche Dinge. Ich habe nicht im Geringsten etwas gegen Lesen, Schreiben, Rechnen usw. Doch wie wichtig diese Dinge fürs Leben auch sind. Eines haben sie gemeinsam. Sie wärmen unsere «Seele» nicht auf.

Jetzt folgt ein Gedankenexperiment: Nehmen wir an, Sie und ich könnten mit einer Zeitmaschine 100 Jahre zurück ins Jahr 1922 reisen und den Leuten dort folgendes erklären: Wo wir herkommen, ist die Kaufkraft für alle mindestens dreimal so hoch. Überall hat es prall gefüllte Supermärkte. Alle haben zuhause Kühlschränke, fliessendes Wasser und viel grössere Wohnflächen. Jeder kann in die ganze Welt telefonieren und mit diesem mobilen Gerät weltweites Wissen zu jeder Zeit abrufen. Arbeitsverträge mit bezahlten Ferien und Reisen in exotische Länder sind ein Allgemeingut. Die Kindersterblichkeit ist minimal, Infektionskrankheiten eine Randerscheinung, die durchschnittliche Lebenserwartung ist um 30 Jahre auf über 80 gestiegen, ältere Menschen erhalten alle eine Rente: Die Menschen von damals würden sagen: Das muss das Paradies sein. Doch Sie und ich wissen; das kollektive Glücksgefühl ist im 2022 keineswegs ausgebrochen!

Bitte beachten Sie meine Skizze klassische vs. positive Psychologie. Dabei erkennen Sie: **Die traditionelle Psychologie betrachtet den Menschen durch die Brille der Pathologie.** Das Krankhafte, die Risikofaktoren und das Defizitäre stehen im Fokus. Doch im Leben bloss Defizite zu korrigieren, bedeutet, nur die Hälfte des Jobs zu machen. Wenn wir nur Defizite minimieren, dann tendiert der eigene Zustand bloss gegen Null. Also von schwer krank zu nicht mehr krank. Auf die körperliche Fitness bezogen: Von dekonditioniert bloss zu alltagstauglich. Nochmals, weil es so wichtig ist: Die Abwesenheit von Traurigkeit, Angst und Zorn bedeutet mitnichten bereits Glücklichsein.

Ein gelungenes Leben bietet mehr als eine neutrale Null. Die positive Psychologie beleuchtet Komponenten wie das eigene Wohlbefinden, positive Gefühle, gelingende Beziehungen, Selbstwirksamkeit und Sinn.* Beachten Sie: Will ich eigene positive Gefühle wecken, wertvolle Beziehungen pflegen, Selbstwirksamkeit trainieren und persönlicher Lebenssinn aufdecken, dann sind andere Kompetenzen und andere Übungen gefragt, als wenn ich nur das Elend minimieren will. Denn jetzt arbeitet man im Bereich **von der neutralen Null zu schwer gesund.** Auf das Physische bezogen: Von alltagstauglich zur persönlichen Top-Form. Hier geht es um das Muskeltraining mit einer gezielten, regelmässigen und systematischen Anwendung. Das Kerngeschäft jedes Fitnesscenters also. Wer clever ist, der arbeitet an beiden Linien auf beiden Seiten. Also mit der Linderung von Leiden, doch auch mit dem Aufbau von Wohlbefinden. Vor allem in der psychischen Fitness sollten wir nicht im Leid stecken bleiben, nur weil es vielleicht moralischer sein soll, als die eigene Freude oder das eigene Glück zu steigern.

Will ich meine körperliche Fitness verbessern, dann gilt es regelmässig dafür zu trainieren. Nur alltagstauglich zu sein reicht dem gewöhnlichen Fitness-Tribune Leser nicht aus. Mir auch nicht. Wir nehmen uns also Zeit fürs körperliche Fitnesstraining und suchen uns die passenden Übungen dazu aus. So weit, so klar. Wie sieht unser Training bzw. unsere Übungen für die psychische Fitness aus? Es ist sehr naiv, zu denken, dass uns das persönliche Glück oder seine abgeschwächte Form – das eigene Wohlbefinden – im Alltag einfach so um die Ohren fliegen. Der folgende Satz mag unsympathisch klingen: **Wohlbefinden, Gelassenheit und innerer Frieden sind nicht gratis zu haben.**

Jetzt beginnt der Workshop für Sie. Ich stelle Ihnen vier Übungen der positiven Psychologie vor: Mein Tipp: Nehmen Sie sich Zeit dafür, denn es ist ein wichtiges Thema. Es geht um Ihr Wohlbefinden oder gar um Glücksgefühle. Nicht alle Übungen müssen zu Ihnen passen. Nur das zählt, was Ihnen gefällt. Es gibt kein richtig oder falsch. Sind Sie bereit? Das sollten Sie sein, denn die erste Übung wird bereits happig. Legen wir los:

Glücksraketen

Zählen Sie drei bis fünf Dinge auf, die Sie sehr glücklich machen! Sie haben zehn Sekunden!

Fotos: Julien Tromeur – stock.adobe.com | Eric-Pi Zürcher

Nun, falls Sie Mühe haben, Ihre persönlichen Wohlbefinden- oder Glücksraketen aufzuzählen, dann gehören Sie zur Mehrheit. Meist können wir alle sofort unsere körperlichen Lieblingsfitnessübungen aufzählen, die uns in Topform bringen. Aber geht es um die Übungen der psychischen Fitness, dann versagen wir oft. Wenn ich aber meine persönlichen Glücksraketen nicht kenne, wie kann ich erwarten, dass ich glücklich im Leben bin? Was ich nicht kenne, das kann ich nicht bewusst einsetzen. Punkt. Ausrufezeichen!

Glücksbooster

Glücksraketen sind nicht immer und überall verfügbar. Deshalb brauchen wir individuelle Wohlbefinden- oder Glücksbooster. Diese können wir meist immer und überall einsetzen. Sie boostern unseren Alltag positiv auf. Und es ist ja der Alltag, der uns im Leben meist begleitet. Damit Sie eine genauere Vorstellung von möglichen Boostern bekommen, habe ich Ihnen meine persönlichen Booster für den Alltag aufgelistet.

- Gemütlich eine Tasse Kaffee trinken.
- Eine Atmungs-Blitztherapie (1–2 Minuten) machen
- Meine Top 5 Lieblingsbilder anschauen (Handy)
- Das Abspielen einer meiner Top 5 Lieblingslieder (nochmals Handy)
- Die Visualisierung meiner Lieblingscode-Wörter

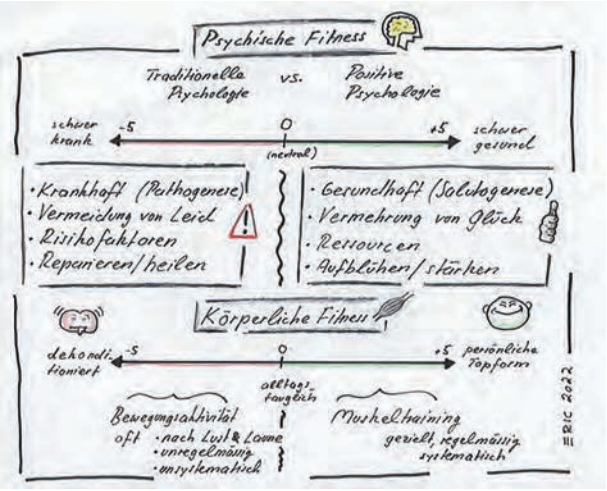
Bei den Boostern geht es nicht um kolossale Dinge. Das müssen sie auch nicht. Sie müssen bloss praktisch sein. Oft sind es die kleinen Dinge, die nützlich sind und uns durchs Leben tragen.

Drei-Schöne-Dinge-Übung

Die Effekte dieser Übung sind frappierend. Ich war selber überrascht. Probieren Sie es aus. Schreiben Sie eine Woche lang jeden Abend drei schöne Dinge auf, die tagsüber passiert sind. Fragen Sie sich zusätzlich. Warum sind diese guten Sachen passiert? Und wie kann ich in Zukunft noch mehr davon erleben? Bei der nächsten Übung müssen Sie eventuell aus der Komfortzone. Das ist immer gut, denn pulsierendes Leben (mit seinen grossen Portionen an Unsicherheit und Unvorhersehbarkeit) beginnt meist ausserhalb der Komfortzone.

Dankesbesuch mit Dankesbrief

Schreiben Sie auf einer A4-Seite ein Dankesschreiben für eine Person, die sehr wertvoll für Sie ist. Sie erwähnen spezifisch was der Mensch für Sie getan hat und wie er Ihr Leben bereichert hat. Anschliessend rufen Sie die Person an und treffen sich mit Ihr. Sagen Sie nicht, worum es geht. Es soll eine Überraschung sein. Dann lesen Sie den Brief vor. Achten Sie auf die Reaktionen während dem Lesen. Ich garantiere Ihnen. Diese Begegnung wird alles andere als steril ablaufen. Gut so. Ich habe eine Light-Version vom Dankesbrief für mich entdeckt. Drei bis vier Menschen habe ich mit einer Dankes-Sprachnachricht «überrascht». Es waren Menschen, die für mich einen Unterschied im Leben gemacht haben. Ohne sie wäre ich nicht derjenige, der ich heute bin. Dafür habe ich ihnen aufrichtig gedankt. Die kontaktierten Menschen waren sehr gerührt und ich habe dabei eine überraschende Erfahrung für mich selber gemacht. Meine offenherzige Dankbarkeit an diese



Menschen war auch für mich ein bewegender und somit lohnender Moment. Wir Menschen sind Beziehungswesen. Und solange wir leben, enden unsere Beziehungen nie. Sie ändern nur ihre Form. Sehr wenig was äusserst positiv ist, geschieht allein. Einen Sonnenuntergang alleine ist schön, zu zweit ist er oft schöner bis himmlisch. Es sind die Begegnungen mit anderen Menschen, die uns tief bewegen. Wann haben Sie zum Beispiel unbeschreibliche Freude gespürt und herzhaft gelacht? Alleine oder mit anderen? Eben! Wertvolles muss wachsen. Das gilt auch für Glück und Wohlbefinden. Wir sollten uns nicht nur fragen: Wo fühle ich mich gefangen? Sondern auch: Wo fühle ich mich frei? Oder: Wo kann ich richtig Dampf ablassen?

Es geht nicht darum, permanent nach dem Glück zu jagen, sondern darum, persönliche Situationen zu ermöglichen, um damit Glücksmomente einzuladen. **Glück stellt sich zudem oft als Nebeneffekt ein, wenn man etwas mit Hingabe tut.** Die Erkundung dessen, was das Leben für uns lebens- und liebenswert macht, ist eine Entdeckungsreise. Jeder Mensch sollte seine eigene Kompassnadel für ein Mehr an Glück oder Wohlbefinden entdecken. Dafür brauchen wir auch andere, aber nicht nur.

Tun wir also Dinge, die uns gut tun. Und wenn sie uns gut tun, dann einfach immer wieder und womöglich mehr tun. Vergessen wir nie: Unser Leben gehört uns. So schön und so einfach kann das Leben manchmal sein..... ■

**Flourish – Wie Menschen aufblühen, Martin Seligman*



Eric-Pi Zürcher

War früher über Jahre als Personal Trainier tätig und arbeitet nun beim FC Thun als Konditionstrainer.

E-Mail: eric-pi@bluewin.ch

Blähbauch oder Schmetterlinge im Bauch?



Zuerst gebe ich euch ein paar Zahlen und Fakten zum Darm:

- Grösstes Organ des Menschen mit einer gewaltigen Oberfläche von 300–500 m² (Oberfläche der Haut: 2 m²)
- Bis zu 7,5 Meter lang
- Ca. 100 Billionen Bakterien befinden sich im Darm
- 70 Prozent der Abwehrzellen unseres Immunsystems sitzen in der Schleimhaut des Dickdarms
- Bei einer Lebensdauer von 75 Jahren transportiert der Darm 30 Tonnen Nahrung und 50 000 Liter Flüssigkeit

Was für Zahlen, man kann sich dies oft gar nicht vorstellen und das ist nur eines der Organe in unserem Körper, welches Einfluss nimmt auf unseren Stoffwechsel, ob er funktioniert oder nicht. Viele Menschen werden von Verdauungsstörungen geplagt. Gut ehrlich gesagt wundern tuts mich nicht. Was wir unserem Darm so alles zumuten ist zum Teil grauenhaft. Viel zu viel Zucker, Fertigprodukte, keine Bewegung, zu wenig Flüssigkeit, keine Ballaststoffe etc. Und da wundern sich die Menschen, weshalb der Darm nicht optimal funktioniert.

Der Mensch kümmert sich gerne um sein Aussehen. Die Haut wird gepflegt, die Nägel werden gefeilt, die Haare werden gestylt etc. Wenn jedoch der Darm nicht so tut wie er sollte, dann nehmen wir Abführmittel oder sonstige ausleitende Mittel und sind der Meinung es ist alles wieder in bester Ordnung. Dabei spielt gerade der Darm eine der wichtigsten Rollen, ob wir schöne Nägel haben oder dichtes Haar.

Abführmittel sollte man nicht über längere Zeit hinweg einnehmen. Denn nebst dem Ausleiten wird die normale Darmfunktion beeinträchtigt und die Aufnahme von Nährstoffen wird gehemmt. Abführmittel führen dann oft zu Kaliummangel. Dieser führt zu Muskelträgheit, was dann die Verstopfung wieder verstärkt. Und so ist dies immer ein Kreislauf, der sich wiederholt und nicht besser wird, sondern am Körper immer mehr schadet.

Verstopfung ist bei den Menschen in Industrienationen sehr häufig verbreitet. Etwa ein Drittel aller Menschen über 65 Jahren leidet darunter und ich bin überzeugt diese Zahl ist steigend. Einige Staaten, die offiziell als Entwicklungsländer bezeichnet werden, scheinen viel weniger davon betroffen. Dies ist klar darauf zurückzuführen, dass in diesen Ländern einigen Menschen das Geld für raffinierte Produkte fehlt. Viele kochen und essen z. B. Mais, wie er geerntet wird. Und was die Bewegung angeht, laufen einige in Ländern, die unter Wassermangel leiden oder eine lückenhafte Infrastruktur aufweisen, Kilometer um Kilometer, um an Wasser zu gelangen oder um einkaufen zu können. Weitere Einflüsse wie Stress und Überflutung von westlichen Produkten ist praktisch kein Thema, da diese Produkte zu teuer sind oder gar nicht vorhanden.

Versuchen wir doch eine Beziehung zu unserem Darm aufzubauen und beherzigen folgende Beziehungstipps:

- Füttern Sie Ihren Darm mit natürlichen Lebensmitteln – Natur pur
- Spaziergänge kommen immer gut an – regelmässige Bewegung
- Lassen Sie sich Zeit beim Essen – es nimmt Ihnen niemand was weg
- Kauen Sie die Lebensmittel gut durch – Sie sind nicht auf der Flucht
- Bringen Sie Abwechslung in Ihren sitzenden Alltag und stehen Sie zwischendurch auf und machen Sie ein paar Übungen – Langeweile macht krank
- Bleiben Sie im Fluss – 2 Liter Flüssigkeit wie Wasser oder Tee täglich
- Ölen Sie ihren Darm mit guten Fetten – wie beim Auto
- Sportliche Typen liebt der Darm – Wandern, Laufen, Walken und Schwimmen kommen gut an
- Betten Sie ihn auf Kräutern – Bei Problemen und zur Unterstützung
- Hände weg von Abführmitteln – da geht auch viel «GUTES» in die Kloschüssel Bauchmassage liebt der Darm – wer schon nicht
- Beruhigen Sie den Darm mit Wärme
- Überfordern Sie Ihren Darm nicht mit riesigen Portionen Essen – das führt zu einem Burnout
- Essen Sie nicht andauernd – Sie erledigen Ihre Arbeit auch nach dem Motto eines nach dem anderen

Geben Sie Ihrem Darm das was er braucht und setzen Sie sich, nebst den Schönheitsprodukten, auch mal mit der Darmtätigkeit auseinander. Setzen Sie richtige Kräuter ein oder Pfefferarten, die den Darm beruhigen, anregen und helfen die entsprechenden Enzyme zu bilden. Natürlich, ohne künstliche Stoffe und rein aus der Natur. Er wird sie lieben. Wenn auch Sie in Zukunft lieber Schmetterlinge im Bauch haben möchten, anstelle eines Blähbauches, dann versuchen Sie die Beziehung zu Ihrem Bauch zu fördern und schenken ihm Aufmerksamkeit.

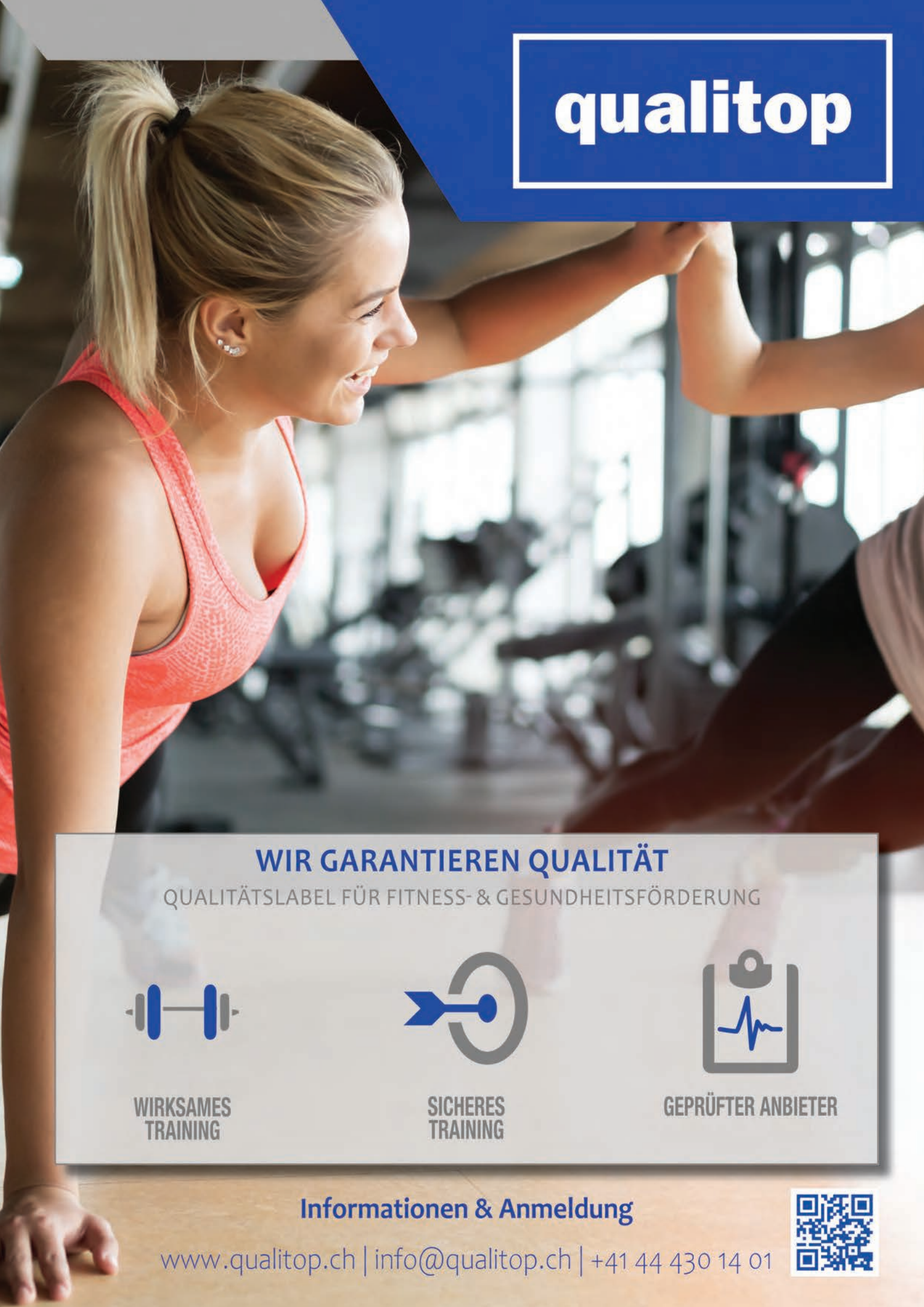


Priska Hasler

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

Fotos: boule1301 – stock.adobe.com | Priska Hasler

qualitop



WIR GARANTIEREN QUALITÄT

QUALITÄTSLABEL FÜR FITNESS- & GESUNDHEITSFÖRDERUNG

WIRKSAMES TRAINING

SICHERES TRAINING

GEPRÜFTER ANBIETER

Informationen & Anmeldung

www.qualitop.ch | info@qualitop.ch | +41 44 430 14 01



Mit kreativem Denken und Handeln Wachstum erzielen

Innovationsgeist in der Unternehmensführung

Ein modernes Dienstleistungsportfolio und fachkundige Mitarbeiter sind ein solides Fundament für ein erfolgreiches Unternehmen. Um sich jedoch dauerhaft am Markt positionieren zu können, müssen Unternehmer auf Innovationen setzen. Im folgenden Artikel finden Sie Anregungen, die Sie dabei unterstützen sollen, kreativ sowie innovativ zu denken und zu handeln, um dadurch Fortschritt in Ihrem Unternehmen zu ermöglichen.

Innovationsmanagement ist wohl eine der aktuellsten Herausforderungen von Betreibern und Führungskräften der Fitness- und Gesundheitsbranche. Steigender Wettbewerb, deutlich komplexer werdende Geschäftsmodelle und die immer dynamischere Digitale Transformation der Branche (Rolli, 2020) bringen viele Unternehmen in Zugzwang. Oftmals fehlt bei allem «Innovationsenthusiasmus» dabei aber der richtige Fokus:

«Mit dem Thema Innovation ist es fast ein bisschen so wie mit dem Glück: Alle wollen es haben, aber keiner weiß so recht, wie es gelingen kann.»

(Seeger, 2017)

Definition Innovationsmanagement

Die systematische Förderung von Innovationen in Organisationen – das ist die Aufgabe des Innovationsmanagements. Konkret geht es um die Koordination von Massnahmen, um Innovationen und zukunftsorientierte Entwicklungsprozesse im Unternehmen zu begünstigen. Das lateinische Wort «innovare» (Wortbasis für Innovation) bedeutet übersetzt «erneuern». Im wirtschaftlichen Sinne müssen solche Erneuerungen immer einen wahrnehmbaren Nutzen bringen (Graning, Hartlieb & Lerche, 2013). Das Ziel von Innovationen ist es, die eigenen Angebote und die eigene Dienstleistung zu verbessern, indem gezielt auf die Probleme, Bedürfnisse und Wünsche der Zielgruppe eingegangen wird (Wördenweber, Eggert, Größer & Wickord, 2020). Die vereinfachte Formel dafür lautet:

Innovation ▸ bessere Leistung ▸ höhere Zufriedenheit der Zielgruppe ▸ mehr Umsatz

Innovationen entscheidender Faktor im Mittelstand

In diesen publikumsgerechten Innovationsprozessen sieht James M. Higgins, Autor von vielen Publikationen zum Thema Management, schon seit geraumer Zeit ein zentrales Aufgabenfeld von Führungskräften: «Zweifellos liegt der Schwerpunkt der Führungsaufgabe im 21. Jahrhundert darin, mehr kundenorientierte Innovationen entwickeln zu lassen und diese konsequent im Markt durchzusetzen.» (1998, S. 31). Bestärkt wird diese These durch aktuelle Forschungsergebnisse und wachsende Herausforderungen im Rahmen der Unternehmensführung (Arenberg, 2020).

Wesentlich für Unternehmen ist der Ausbau der Aktivitäten im Bereich der Innovationen sowie der zielgerichteten Kunden- bzw. Marktforschung. Gemäss aktuellen Analysen unterscheiden sich in der Praxis nämlich gerade hier erfolgreiche von weniger erfolgreichen Unternehmen.

Die wirtschaftliche Stärke der Schweiz beruht wiederum zu einem grossen Teil auf der Innovationsfähigkeit ihrer Unternehmen. Für die kleinen und mittleren Betriebe besteht der schwierigste Schritt oftmals darin, aus einer guten Idee ein marktfähiges Produkt zu machen. Häufig fehlen die nötigen Mittel, um gezielte Marktforschungsprojekte durchführen zu können. Für eine wirksame Unterstützung der Firmen bei diesen Prozessen steht dem Bund die Schweizerische Agentur für Innovationsförderung (Innosuisse) zur Seite.

Mut zur Kreativität

Nie war es wichtiger als heute, erfinderisch zu sein und selbst die Zukunft mitzugestalten. Schon Computerpionier Alan Kay wusste: «Die beste Methode, die Zukunft vorherzusagen ist, sie zu erfinden». Mut zur Innovation sowie neue Wege gehen und vor allem kreative Lösungen finden, das alles kann ein wichtiger Schlüssel sein. Ein Beispiel: 1968 hat der amerikanische Leichtathlet Dick Fosbury den Hochsprung revolutioniert und mit seiner neuen Sprungtechnik, dem sogenannten Fosbury-Flop, die Sportart auf ein neues Level gehoben. Wie bei so vielen anderen Innovationen davor und danach wurde auch seine «Kreativität» anfangs nur belächelt – sein Weltrekord gab ihm jedoch Recht. Sein Stil wurde fortan kopiert und ist bis heute «das Mass aller Dinge» im Hochsprung.

Chancen für Center

Als Haupttreiber für erforderliche Innovationen sieht Jean-Philippe Hagmann (2018) zum einen das Streben nach Wachstum, zum anderen aber auch den exponentiellen Ausbau technologischen Fortschritts sowie die Steigerung der Bedürfnisse der Zielgruppen. Branchenfachleute (ClubIntel, 2020; Wang et al., 2021) sind sich einig, dass für die innovative Weiterentwicklung vor allem technologische Neuerungen (Künstliche Intelligenz, Big Data etc.) und die Digitalisierung entscheidende «Innovationstreiber» sind, die zahlreiche neue Potenziale, Chancen und Möglichkeiten für die Center bieten (Moustakas et al., 2021). Bei aller Digitalen Transformation liegt die Chance für die professionelle Gesundheitsdienstleistung aber besonders auf der Ebene des gesteigerten zwischenmenschlichen Beziehungsbedürfnisses von Kunden. Empathie (Betreuung) und Kreativität (Innovationen finden) sollten daher gezielt gefördert werden. Digitalisierung im Sinne von technologischem Fortschritt (z. B. intelligente, smarte Trainingsgeräte und ein umfassendes Trainingserlebnis vor Ort) ergänzt diese empathische Beziehung, aber sollte diese definitiv nicht ersetzen.

Ansatzpunkte für Innovationskultur im Betrieb

Die folgende Roadmap bietet mit ihren vier Wegweisern nützliche Impulse, um im eigenen Unternehmen dauerhaft eine offene, kreative und motivierende Innovationskultur zu etablieren. ▸

Foto: ipopba – stock.adobe.com

❶ Erkundungsphase

Zunächst sollte man immer die aktuellen Gegebenheiten beleuchten, um den innovativen Prozess zu starten:

- Was sind die drängendsten Probleme und Engpässe unserer Kunden?
- Wie gut ist die Problemlösungsqualität unserer Dienstleistung für unsere Zielgruppe?
- Wie können wir den Nutzen (Problemlösung oder Wunscherfüllung) für unsere Zielgruppe steigern?
- Wie können wir unsere Kunden dabei unterstützen, sich weiterzuentwickeln und sich ganzheitlich, also physisch, psychisch und sozial wohl(er) zu fühlen?
- Was müssen wir tun, damit unsere Zielgruppe unsere Leistung als einzigartig wahrnimmt?

Hinter diesen Fragen steht die Überzeugung, dass Unternehmen dann erfolgreich sind, wenn sie die Probleme ihrer Kunden einfacher, schneller und nachhaltiger lösen als die Konkurrenz. Gehen Sie dabei wie folgt vor:

Probleme analysieren ▸ Engpässe erkennen ▸ Unternehmensstärken und Marktchancen bewusst machen

❷ Entdeckungsphase

Um konkrete Ideen und Chancen ausfindig zu machen bzw. neue Zielgruppen heranzuziehen, sollten im Anschluss an die Erkundung der aktuellen Situation Befragungen von Mitgliedern und Team-Innovations-Workshops durchgeführt werden. Das Innovationsmanagement beinhaltet einen engen Dialog mit der Zielgruppe und setzt sich u. a. mit folgenden Fragen auseinander:

- Mit welchen neuen Dienstleistungen/Produkten können neue Märkte erobert werden (z. B. Gesundheits-Coaching-Angebote für Mitglieder)?
- Welche zusätzlichen Qualifikationen brauchen die Beschäftigten?
- Wie können bestehende Dienstleistungen/Produkte an die Bedürfnisse der Kunden angepasst werden, um sich von der Konkurrenz abzuheben (z. B. Ergänzungen um digitale Betreuung ausserhalb des Centers)?
- Wie können interne Arbeitsprozesse im Hinblick auf einen höheren Kundennutzen angepasst werden (z. B. Möglichkeiten, das körperliche/seelische Wohlbefinden direkt nach dem Training zu messen)?
- Welche neuen Geschäftsmodelle können einen einzigartigen Kundennutzen bieten und stellen eine interessante Ertragsquelle dar (z. B. Physiotherapie in das Unternehmen integrieren)?

❸ Entwicklungsphase

Die konkreten Einzelheiten zu Ihrer Innovationsidee arbeiten Sie in der Entwicklungsphase aus. Eine Vision von der Zukunft nimmt Gestalt an (= Visioning):

- Wie sieht das neue Geschäftsmodell im Detail aus? Welche Ressourcen sind elementar?
- Welche zusätzlichen oder neuen Problemlösungen oder «Engpassinnovationen» sollen in die Umsetzung gebracht werden und welche Wertschöpfungsprozesse werden benötigt?
- Wie sieht das Ertragsmodell der Innovation aus?
- Wie stellen wir uns die konkrete Umsetzung vor?

Das Ziel der Entwicklung ist es, einen konkreten Zukunft-Ziel-Entwurf zu erarbeiten, der sowohl für das Unternehmen als auch für die Zielgruppe attraktiv und erstrebenswert ist.

❹ Implementierungsphase

Die erfolgreiche Implementierung im Markt sollte immer als Ziel für eine vielversprechende Innovation angestrebt werden. Hierbei gilt es, die Unterstützung des gesamten Unternehmens zu aktivieren. Die eigene Innovationskultur, d. h. die Unterstützung durch das Team, prägt v. a. die Implementierung. Jaworski und Zurlino (2007) führen als Merkmale einer Innovationskultur u. a. die Offenheit und Wissensvernetzung (Austausch mit Kundschaft, Lieferunternehmen etc.), die inspirierende Führung und die Freiräume für Kreativität an.

Durch das Testen der Innovation in einem Pilotprojekt erhöhen sich die Erfolgschancen. Risiken bei der Umsetzung der Innovation können somit minimiert werden. Die Innovation kann z. B. zunächst nur für eine begrenzte Zielgruppe angeboten werden. Eine strukturierte Auswertung des Pilotprojektes bringt Erkenntnisse, was gut und was nicht so gut funktioniert hat. Diese Erkenntnisse werden dann für eine eventuell notwendige Konzeptanpassung und später für das «Ausrollen» der Innovation herangezogen.

Fazit

Mit diesen hilfreichen Innovationsimpulsen steht kreativen Geschäftsideen jetzt nichts mehr im Weg. Scheuen Sie sich nicht, häufiger out of the box zu denken, und beziehen Sie Ihr Team aktiv mit ein, denn Innovationsmanagement bedeutet, das Unternehmen gemeinsam immer wieder neu zu erfinden. ■



Nicolai Rolli

Der Diplom-Sportwissenschaftler und Betriebswirt (IWW) ist Dozent an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und Referent an der 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

Auszug aus der Literaturliste

Arenberg, P. (2021). Innovationsmanagement: Die Rolle der Führungskraft. Wissensmanagement, 3, 38–39.

Graning, P., Hartlieb, E. & Lercher, H. (Hrsg.) (2013). Innovationsstrategien: Von Produkten und Dienstleistungen zu Geschäftsmodellinnovationen. Wiesbaden: Springer Gabler.

Hagmann, J. P. (2018). Hört auf, Innovationstheater zu spielen! Wie etablierte Unternehmen wirklich radikal innovativ werden. München: Franz Vahlen.

Wördenweber, B., Eggert, M., Größer, A. & Wickord, W. (2020). Technologie- und Innovationsmanagement im Unternehmen (4. Aufl.). Wiesbaden: Springer Gabler.

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

Foto: DHfPG/BSA

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung

mit eidg. Fachausweis

JETZT STARTEN

safs.com

Infos & Anmeldung

Kunden individuell und umfassend unterstützen

Mit Ernährungscoaching zum Erfolg



Abnehmen, fitter werden, einen Ausgleich zum stressigen Alltag schaffen – Menschen, die in Fitness- und Gesundheitscentern trainieren, haben vielfältige Ziele. Und um diese zu erreichen, kommt man in den allermeisten Fällen nicht um eine nähere Betrachtung und Anpassung der Ernährungsgewohnheiten herum. Der nachfolgende Artikel zeigt, wie ein professionelles Ernährungscoaching den Kunden bei der Verfolgung seiner Ziele unterstützt.

Egal ob Neukunde oder dauerhaftes Mitglied – eine Gemeinsamkeit teilen sich alle Besucher von Sport-, Fitness- und Gesundheitsanlagen: Sie alle suchen die Center auf, um ein Ziel oder mehrere zu verfolgen.

Als Trainer haben Sie zunächst die Aufgabe, diese/s Ziel/e zu erfassen und konkret zu definieren, bevor Sie dann den Kunden bei deren/dessen Erreichung unterstützen. Zu diesem Zweck führen Sie Gespräche, halten Ziele schriftlich fest, schreiben Trainingspläne und instruieren Übungen. Aber wie genau wird der Aspekt Ernährung thematisiert?

Zuhören und Potenzial erkennen

Viele Besucher eines Fitnesscenters sind Mitglied, weil sie gern abnehmen möchten. Die Bereitschaft, dafür zu trainieren und zu schwitzen, ist da. Doch als Trainer wissen Sie, dass es damit allein noch nicht getan ist. Das grösste Potenzial, damit die Absicht der Gewichtsreduktion erreicht wird, schlummert im Essverhalten der Mitglieder. An dieser Stelle sind Sie gefragt: Es gilt, dieses Potenzial zu wecken und den nächsten Schritt zu gehen.

Trainingsplan mit Ernährungscoaching verbinden

Doch leider endet es meistens mit dem Erstellen des Trainingsplans und der Instruktion der Übungen. Über das Thema Ernährung wird sich höchstens beiläufig unterhalten. Als Fachkraft wissen Sie jedoch, dass das nicht ausreicht, da die Kalorienbilanz der Schlüsselfaktor bei der Gewichtsreduktion ist.

Als Trainer haben Sie und Ihr Team die Aufgabe, die Wünsche und Ziele Ihrer Klientel ernst zu nehmen und ihnen ein Angebot zu kreieren, das die Zielerreichung maximal unterstützt. Daher sollte ein Trainingsplan zusätzlich an ein individuelles Ernährungscoaching gekoppelt sein, das die Festlegung von Zielen, die Erstellung von Handlungsplänen, die Vermittlung von Selbstvertrauen sowie die Befähigung zum selbstbestimmten Handeln umfasst. Denn Coachingstrategien, die auf die Änderungen des gesamten Ernährungsverhaltens ab-

Foto: Prostock-studio – stock.adobe.com



zielen, stellen eine vielversprechende Möglichkeit und einen hochwirksamen, nachhaltigen Ansatz zur Gewichtsreduktion dar (Dayan, Sforzo, Boisseau, Pereira-Lancha & Lancha, 2019).

Sie sollten daher gemeinsam mit Ihrem Kunden die individuellen kurz-, mittel- und langfristigen Ziele besprechen und festlegen. Geben Sie keine Ziele vor, sondern erarbeiten Sie diese gemeinsam mit der abnehmwilligen Person. Die SMART-Formel (= spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch, terminiert) kann dabei von grossem Nutzen sein (Whitmore, 1997).

Bei der Gesprächsführung ist es wichtig, dass Sie eine wertschätzende Atmosphäre schaffen: Zeigen Sie der gecoachten Person positive Aspekte ihres aktuellen Verhaltens auf und was sie schon richtig umsetzt. Sie sollte dazu motiviert werden, an die bisherigen Erfolge anzuknüpfen, um weitere Optimierungen durchzuführen. Loben Sie auch kleine Schritte, die zum Erfolg beitragen.

Individuell abgestimmtes Konzept

Wenn Sie Ihrem Kunden kein Massenangebot unterbreiten wollen, investieren Sie Zeit und führen Sie eine konkrete Verhaltensanalyse durch, um ihm ein individuell zugeschnittenes Konzept zu erstellen. Mit dem Konzept sollten folgende Aspekte berücksichtigt werden, um sich gegenüber der Konkurrenz abzuheben:

- Alltag/Arbeitszeiten
- Lieblingslebensmittel
- Abneigungen
- Essgewohnheiten (z. B. kein Frühstück vor 11 Uhr)
- Ernährungsformen (z. B. vegetarisch, Low Carb)
- Individuelle Bedürfnisse (z. B. Mikronährstoffversorgung)
- Individuelle Anpassbarkeit, wenn es die Situation erfordert (z. B. Einladung zu Kaffee und Kuchen)

Ihre Kunden können nur dann ihre Ziele erreichen, wenn sie keine Zweifel daran haben, dass ihr Vorsatz gut erreichbar ist. Ebenso müssen sie Freude an der Umsetzung empfinden, ▸

was gewährleistet wird, wenn ihre Neigungen und Abneigungen mitberücksichtigt werden.

Es ist zudem wichtig, die Essmotive Ihres Kunden herauszuarbeiten. Sind diese rational oder emotional? Isst die Person einfach immer das, was in der Kantine angeboten wird? Oder isst sie aus Gewohnheit?

Welchem Esstyp lässt sich die Person zuordnen? Finden Sie ein «geübtes, aber gestresstes Alltagsmanagement-Ass» vor sich, das sich nach Work-Life-Balance sehnt und hohe Ansprüche an die optimale Ernährung seiner Familie hat? Oder arbeiten Sie mit einem «freudlosen Gewohnheitstier», das stark an Routinen und Traditionen festhält und eher zur älteren Zielgruppe gehört? Esstypen sind stark abhängig vom Alter und von der Generation. Beachten Sie dies bei der individuellen Beratung.

Gestaltung des Coachings

Eins ist ganz wichtig: Der Ernährungsplan wird nicht von Ihnen vorgegeben, sondern Sie unterstützen Ihren Kunden fachlich bei der eigenen Erarbeitung. Denn Coaching bedeutet Hilfe zur Selbsthilfe. Ein richtiges Coaching wird heute noch zu selten umgesetzt bzw. angewendet. Nutzen Sie dies also als Ihr Alleinstellungsmerkmal und seien Sie anders als die Konkurrenz, die z. B. Massenprodukte anbietet!

Fragen stellen ist im Coaching wichtiger als die Anleitung des Kunden. Sie geben also keine Massnahmen vor, die umgesetzt werden sollen. Stattdessen erklären Sie die Hintergründe und lassen daraus Schlussfolgerungen ziehen und eigene Massnahmen ableiten. Vermitteln Sie also beispielsweise einer Person, die ihr Gewicht reduzieren möchte, wie viele Kalorien sich summieren, wenn sie die vielen kleinen Zwischenmahlzeiten zusammenrechnet. Mit diesem Hintergrundwissen wird sie ihre aktuellen Ernährungsgewohnheiten hinterfragen und motivierter sein, ihr Verhalten zu ändern. Fordern Sie sie anschliessend dazu auf, Ideen zu entwickeln, wie zukünftig mit aufkommendem Hunger zwischendurch umgegangen werden kann. Aus den eingebrachten Vorschlägen erstellen Sie einen gemeinsamen Massnahmenkatalog. Dabei greifen Sie als Trainer und Coach nur dann ein, wenn es fachlich notwendig ist und Ideen ergänzt werden sollten. Nehmen Sie sich selbst sehr zurück und lassen Sie Ihr Gegenüber ausreden und den Lösungsweg gehen. Seien Sie empathisch und versetzen Sie sich in die Situation der gecoachten Person. Ein klientenzentrierter Beratungsstil zeichnet sich durch die Echtheit, die wertschätzende Einstellung und die Empathie gegenüber sich selbst und den Kunden aus (Rogers, 1991).

Aktionspläne und ein präventives Barrierenmanagement erarbeiten Sie in einem weiteren Schritt. So wird Ihr Coaching nach dem GROW-Modell (Modell zur Zielsetzung und Problemlösung, Whitmore, 1997) vervollständigt. Legen Sie innerhalb des Aktionsplans fest, wann was wie wo umgesetzt werden soll, was dafür organisiert werden muss und wer hierbei unterstützend einwirken kann.

Ein Barrierenmanagement bestärkt die gecoachte Person darin, ihren Plan zu realisieren und diesen durchzuziehen, sobald das Vorhaben konkretisiert ist. Hierfür setzt sich der Klient mit möglichen Hindernissen (z. B. Lieblingsschokolade im Angebot) auseinander, auf die er bei der Umsetzung seines Plans stossen könnte und überlegt sich entsprechende Gegenstrategien. Auch das Thema «Innerer Schweinehund» kann hier neben Zeitmangel und Ablenkung bzw. Versuchung thematisiert werden.

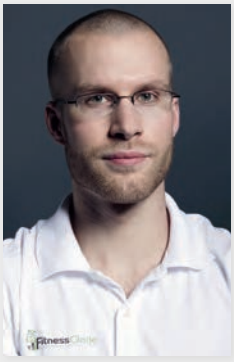
Auswertung und weiteres Vorgehen

Mit der Evaluation sollten Sie beginnen, wenn Ihr Klient einige Wochen nach Betreuungsbeginn eine starke Bindung zu Ihnen und dem Unternehmen aufgebaut hat. Hierfür überprüfen Sie die Zielerreichung und besprechen das Ergebnis mit Ihrem Kunden. Sind Ziele nicht erreicht worden, erörtern Sie gemeinsam mögliche Gründe. Vielleicht stellen Sie dabei fest, dass diese Ziele neu definiert oder modifiziert werden müssen. Bleiben Sie individuell!

Abseits dessen ist es empfehlenswert, sich Zeit für Gespräche mit Ihrem Kunden zu nehmen und weiterhin auf individuelle und persönliche Ansprachen zu achten. Da Ernährungscoaching ein wirksames Instrument für eine dauerhafte Änderung von Ernährung und Lebensstil ist (Aparicio et al., 2021), kann Ihre Wertschätzung zu einer langfristigen Bindung führen.

Fazit

Nutzen Sie das Wissen Ihrer Fachkräfte im Unternehmen und betreuen Sie Ihre Klientel individuell statt nur pauschal. Mit einem kundenspezifischen Coaching, das Ernährung, Training und Verhaltenstraining einschliesst, werden Ihre Kunden ihre Ziele besser erreichen und langfristiger halten. Das führt zur Anerkennung und Wertschätzung von Ihnen und Ihrem Unternehmen und einer Stabilisation der Mitgliedszahlen. ■



Nik Paulenz

Nik Paulenz, M. A. Prävention und Gesundheitsmanagement sowie Fitness-Instruktor mit eidg. Fachausweis, bringt mehrjährige Erfahrung in der Ernährungsberatung verschiedener Zielgruppen mit. Neben seiner Selbstständigkeit als Personal Trainer ist er als Dozent und wissenschaftlicher Mitarbeiter für die Swiss Academy of Fitness & Sports (SAFS) tätig.

www.safs.com

Literaturliste

Dayan, P. H., Sforzo, G., Boisseau, N., Pereira-Lancha, L. O. & Lancha, A. H., Jr (2019). A new clinical perspective: Treating obesity with nutritional coaching versus energy-restricted diets. Nutrition, 60, 147–151.

Whitmore, J. (1997). Coaching für die Praxis. München: Heyne.

Rogers, C. (1991). Die klientenzentrierte Gesprächstherapie. Client-Centered Therapy. Frankfurt a. M.: Fischer Taschenbuch Verlag.

Aparicio, A., Perea Sánchez, J. M., González-Rodríguez, L. G. & Estevan, M. d. C. (2021). Nuevas técnicas de atención al paciente: el coaching nutricional. Nutrición Hospitalaria, 38 (2), 49–53.

Foto: DHfPG/BSA

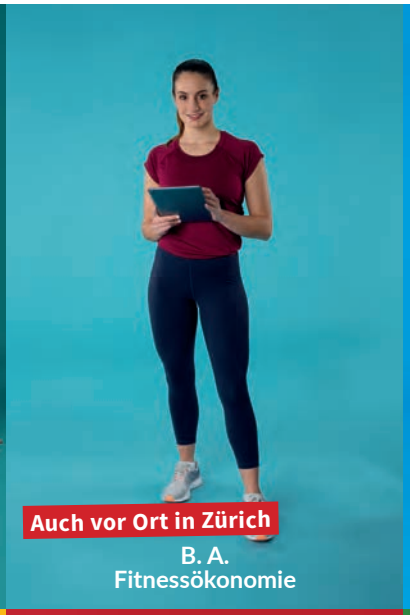
DUAL STUDIERENDE –

wertvolle Mitarbeitende für Ihr Center

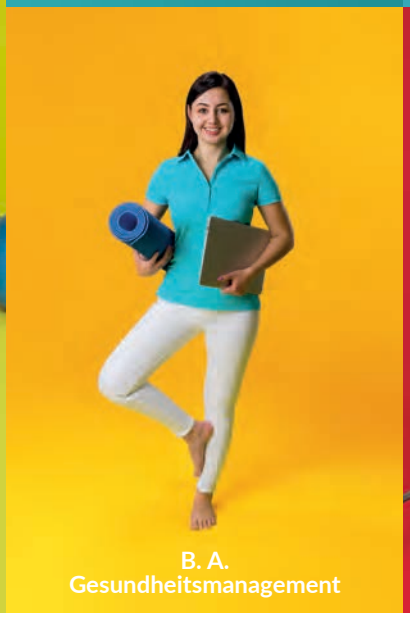
Lehrveranstaltungen vor Ort und/oder digital!















safs.com/studium

Offizieller Kooperationspartner der DHfPG:

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences



Kurzes Training, grosse Wirkung

Fitnesstrend HIIT

Das effektive High-Intensity Interval Training (HIIT) stösst zunehmend auf grosses Interesse. Diese Popularität kommt nicht von ungefähr – schliesslich werden dem HIIT neben der Zeitersparnis auch viele positive Auswirkungen auf die Fitness und Gesundheit nachgesagt. Ob HIIT immer gleich HIIT ist, was die Wissenschaft zu dem beliebten Fitnesstraining sagt und worauf geachtet werden sollte, wenn man selbst die Trainingsvariante ausüben möchte, wird im folgenden Artikel dargelegt.

Schon seit Jahren gehört das High-Intensity Interval Training (HIIT) oder auch «hochintensives Intervalltraining», dessen trainingsmethodischer Ansatz sich vom klassischen Intervalltraining unterscheidet, zu den beliebtesten Fitnesstrends. Kennzeichen dieser Trainingsvariante, die sowohl im Fitness- als auch im Leistungs- und Präventionssport Anwendung findet, sind kurze Trainingszeiten, geringe Belastungsumfänge mit sehr hohen bis maximalen Belastungsintensitäten.

Wirkungen von HIIT

Im HIIT werden abweichend vom klassischen Intervalltraining keine «lohnenden Pausen» zwischen den Intervallen eingelegt. Die Intervallpausen sind hier deutlich kürzer. Bei Intervallbelastungen von bis zu 95 Prozent der maximalen Leistungsfähigkeit stellt das HIIT somit eine hochgradig laktazide, anaerobe Belastungsform dar (Wanjek, 2018).

Für die meisten Trainierenden ist jedoch nicht nur die Zeitersparnis durch HIIT ein grosser Anreiz, sondern auch die positiven Effekte, die sich dadurch erzielen lassen: z. B. Maximierung der Körperfettreduktion, Steigerung der aeroben sowie anaeroben Ausdauerleistungsfähigkeit. Des Weiteren zeigen sowohl moderates als auch intensives Training signifikant positive Einflüsse auf das Wohlbefinden. Somit kann hochintensives Intervalltraining als eine Ergänzung im Gesundheitssport eingesetzt werden (Thienes, Randl & Glage, 2021).

Deutliche Studienergebnisse

Diverse Studien haben die präventiven Effekte des HIIT bestätigen können. Trainierende, die 15 Wochen lang HIIT absolvierten, erzielten einen deutlich höheren subkutanen Fettverlust als die Vergleichsgruppe, die 20 Wochen nach der kontinuierlichen Dauermethode trainierte (Tremblay, Simoneau & Bouchard, 1994). Eine Erklärung für diesen Wirkungsmechanismus findet sich in der erhöhten Sympathikusaktivität und der daraus resultierenden gesteigerten Verbrennung (erhöhte Sauerstoffaufnahme nach Belastung = «Excess Post-Exercise Oxygen Consumption», kurz EPOC) nach solchen hochintensiven Trainingseinheiten. Eine durch HIIT hervorgerufene Verbesserung des Lipidprofils im Blut junger Männer konnten Musa, Adeniran, Dikko und Sayers (2009) nachweisen. Astorina et al. (2012) haben signifikante Verbesserungen der VO_2max und des O_2-Puls festgestellt. Auch Ziemann et al. (2011) beobachteten signifikante Verbesserungen der VO_2max durch HIIT, während Greeley, Martinez und Campbell (2013) sowie Mancilla et al. (2014) die gesund-

Fotos: Carlo – stock.adobe.com | SAFS

heitsfördernden Effekte des HIIT im Kontext des metabolischen Syndroms betonen.

Minimaler Umfang mit grosser Wirkung

Unmittelbar nach einer einzigen HIIT-Einheit steigen die Hormone Testosteron und Cortisol an, fallen unter die Ausgangswerte und normalisieren sich erst nach 24 Stunden wieder – so die Resultate einer Untersuchung von Dote-Montero, Carneiro-Barrera, Martinez-Vizcaino, Ruiz und Amaro-Gahete (2021). Die Ergebnisse jüngster Studien deuten darauf hin, dass HIIT mit geringem Umfang ähnliche und manchmal grössere Verbesserungen der kardiorespiratorischen Fitness, der Glukosekontrolle, des Blutdrucks und der Herzfunktion bewirken kann als traditionelle Formen des aeroben Trainings. Diese Effekte konnten beobachtet werden, obwohl kurze HIIT-Einheiten mit weniger Zeitaufwand verbunden sind und einen geringeren Energieverbrauch verursachen als Trainingseinheiten mit hohem Umfang (Sabag, Little & Johnson, 2021).

Flexibilität bei der Trainingssteuerung

Trainer und Trainierende geniessen im HIIT einen grossen Handlungs- und Interpretationsspielraum, da im Unterschied zu klassischen Intervalltrainingsmethoden die Belastungsgestaltung nicht exakt standardisiert ist. Die Belastungsintensität kann über die Herzfrequenz, das subjektive Belastungsempfinden oder über die komplexe Leistung gesteuert werden. Die Gesamtbelastungsdauer umfasst vier bis 45 Minuten. Ein Standard-Workout gibt es nicht. HIIT kann grundsätzlich in jeder Sportart absolviert werden.

HIIT-Varianten

HIIT lässt sich ausgezeichnet ohne Hilfsmittel und Geräte, durch die Ausführung maximaler Sprints umsetzen, da es anfänglich aus dem Laufsport kommt. Diese besondere Variante des HIIT wird aufgrund der Tatsache, dass sie die Absolvierung hochintensiver Sprintintervalle vorsieht, auch Sprint-Intervalltraining (SIT) genannt.

Lediglich vier Minuten dauert Tabata, eine Sonderform des HIIT. Es umfasst acht Intervalle mit jeweils 20 Sekunden Belastung und zehn Sekunden Pause.

Athletiktraining und HIIT

In das HIIT lassen sich im Zuge des Athletiktrainings auch alternative Trainingsformen integrieren: teilweise als Übungen zur Verbesserung der Kraftausdauer (Körpergewichtstraining) oder als plyometrische Übungen. Im HIIT werden diese Übungen mit moderater Kraftakzentuierung (z. B. deutlich eingeschränkte Sprunghöhe bei plyometrischen Übungen), aber mit deutlich höherer Wiederholungszahl ausgeführt.

Ein beispielhaftes Belastungsgefüge für einen HIIT-Parcours ist in Tabelle 1 zu sehen. Die Intensität wird hier primär über die Dauer der Intervalle bzw. über die Belastungsdichte (= Verhältnis der Intervalldauer zur Pausendauer) gesteuert, da bei den zum Einsatz kommenden Trainingsformen ein Abschätzen der subjektiven Belastungswahrnehmung schwierig ist. Insgesamt werden drei verschiedene Trainingsformen kombiniert und nacheinander mit kurzen Intervallpausen durchgeführt. Der Zirkel wird in diesem Beispiel zweimal durchlaufen.

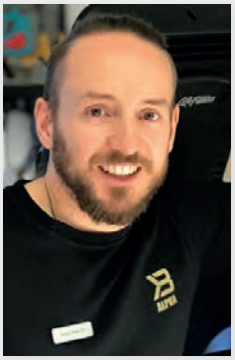
Fazit

HIIT stellt einen beliebten und zeitökonomischen Trainingsansatz dar, um Trainierenden zu zahlreichen angestrebten Trainingseffekten zu verhelfen. Da HIIT bezüglich der Belastungskomponenten nicht exakt standardisiert ist und viel Handlungsspielraum zulässt, ist es wichtig, erfahrenes Trainerpersonal an seiner Seite zu haben. HIIT stellt eine hohe anaerob-laktazide Belastung dar, die entsprechend längere Regenerationszeiten erforderlich macht als beispielsweise eine Trainingseinheit im extensiven Bereich. Somit ist die optimale Abstimmung von Belastung und Erholung entscheidend. Gut ausgebildetes Trainerpersonal und eine individuelle Trainingsplanung sind ein Garant für effektives Training und können Überlastungen frühzeitig entgegenwirken.

Tab. 1: Belastungsgestaltung HIIT-Parcours (eigene Darstellung)

Intervall	Trainingsform	Belastungs-/Pausendauer
1.	Kettlebell Swings	60 Sek.
Pause	–	30 Sek.
2.	Jump Squats	60 Sek.
Pause	–	30 Sek.
3.	Mountain Climbers	60 Sek.
Pause	–	30 Sek.
4.	Kettlebell Swings	60 Sek.
Pause	–	30 Sek.
5.	Jump Squats	60 Sek.
Pause	–	30 Sek.
6.	Mountain Climbers	60 Sek.

(© BSA/DHfPG)



Jonas Ambühl

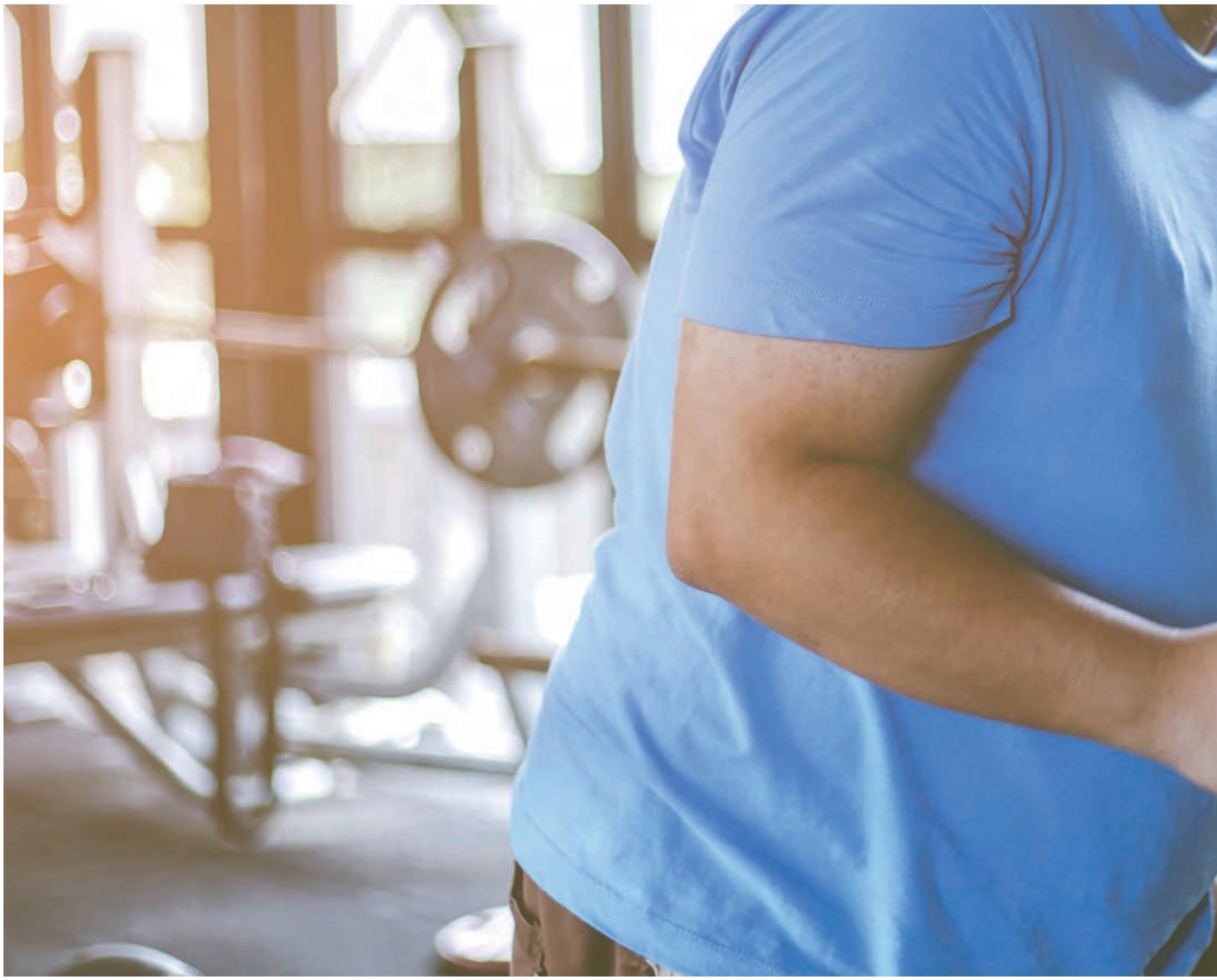
Jonas Ambühl, MBA Sport-/Gesundheitsmanagement, ist Cheftrainer im Phoenix Fitness Dättwil und seit zehn Jahren Dozent der SAFS. Nach seiner Tätigkeit als Prüfungsexperte der eidgenössischen Fachprüfung ist er seit 2017 Prüfungsexperte der eidgenössischen Fähigkeitsprüfung (Fachmann/-frau Bewegung und Gesundheitsförderung) sowie Autor der schriftlichen Prüfung für das eidgenössische Fähigkeitszeugnis.
www.safs.com

Auszug aus der Literaturliste

Sabag, A., Little, J. P. & Johnson, N. A. (2021). Low-volume high-intensity interval training for cardiometabolic health. The Journal of Physiology. Zugriff am 29.06.2021. Verfügbar unter https://doi.org/10.1113/JP281210

Wanjek, M. (2018). High Intensity Interval Training. Schnell und effektiv abnehmen mit dem Top-Fitnesstrend 2018?. medical fitness and healthcare, 02/2018, 58–60.

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



Lebensstil und Hypertonie

Bluthochdruck mit Training therapieren

Grosse Teile der schweizerischen Bevölkerung sind von der Zivilisationskrankheit Bluthochdruck (Hypertonie) betroffen. Doch können Betroffene aktiv zur Reduzierung ihres Bluthochdrucks beitragen: Ein gesundheitsorientiertes Training in Fitness- und Gesundheitseinrichtungen kann als wirksames «Medikament» eingesetzt werden. Um eine gute Betreuung in den Centern zu gewährleisten, ist es wichtig, dass sich diese auf die aktuellsten wissenschaftlichen Erkenntnisse und die daraus abgeleiteten Empfehlungen zur Planung und Umsetzung eines Trainings stützt.

Liegt bei einer Blutdruckmessung der systolische Wert bei ≥ 140 mmHg und/oder der diastolische Wert bei ≥ 90 mmHg, spricht man von Hypertonie. Hochnormaler Blutdruck ist definiert als ein Wert von 130 bis 139/85 bis 89 mmHg (Williams et al., 2018, S. 3030). Herz-Kreislauf-Erkrankungen stellen die häufigste Todesursache in der Schweiz dar und Hypertonie ist wiederum ein wesentlicher Risikofaktor hierfür.

Foto: Oranuch – stock.adobe.com



Alarmierende Studienergebnisse

Laut Bundesamt für Statistik waren 2019 bei den Männern 27,8 Prozent und bei den Frauen 30,8 Prozent aller Todesfälle auf Herz-Kreislauf-Erkrankungen zurückzuführen. Im Jahr 2017 litten ca. 18 Prozent der Bevölkerung an Bluthochdruck, bei den 65- bis 74-Jährigen lag dieser Anteil bei ca. 40 Prozent (Bundesamt für Statistik, o. J.). Dies sind alarmierende Zahlen, zumal es sich hier nur um die bekannten Fälle von Hypertonie handelt. Hinzu kommt eine enorm hohe Dunkelziffer, denn viele Betroffene wissen nicht, dass sie daran leiden.

Doch ist Hypertonie keine Krankheit, die nur ältere Menschen betrifft, wie Daten aus einer Studie der Universität Leipzig belegen: Blutdruckmessungen bei über 1000 Studierenden im Alter von 18 bis 30 Jahren – darunter ca. 50 Prozent aus der sportwissenschaftlichen Fakultät – führten zu folgendem Ergebnis: 14,2 Prozent der weiblichen und 31,2 Prozent der männlichen Studierenden wiesen hypertone Messwerte auf (Fikenzer et al., 2006).

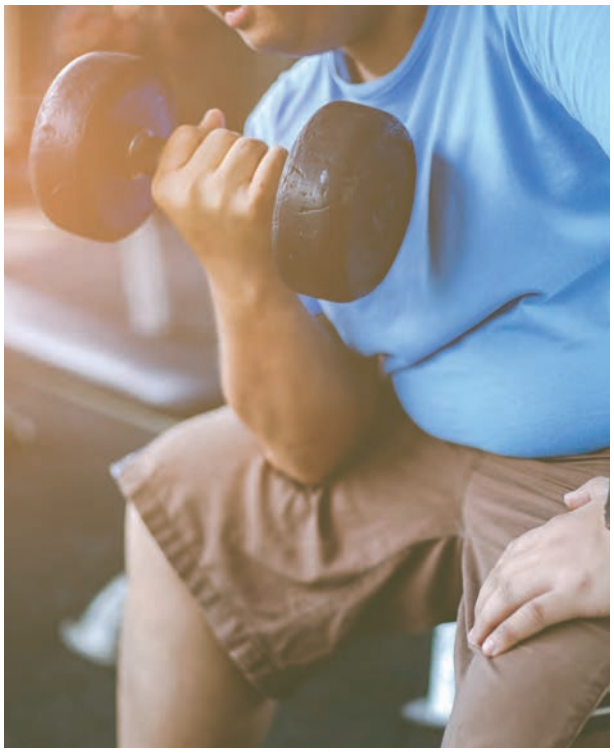
Eigener Lebensstil entscheidender Faktor

Bluthochdruck steht zum einen im Zusammenhang mit nicht beeinflussbaren Risikofaktoren wie Genetik, Alter und Geschlecht. Zum anderen spielen die beeinflussbaren Risikofaktoren – vor allem ungünstige Ernährungsgewohnheiten, Übergewicht, Bewegungsmangel und Stress – bei der Entstehung von Hypertonie eine Rolle (Neuhauser, Kuhnert & Born, 2017). Diese Risikofaktoren sind überwiegend lebensstilbedingt und somit kann eine Umstellung von Lebensgewohnheiten den Blutdruck entscheidend beeinflussen.

Blutdruck senken mit Anpassung des Lebensstils

Bei hochnormalem Blutdruck sowie bei Hypertonie werden folgende wirksame Lebensstiländerungen aktuell empfohlen (Williams et al. 2018, S. 3054–3056):

- Einschränkung der Salzzufuhr auf weniger als fünf Gramm pro Tag
- moderater Alkoholgenuss
- Raucherentwöhnung
- erhöhte Zufuhr von Obst, Gemüse, Fisch, Nüssen und ungesättigten Fettsäuren
- Reduktion von Übergewicht bzw. Adipositas (anzustrebender Taillenumfang bei Männern < 94 cm, bei Frauen < 80 cm) ▸



- körperliche Aktivität: mindestens 30 Minuten Ausdauertraining bei moderater Intensität an fünf bis sieben Tagen pro Woche (z. B. Walking, Jogging, Radfahren, Schwimmen), ebenso empfehlenswert sind zwei bis drei Tage pro Woche Krafttraining

Training gehört also nachweislich zu den wirksamen Massnahmen zur Blutdrucksenkung. Um ein gesundheitswirksames Training für Kunden planen zu können, werden im Folgenden konkrete Belastungsparameter zur Gestaltung eines Ausdauer- und Krafttrainings vorgestellt.

Wirksames Krafttraining gegen Hypertonie

Die Resultate von über 90 Studien, die sich mit dem Einfluss verschiedener Trainingsarten auf den Blutdruck befassen, wurden in der Metaanalyse von Cornelissen und Neil (2013) zusammengefasst.

Um bis zu 8,3/5,2 mmHg konnte der Blutdruck in Abhängigkeit von der Hypertoniestufe durch Ausdauertraining gesenkt werden. Die grössten Effekte zeigten sich in den ersten zwölf Wochen und unter Beachtung der folgenden Belastungsparameter:

- Häufigkeit: fünf bis sieben Mal pro Woche
- Trainingsdauer pro Einheit: 30 bis 45 Minuten
- wöchentlicher Trainingsumfang: bis 210 Minuten
- Intensität: über 55 Prozent der maximalen Herzfrequenz (bzw. > 40 % der Herzfrequenzreserve)

Der Blutdruck konnte in Abhängigkeit von der Hypertoniestufe um bis zu 4,3/3,8 mmHg durch dynamisches Krafttraining gesenkt werden. Die grössten Effekte zeigten sich bei einer Trainingsdauer von mehr als 12 bis 24 Wochen. Auch ein kombiniertes Ausdauer- und Krafttraining führte nachweislich zu Blutdrucksenkungen (Cornelissen & Neil, 2013).

Eine Metaanalyse von McDonald et. al. (2016), in der mehr als 60 Studien zum Thema «Krafttraining als lebensstiländernde Therapie zur Blutdrucksenkung» zusammengefasst sind, liefert konkrete Angaben zu Belastungsparametern im Krafttraining. Das Training wurde überwiegend in Form eines Ganzkörpertrainings durchgeführt. Abhängig von der Hypertoniestufe konnten signifikante Senkungen des Ruheblutdrucks um bis zu 5,7/5,2 mmHg nachgewiesen werden.

Unter Berücksichtigung der folgenden Parameter zeigen sich bei der Durchführung des Krafttrainings besonders positive Effekte:

- Häufigkeit: drei Mal pro Woche
- Sätze: drei
- Wiederholungen: zehn bis zwölf
- Übungen: insgesamt acht (3–4 für den Oberkörper, 4–5 für den Unterkörper)
- Intensität: niedrig bis moderat (60–65 % 1-RM)

Fazit

Sport ist ein wirksames «Medikament» bei Hypertonie und kann bei richtiger Dosierung den Blutdruck signifikant senken. Werden die aktuellen Empfehlungen zur Gestaltung des Trainings beachtet, führen Krafttraining, Ausdauertraining und ein kombiniertes Training zu positiven Effekten. Um die empfohlene Trainingshäufigkeit zu gewährleisten, ist folgendes Ziel erstrebenswert: Ein Kunde besucht drei Mal pro Woche die Fitnesseinrichtung, um dort ein betreutes gesundheitsorientiertes Kraft- und Ausdauertraining unter Beachtung der genannten Belastungsparameter zu absolvieren. Zusätzlich sollte an mindestens zwei Tagen pro Woche ein Ausdauertraining in den Alltag integriert werden, beispielsweise in Form von Walking, Jogging, Radfahren, Schwimmen. So kann ein erhöhter Blutdruck und somit ein wesentlicher Risikofaktor für Herz-Kreislauf-Erkrankungen gesenkt werden. ■



Birgit Frank

Birgit Frank, M. A. Gesundheitsmanagement, ist Dozentin an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und Referentin für die BSA-Akademie. Einer ihrer Schwerpunkte ist das gesundheitsorientierte Training bei diversen internistischen sowie orthopädischen Beeinträchtigungen.

www.dhfpg-bsa.de

Auszug aus der Literaturliste

Bundesamt für Statistik (Hrsg.). (o. J.). Herz- und Kreislauf-Erkrankungen. Zugriff am 23.06.2022. Verfügbar unter https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/gesundheit/gesundheitszustand/krankheiten/herz-kreislauf-erkrankungen.html

Williams, B., Mancia, G., Spiering, W., Agabiti Rosei, E., Azizi, M., Burnier, M. et al. (2018). 2018 ESC/ESH Guidelines for the management of arterial hypertension. European heart journal, 39 (33), 3021–3104.

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

Fotos: Oranuch – stock.adobe.com | DHfPG/BSA



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



Diagnostik und Therapie von Muskelschwund

Alterskrankheit Sarkopenie

Eine altersbedingte Abnahme von Muskelmasse und der damit einhergehende Verlust von Muskelkraft und -leistung – dies kennzeichnet die Volkskrankheit Sarkopenie, die nicht nur die Gesundheit, sondern auch die Lebensqualität älterer Menschen einschränkt. Der vorliegende Artikel legt dar, wie anhand strategischer Trainingsplanung und gesteigerter Muskelkraft dem Voranschreiten der Erkrankung entgegengewirkt werden kann.

Der Begriff «Sarkopenie» kommt aus dem Griechischen und lässt sich mit «Fleischarmut» übersetzen. Die Erkrankung ist neben dem Masseabbau der kontraktilen Elemente in der Muskulatur durch eine Verschlechterung des Zusammenspiels zwischen Nerven und Muskulatur gekennzeichnet. Die daraus resultierende Verschlechterung der intra- und intermuskulären Koordination kann bei Betroffenen im fortgeschrittenen Stadium der Erkrankung zu einem Verlust der körperlichen Selbstständigkeit führen. Alltagsarbeiten können somit nur noch eingeschränkt durchgeführt werden (Schaupp, Martini, Schmidmaier & Drey, 2021).

Anstieg von Körperfett bei gleichzeitiger Reduktion der Muskelmasse

Die Zusammensetzung des menschlichen Körpers verändert sich bereits ab einem Alter von 30 Jahren: Während anteilig die

Foto Mladen – stock.adobe.com

Körperfettmasse zunimmt, reduziert sich die körperfettfreie Masse. Diese Veränderung zeigt sich im Laufe des weiteren Lebens immer deutlicher: Ab dem 50. Lebensjahr verringert sich die Muskelmasse um ca. ein bis zwei Prozent pro Jahr (Eglseer, 2016, S. 3). Dieser Wert steigt mit jedem weiteren Lebensjahr und betrifft alle Muskeln – auch die Herzmuskulatur. Die Stoffwechselsituation wird ebenfalls durch den reduzierten Muskelmasseanteil beeinflusst. Neben steigenden Prävalenzen für Begleiterkrankungen wie Diabetes mellitus Typ 2 ist dadurch auch die Wahrscheinlichkeit für eine Zunahme des Körperfettanteils, insbesondere des Viszeralfetts, erhöht. Dies ist unter anderem darin begründet, dass die schwindende muskuläre Arbeitsleistung zu einer Senkung des kalorischen Gesamtumsatzes führt. Zwar sinkt aufgrund der homöostatischen Regulation mit geringerer Muskelmasse auch der kalorische Gesamtbedarf, dieser Mechanismus greift jedoch verspätet und nicht im gleichen Ausmass. Zusätzlich können Gewohnheiten oder gezielt appetitanregende Effekte industriell verarbeiteter Nahrungsmittel gegen den tatsächlich wahrgenommenen Nahrungsbedarf der Betroffenen spielen (Marzetti, 2009). Überschüssige Energie, die sich durch diese Mechanismen ansammelt, wird verstoffwechselt, ins Fettgewebe eingelagert und begünstigt somit den erhöhten Körperfettanteil.

Früh erkennen, früh handeln

Nicht selten wird Sarkopenie erst dann festgestellt, wenn eine erhebliche körperliche Leistungsminderung bereits eingetreten ist. Betroffene sind dann schon nicht mehr vollständig in der Lage, Alltagsaktivitäten selbstständig durchzuführen. Für eine Verlangsamung des Krankheitsfortschritts oder gar eine Rückgewinnung der ursprünglichen körperlichen Leistungsfähigkeit kann es dann bereits zu spät sein. Demnach leiden die Betroffenen unter dem Verlust der Lebensqualität sowie der Eigenständigkeit. Sie befinden sich in einer Abwärtsspirale, durch die sie selbst auf immer mehr Pflege angewiesen und ihre Angehörigen mit erheblichen Mehrkosten konfrontiert sind. Eine möglichst frühzeitige Feststellung der Erkrankung ist also von grosser Bedeutung, um wirksame Gegenmassnahmen umsetzen zu können.

Im Rahmen der Diagnostik – dem Sarkopenie-Screening – wird beispielsweise die Gehgeschwindigkeit festgestellt. Liegt sie unter 0,8 m/s, erfolgen die nächsten Messungen. Unter anderem findet die Muskelmassebestimmung statt, oftmals mittels DEXA-Messung (DEXA = Dual Energy X-Ray Absorptiometry), die auch in der Osteoporose-Diagnostik angewendet wird. Hier kann auch die körperliche Gesamtmasse bestimmt und differenziert analysiert werden. Weitere Diagnostikinstrumente sind die dynamo-metrische Muskelkraftmessung mittels Handkrafttest und der sogenannte Chair-Stand-Test, bei dem die Zeit gemessen wird, die die Testperson braucht, um fünf Mal ohne Armhilfe von einem Stuhl aufzustehen und sich wieder hinzusetzen (Buess et al., 2013). Werden in allen drei Untersuchungen die vordefinierten Grenzwerte unterschritten, muss laut leitlinienbasierter Handlungsempfehlung eine Therapie erfolgen.

Doch kann diese im Zuge des Sarkopenie-Screenings durchgeführte Diagnostik in der Tat kritisch hinterfragt werden. Auch wenn beispielsweise keine Ganggeschwindigkeitsminderung festgestellt werden konnte, da ein Patient schneller als 0,8 m/s voranschreitet, schliesst das keinesfalls aus, dass der Muskelmasseschwund und der damit einhergehende Kraftverlust bereits begonnen hat. Auch die dynamometrische Muskelkraftmessung mittels Handkrafttest und der Chair-Stand-Test haben nur eine begrenzte Aussagekraft. Darüber hinaus ist eine DEXA-Messung zwar diagnostisch ein Goldstandard, jedoch auch mit nicht unerheblicher Strahlenbelastung sowie mit viel Aufwand und hohen Kosten verbunden.

Prävention und Therapie von Muskelschwund

Körperliche Veränderungen wie die muskuläre Atrophie, der Muskelschwund, widerfahren gewiss jedem mit steigendem Alter. Schliesslich sind Alterungsprozesse nicht aufzuhalten und ein normaler körperlicher Vorgang. In welcher Geschwindigkeit und in welchem Ausmass diese meist natürlichen Prozesse stattfinden, kann jedoch nicht verallgemeinert werden. Denn hier spielen viele Einflüsse eine Rolle.

Neben dem Einfluss genetischer Faktoren stellen auch Ungleichgewichte in den Proteinsynthese- und -abbauwegen, hormoneller, oxidativer Stress und mitochondriale Dysfunktion, Dysbiose des Darmmikrobioms sowie abnormale Skelettmuskelreparatur und Denervation der Skelettmuskulatur Risiken dar (Feike, Zhijie & Wei, 2021).

Der Risikofaktor Lebensstil spielt gerade für Fachkräfte in Fitness-, Sport- und Gesundheitseinrichtungen eine grosse Rolle. Da auch der sedentäre («sitzende») Lebensstil, Bewegungsmangel, Fehlernährung und Stress massgeblich an einer verfrühten Prävalenz der Sarkopenie beteiligt sind (Beaudart et al., 2017; Smith et al., 2020; Yanagita et al., 2019), bilden diese Faktoren besonders gute Ansatzpunkte, um dem Verlust von Muskelmasse und -leistung entgegenzuwirken.

Zudem ist die 2018 vorgenommene Revision medizinischer Bewertungsindikatoren der Sarkopenie für den Umgang mit Betroffenen relevant. Demnach wird Sarkopenie nicht mehr als reiner Muskelmasseverlust, sondern vielmehr als messbarer Kraftverlust bewertet (Cruz-Jentoft et al., 2019). Das hat Konsequenzen für die Therapie der Erkrankung, in der der Fokus nun stärker auf den Erhalt bzw. den Aufbau der Muskelkraft gelegt werden sollte.

Auch aktuelle Studien, die sich mit dem strategischen Umgang mit Sarkopenie auseinandersetzen, belegen, wie wichtig gesteigerte Kraft ist (Chen, He, Feng, Ainsworth & Liu, 2021). Demnach bestehen die Hauptindikatoren zur Vermeidung und Prävention des altersbedingten Muskelschwundes nicht nur, wie bisher angenommen, im extensiven Muskelaufbautraining, sondern vielmehr im Maximalkraftbereich. Der reine Muskelmasseverlust ist nun nicht mehr im Vordergrund der Betrachtung, sondern vielmehr ein Teilfak- ▸



tor neben der hauptsächlich die Alltagsfunktionalität beeinträchtigenden Reduzierung der Kraftfunktion der Muskulatur. So trägt eine funktionale Kraftleistung im maximalkräftigen Bereich deutlich mehr zur Sicherheit und Sturzrisikoprophylaxe bei als isoliertes und submaximales Muskelaufbautraining. Diese Trainingsform dauerhaft und intensiv sowie funktionsorientiert durchzuführen, minimiert signifikant die Symptomatik.

Sarkopenie mit Training entgegenwirken

Der Fortschritt der Sarkopenie wird durch die altersbedingte Reduktion der Muskelproteinsynthese unterstützt. Neuere Untersuchungen belegen in diesem Kontext, dass ein Maximalkrafttraining die Proteostase positiv beeinflusst (Calamini & Morimoto, 2012; Höhfeld et al., 2021). Durch eine trainingsinduzierte Steigerung der Muskelproteinsynthese werden muskelaufbauende bzw. -erhaltende Effekte begünstigt und sarkopenische Prozesse gehemmt. Bei bereits zu stark verringerter Muskelproteinsynthese kann die Wirksamkeit einer alleinigen konservativ-medikamentösen oder auf Nahrungsergänzungsmittel basierenden Therapie eingeschränkt sein, da zugeführte Proteine, Hormone und sonstige Medikamente vom Körper nicht mehr oder nur noch eingeschränkt zum Aufbau der Muskulatur genutzt werden können. In solchen Fällen ist es möglich, ein angepasstes Krafttraining, das beispielsweise im Rahmen der sporttherapeutischen Trainingspraxis umgesetzt wird, als vielversprechende Ergänzung zur konservativen Therapie einzusetzen.

Die Wichtigkeit einer strategischen Trainingssteuerung wird auch durch neueste pharmakologische Entwicklungen deutlich. So sind neu entwickelte Medikamente vorhanden, die über verschiedene Signalwege auf die Proteostase einwirken. Allerdings sind diese ohne entsprechende mechanische Reize nahezu wirkungslos (Feike et al., 2021). Das bedeutet, dass die Einnahme von Medikamenten ohne intensives Aufbautraining zu keinem nennenswerten Erfolg führen kann.

Fazit

Damit bei vorliegender Sarkopenie eine frühzeitige Intervention möglich ist, sollte eine Diagnostik mittels Ganzkörperkrafttestung und Analyse der Körperzusammensetzung regelmässig durchgeführt werden. Hier können Bioimpedanzanalysen (z. B. Körperfettanalysen) und klassische Maximalkrafttestungen Abhilfe schaffen.

Dem Muskelschwund wird durch mechanische Reize auf die Muskulatur entgegengewirkt. Wurden diese nicht in Form von lebenslanger, harter körperlicher Arbeit gesetzt, können sie mittels Krafttraining erzeugt werden. Bei Letzterem sollte der Fokus auf intensiven Trainingsmethoden liegen, da das Sturzrisiko vor allem aufgrund des Verlusts von Kraftleistung und der funktionalen Einschränkungen im Alltag gefördert wird. ■



Karl Kühne

Karl Kühne verfügt über langjährige Erfahrung als Coach von Wettkampfsportlern und Therapeut von Patienten verschiedener Sportarten und medizinischer Fachbereiche. Er ist als Dozent und Tutor an der DHfPG sowie als Referent für die BSA-Akademie tätig. Seine Aufgabenbereiche umfassen die Trainingslehre, Gesundheitsförderung und Sporttherapie.

www.dhfpg-bsa.de

Auszug aus der Literaturliste

Buess, D. & Kressig, R. W. (2013). Sarkopenie: Definition, Diagnostik und Therapie. Praxis, 102 (19), 1167–1170.

Chen, N., He, X., Feng, Y., Ainsworth, B. E. & Liu, Y. (2021). Effects of resistance training in healthy older people with sarcopenia: a systematic review and meta-analysis of randomized controlled trials. European review of aging and physical activity: official journal of the European Group for Research into Elderly and Physical Activity, 18 (1), 23.

Feike, Y., Zhijie, L. & Wei, C. (2021). Advances in research on pharmacotherapy of sarcopenia. Aging Medicine, 4 (3), 221–233.

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

Fotos: NDABCREATIVITY – stock.adobe.com | DHfPG/BSA

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

Experte Bewegungs- und Gesundheitsförderung

mit eidg. Diplom

JETZT STARTEN

safs.com

Infos & Anmeldung

Wachsende Kundenansprüche an die Centermitgliedschaft

Nachhaltige Fitness-dienstleistungen im Fokus



Um sich im Markt zu behaupten und Mitglieder langfristig zu binden, werden nachhaltige kundennahe Dienstleistungen für Fitness- und Gesundheitscenter immer wichtiger. Doch was verstehen Fitnesskunden überhaupt unter nachhaltigen Dienstleistungen und welche konkreten Erwartungen haben sie an das Center bzw. die Mitgliedschaft?

Auch in der Fitness- und Gesundheitsbranche ist das Thema «Nachhaltige Dienstleistungen» zunehmend präsent. Dabei beurteilen Fitnesskunden erbrachte Dienstleistungen heutzutage immer ganzheitlich und ziehen die unterschiedlichsten Aspekte zur Bewertung heran. Hierfür wird in der Praxis im Rahmen der Kundenzufriedenheit häufig unter anderem unterschieden zwischen sogenannten …

- Basisfaktoren: werden implizit erwartet; Nichtvorhandensein sorgt für Unzufriedenheit
- Nice-to-have-Faktoren: Kunden stehen diesen Aspekten eher neutral gegenüber; sie führen weder zu grosser Zufriedenheit noch zu Unzufriedenheit
- Leistungs-/Qualitätsfaktoren: erzeugen umso mehr Zufriedenheit, je stärker sie vorhanden sind
- Begeisterungsfaktoren: werden nicht erwartet; sorgen für Kundenbindung und Überraschung

Die hohe Nachfrage nach gesundheitsorientierten Fitnessdienstleistungen, der zunehmende Wettbewerb im Markt sowie die kontinuierlich wachsenden Kundenansprüche an Service- und Betreuungsqualität (die je nach Zielgruppe deutlich variieren können) stellen Betreiber vor wachsende Herausforderungen. Der Grund: Mit der Professionalisierung der Branche werden viele Dienstleistungsangebote, die noch vor ein paar Jahren als innovativ und kundenorientiert galten, zunehmend als feste Bestandteile des Centerportfolios wahrgenommen – umso schwieriger wird es, Kunden langfristig zufriedenzustellen und zu begeistern.

Um diesen Anforderungen in der Praxis gerecht zu werden, muss zuallererst geklärt werden, welche Dienstleistungsfaktoren für die eigenen Mitglieder von Relevanz sind und welchen Einfluss diese auf die Kundenzufriedenheit haben. Was erwarten Kunden? Was sind beispielsweise Basisfaktoren, die heute als Must-haves einfach dazugehören? Und was sind Leistungs-/Qualifikationsfaktoren, die Mitglieder langfristig überzeugen, motivieren und die Kundenzufriedenheit steigern?

Genau diesen Fragen ging eine Master-Thesis der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) nach und untersuchte ausgewählte Nachhaltigkeitsfaktoren im Rahmen einer Mitgliederbefragung.

Methodik

Mittels eines standardisierten Fragebogens wurden 141 Centermitglieder (82 weiblich und 59 männlich; Durchschnittsalter 49 Jahre) eines mittelständisch geführten Fitness- und Gesundheitscenters zu aktuellen Kundenbedürfnissen sowie konkreten Erwartungen in Sachen nachhaltige Fitnessdienstleistungen befragt. Unter anderem identifizierte die Master-Thesis auf Basis der umfangreichen Befragungsergebnisse mithilfe

Grafik/Foto: CarryLove – stock.adobe.com | studioline PhotoStudios GmbH

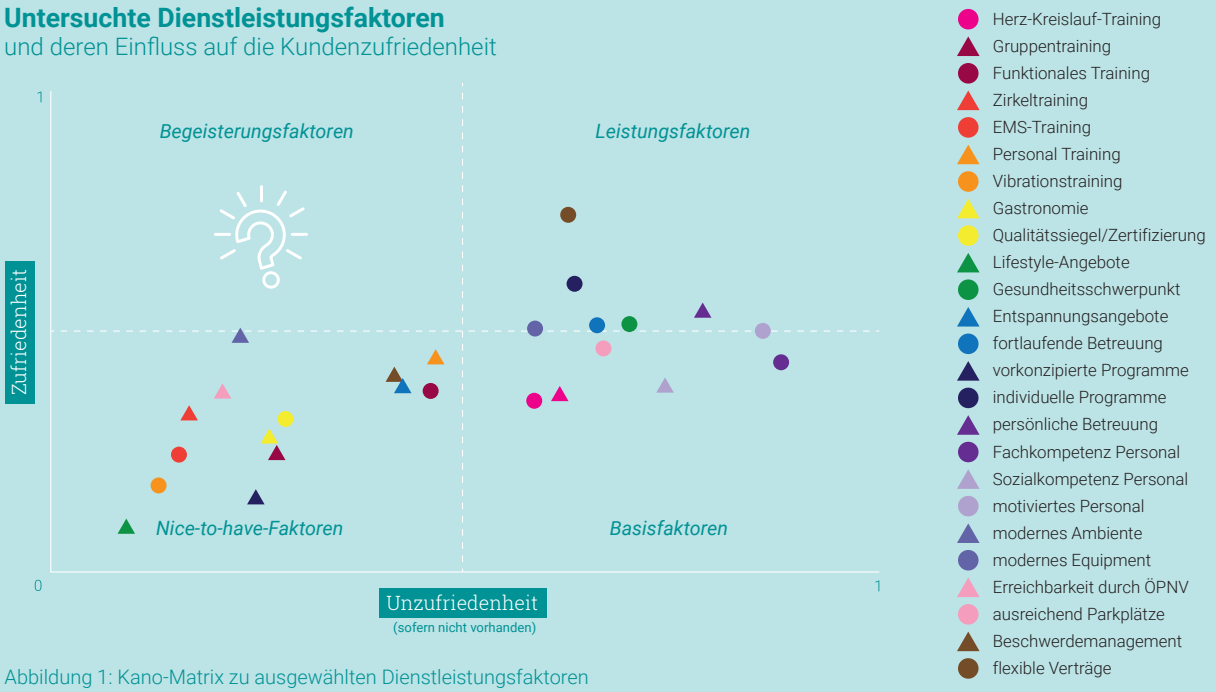


Abbildung 1: Kano-Matrix zu ausgewählten Dienstleistungsfaktoren

des Kano-Modells (= systematisches Managementinstrument zur Erfassung von Kundenwünschen sowie deren gewichteten Einfluss auf die Kundenzufriedenheit) die unterschiedlichen Dienstleistungsangebote der Anlage.

Ergebnisse

Die Kano-Matrix (vgl. Abb. 1) fasst die komplexen Zusammenhänge zwischen der jeweiligen Dienstleistung und der damit verbundenen Kundenzufriedenheit in einem vereinfachten Koordinatensystem zusammen und stellt die wesentlichen Dienstleistungsfaktoren übersichtlich in einem Gesamtkontext dar.

Die exemplarischen Ergebnisse verdeutlichen, dass empathische, fachkompetente Trainer sowie eine umfassende zeitgemässe Centerausstattung (vgl. jeweils unterer rechter Quadrant) von den Befragten als elementare Must-haves angesehen werden und den Mitgliedern entsprechend wichtig sind. Gleichzeitig zeigt der Blick auf den oberen rechten Quadranten, dass das Thema Individualisierung für die Kunden eine immer wichtigere Rolle spielt. Dies gilt ebenfalls für die persönliche Betreuung vor Ort und für massgeschneiderte Trainingskonzepte. Ebenfalls wünschen sich die Kunden auch im Rahmen der Mitgliedschaft mehr Wahlmöglichkeiten und Flexibilität.

Im unteren linken Quadranten sind die relevanten Nice-to-have-Faktoren ersichtlich. Vonseiten der Mitglieder sichern eine fortlaufende Betreuung und die Nähe zum persönlichen Trainer langfristig die Motivation und sorgen für eine optimale Erreichung der eigenen Trainingsziele. Für eine noch persönlichere Dienstleistung wäre die Mehrzahl der Befragten deshalb auch bereit, künftig mehr zu investieren.

Fazit

Um Fitnesskunden langfristig eine qualitativ hochwertige Dienstleistung zu bieten, müssen deren Bedürfnisse regelmässig evaluiert werden. Nur wenn die einzelnen Dienstleistungsbausteine gezielt ineinandergreifen, können Center – «analog» wie auch digital – ein umfassendes Service- und Trainingserlebnis bieten.

Um in der Praxis nicht nur zu überzeugen, sondern auch zu begeistern, müssen die Unternehmen hier fortwährend neue Mehrwerte bieten und sich als professionelle Gesundheitsdienstleister gezielt weiterentwickeln. Die Mehrheit der Mitglieder erwartet heute mehr denn je eine nachhaltige Dienstleistung, die bestmöglich auf die persönlichen Bedürfnisse abgestimmt ist. Qualifizierte und empathische Mitarbeiter sind die elementare Basis, um solche massgeschneiderten Dienstleistungspakete auch anbieten zu können. Je professioneller und kundennäher die Center hier agieren, umso eher erfüllen sie auch die stetig wachsenden Anforderungen.



Sandra Freymann

Alter: 26

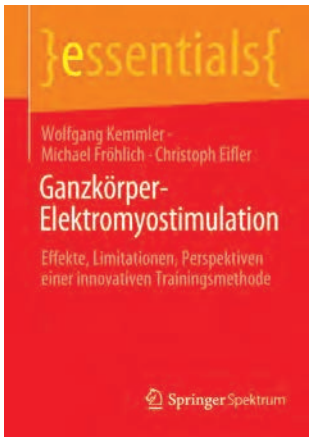
Duales Studium: PRÄVENT Fitness- & Gesundheitszentrum Zorneding

Abschluss: M. A. Prävention und Gesundheitsmanagement

Aktuelle Tätigkeit: Leitung Rezeption/Trainingsbetreuung

Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement University of Applied Sciences

Ganzkörper-Elektromyostimulation



Grosse Effekte innerhalb kürzester Zeit – dafür steht EMS-Training. Die Trainingsform hat sich in den letzten Jahren von einem Trend zu einer fest etablierten Grösse auf dem Fitnessmarkt entwickelt, die eine Vielzahl hierauf spezialisierter Center hervorgebracht hat. Auch die Corona-Pandemie tat dieser Entwicklung keinen Abbruch.

Mit diesem Positivtrend steigt gleichermassen der Informationsbedarf zu Ganzkörper-Elektromyostimulation (WB-EMS), dem Wolfgang Kemmler, Michael Fröhlich und Christoph Eifler mit ihrem Nachschlagewerk «Ganzkörper-Elektromyostimulation – Effekte, Limitationen, Perspektiven einer innovativen Trainingsmethode» Abhilfe schaffen.

Neben einer Einführung in das WB-EMS-Training liefert das kompakte Taschenbuch unter anderem Informationen über Methoden und Verfahren, wissenschaftliche Evidenzen für die Effekte der WB-EMS sowie Handlungsempfehlungen und Sicherheitsaspekte.

Wolfgang Kemmler, Michael Fröhlich, Christoph Eifler: Ganzkörper-Elektromyostimulation – Effekte, Limitationen, Perspektiven einer innovativen Trainingsmethode; Springer Spektrum; ISBN: 978-3-66265-205-3

Erfolgreich in die Führungsposition

Nachwuchskräfte, die zum ersten Mal Führungsverantwortung übernehmen, handeln oft intuitiv und setzen sich durch eine zu hohe Selbsterwartung unter Druck. Doch es geht auch anders: In unserem Buchtipp – dem Ratgeber «Erfolgreich in die Führungsposition – Die wichtigen Kompetenzen für Führungskräfte» – zeigt Personalexperte Prof. Dr. Reiner Bröckermann, worauf es in der Führungspraxis ankommt und wie man Fallstricke vermeidet.



Der Management-Ratgeber wartet mit jeder Menge nützlicher Praxistipps für Nachwuchsführungskräfte auf. Neben hilfreichen Ratschlägen und Denkanstössen gibt der Autor dem Managementnachwuchs vor allem auch nützliche Führungswerkzeuge an die Hand, um Unternehmen und Mitarbeiter erfolgreich und effektiv zu managen. Dabei spielen Themen wie Kommunikation, Planung, Delegation, Zusammenarbeit und Förderung ebenso eine Rolle, wie das eigene Führungsverständnis und eine zielführende Selbstreflexion.

Reiner Bröckermann: Erfolgreich in die Führungsposition – Die wichtigen Kompetenzen für Führungskräfte; Schäffer-Poeschel Verlag, ISBN: 978-3-7910-5526-8

Praxishandbuch Betriebliches Gesundheitsmanagement

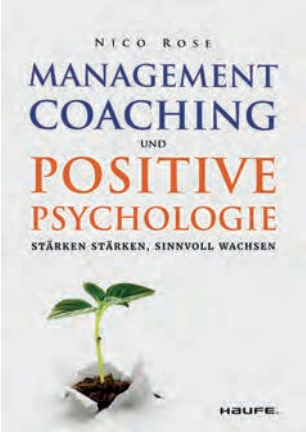


Wachsende Herausforderungen stellen Unternehmen und BGM-Fachkräfte vor neue Aufgaben: Im Haufe-Ratgeber «Praxishandbuch BGM» liefern drei erfahrene Experten fundiertes Praxiswissen, hilfreiche Tools und innovative Strategien um diese Mammutaufgabe erfolgreich zu meistern. Digitales Know-how, individuelle Gesundheitskompetenzen, personelle Ressourcen und Agilität sind nur einige ausgewählte Herausforderungen, die es in einem modernen betrieblichen Gesundheitsmanagement (BGM) zu integrieren gilt. Doch wie kann dies in Zeiten von New Work, Fachkräftemangel, demographischen Veränderungen und der zunehmenden Digitalisierung bestmöglich gelingen?

Mit dem «Praxishandbuch BGM – Grundlagen – Standards – Trends» bieten die BGM-Experten Martin Lange, David Matusiewicz und Oliver Walle (DHfPG) einen fundierten und praxisnahen Überblick über alle wissenschaftlichen Grundlagen, Massnahmen und Tools, um ein modernes BGM-Konzept im Unternehmen zu implementieren. Der Ratgeber greift Aspekte des klassischen BGM auf und verzahnt sie mit neuen Denkansätzen einer unbeständigen und komplexen Arbeitswelt.

Martin Lange, David Matusiewicz, Oliver Walle: Praxishandbuch Betriebliches Gesundheitsmanagement – Grundlagen - Standards - Trends; Haufe Verlag, ISBN: 978-3-648-15880-7

Management Coaching und Positive Psychologie



Wo Trainer im Sport völlig normal sind, sind Coaches für Führungskräfte längst noch nicht Usus. Dabei liegen auch im Austausch über Herausforderungen und Ziele berufliche Potenziale. Der Psychologe und Autor Nico Rose zeigt in unserem Buchtipp «Management Coaching und Positive Psychologie», warum gerade die positive Psychologie hierbei Mehrwert stiftet. Den Grundton des Buchs macht schon der Untertitel klar: «Stärken stärken, sinnvoll wachsen». Dafür sind gleichermassen Coaching, als auch positive Psychologie hilfreich. Während sich das Coaching in einer Trainer-Analogie noch schnell erschliesst, ist die positive Psychologie noch weniger landläufig.

Verkürzt beschäftigt sich die normale Psychologie mit den menschlichen Problemen und sucht Ansätze, belastende Gedanken oder negative Gefühle zu mindern. Die positive Psychologie hingegen blickt auf das Erstrebenswerte. Sie ergänzt damit die klassische Psychologie um eine zusätzliche Perspektive, nämlich um die Beschäftigung mit dem Positiven, durch das wir aufblühen und – beruflich wie privat – besser werden und uns besser fühlen.

Nico Rose: Management Coaching und Positive Psychologie; Haufe Verlag, ISBN: 978-3-648-15580-6

Beweglich und gesund ein Leben lang

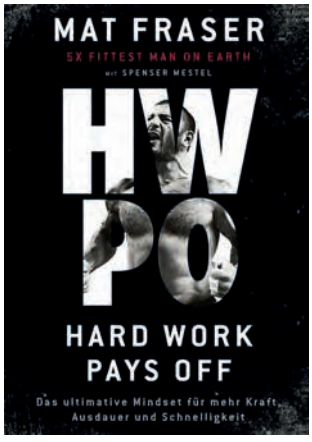
Rüstig statt rostig: Altern muss nicht zur Belastung werden, wenn man frühzeitig gezielt in seine Fitness und eine gesunde Lebensführung investiert: «Beweglich und gesund ein Leben lang» unterstreicht, warum es nie zu früh ist, um mit Prävention, einem bewussten Lebensstil und Training zu beginnen. Von wegen altes Eisen: Die Fitness-Docs sagen dem Alter, Übergewicht, Schmerzen und Bewegungsmangel mit ihrem Gesundheitsratgeber «Beweglich und gesund ein Leben lang» aktiv den Kampf an.



Der Facharzt für Orthopädie Dr. med. Christian Schneider und der promovierte Sportwissenschaftler Dr. Thore Haag liefern in ihrem Ratgeber, der im Riva Verlag erschienen ist, mehr als 70 verschiedene Praxisübungen und Tipps, wie Sie körperlich und geistig bis ins hohe Alter fit, mobil und gesund bleiben. Anhand vieler Beispiele und Übungen zeigen die beiden Autoren praxisnah, wie man diesen negativen Entwicklungen bereits vor der zweiten Lebenshälfte mit einem gesunden Lebensstil und gezieltem Fitnesstraining effektiv entgegenwirken kann.

Dr. med. Christian Schneider, Dr. Thore Haag: Die Fitness-Docs – Beweglich und gesund ein Leben lang. Mit effektiven Minimalprogrammen für Rücken, Hüfte, Knie & Co.; Riva Verlag, ISBN: 978-3-7423-1510-6

HWPO: Hard work pays off



Harte Arbeit zahlt sich aus! Mit der HWPO-Formel zu mehr Kraft, Ausdauer, Schnelligkeit und Motivation. CrossFit-Legende Mat Fraser lüftet nach seinem Rücktritt vom aktiven Wettkampfsport seine ganz persönlichen Trainingsgeheimnisse und gibt zusammen mit Co-Autor Spenser Mestel wertvolle Praxistipps für die richtige Motivation.

In seinem spannenden Buch «HWPO: Hard work pays off» bietet CrossFit-Legende Mathew Fraser authentische Einblicke hinter die Kulissen seiner erfolgreichen Trainingsphilosophie. Mit fünf gewonnenen CrossFit World Games Siegen in Folge (2016 bis 2020) ist Mathew Fraser der unangefochtene König der CrossFit-Athleten und hat jede Menge zu erzählen.

Nach seiner aktiven Karriere als Universal-Athlet ist er endlich bereit, sein Erfolgsgeheimnis mit der Welt zu teilen und zeigt, worauf es wirklich ankommt. In seinem Trainingsgratgeber enthüllt der Ausnahmesportler jetzt seine individuellen Workouts, Trainingshacks, Ernährungspläne und mentalen Erfolgsstrategien, die ihn zum CrossFit-Champion gemacht haben.

Mat Fraser, Spenser Mestel: HWPO: Hard work pays off – Das ultimative Mindset für mehr Kraft, Ausdauer und Schnelligkeit; Finanzbuch Verlag, ISBN: 978-3-95972-526-2

Riconoscere le opportunità del nuovo

Da un giorno all'altro, per molte persone è cambiato praticamente tutto: i centri fitness svizzeri hanno dovuto chiudere sui due piedi, elaborare il più rapidamente possibile nuove offerte per i clienti rimasti a casa e lottare improvvisamente per la sopravvivenza imprenditoriale. Solo mesi dopo è stato possibile riaprire, anche se adottando severe norme igieniche sullo sfondo delle mutate aspettative dei clienti.

Problemi sconosciuti fino a due anni fa e che gli operatori dei centri svizzeri hanno dovuto affrontare da un giorno all'altro. Nel frattempo, la situazione si è calmata: le nuove varianti del coronavirus sembrano meno pericolose, allo stato attuale non sono previsti nuovi lockdown e la gente si sta gradualmente abituando alla «nuova normalità».

Tuttavia, resta da chiedersi come sia cambiato il settore sulla scia della pandemia. I «Eckdaten der Schweizer Fitness-Wirtschaft 2022» (Dati chiave dell'industria svizzera del fitness 2022) intendono fare luce proprio su questo aspetto per poter mettere a punto raccomandazioni di intervento per l'intero settore come pure per i singoli centri. Da pagina 42, potete leggere i retroscena del sondaggio di quest'anno condotto.

Il settore può trarre qualche insegnamento positivo dalla crisi? E come percepiscono la «nuova normalità» gli operatori dei centri fitness e le autorità svizzere? Lo abbiamo chiesto a Tunç Karapalanci, proprietario e amministratore delegato di well come FIT AG, e a Roy Salveter, capo della Divisione Prevenzione malattie non trasmissibili dell'Ufficio federale della sanità pubblica in Svizzera. Trovate le interessanti interviste da pagina 10.

È indiscutibile che la pandemia abbia innescato un cambiamento in molti ambiti della nostra vita, che non può essere arrestato né invertito, ciò che di per sé non è un male. Gli operatori dovrebbero sfruttare l'opportunità per riposizionarsi in modo nuovo e orientato all'innovazione, al fine di promuovere la propria azienda con successo in modo durevole. Solo chi è disposto a lasciare il sentiero conosciuto e a scoprire nuove strade avrà successo a lungo termine. Il consiglio è quindi: riconoscere le opportunità del nuovo.

Per aiutarvi nell'intento, cari operatori, i nostri esperti hanno raccolto importanti indicazioni. Tra le altre cose, nell'articolo dedicato «Innovationsgeist in der Unternehmensführung» (Spirito innovativo nella gestione aziendale) da pagina 78, trovate consigli aggiornati per pensare e agire in modo creativo e innovativo. Anche la SAFS Fitness Convention e la Serata Svizzera mettono a disposizione ulteriori spunti e riscontri per la vostra pratica quotidiana. Per saperne di più, consultate le pagine 44 e 69.

Auguriamo buona lettura.

Il team della FITNESS TRIBUNE

Saisir les opportunités d'un monde nouveau

Le changement fut aussi abrupt que radical pour bon nombre d'entre nous, avec la fermeture subite des salles de sport, de nouvelles offres à proposer d'urgence aux clients cloîtrés chez eux et la soudaine nécessité de se battre pour la survie de son entreprise. La réouverture, plusieurs mois plus tard, s'accompagna de son lot d'exigences sanitaires et de nouvelles attentes de la part des clients.

Tels sont les problèmes auxquels les exploitants de centres suisses se retrouvèrent tout d'un coup confrontés, pour la première fois, il y a deux ans. Depuis, la situation s'est quelque peu améliorée: les nouveaux variants du SARS-CoV-2 se révèlent moins dangereux, aucun nouveau confinement n'est à prévoir en l'état actuel des choses et les gens s'habituent peu à peu au monde d'après.

Reste à déterminer l'ampleur des changements qu'a connus le secteur du fait de la pandémie. Les «Eckdaten der Schweizer Fitness-Wirtschaft 2022» (chiffres clés de l'économie suisse du fitness en 2022) apportent des éléments de réponse sur le sujet, dont le secteur dans sa globalité, mais aussi des centres individuels, pourront déduire des recommandations d'action. À partir de la page 42, vous découvrirez les dessous de l'enquête de cette année.

Cela étant, le secteur sera-t-il en mesure de retirer quelque chose de positif de cette crise? Et comment les exploitants de centres de fitness et les autorités suisses perçoivent-ils vraiment cette «nouvelle normalité»? C'est ce que nous avons demandé à Tunç Karapalanci, propriétaire et gérant de well come FIT AG, et à Roy Salveter, responsable de la Division Prévention des maladies non transmissibles de l'Office fédéral de la santé publique (OFSP). Les entretiens passionnants qu'ils nous ont accordés sont consultables à partir de la page 10.

S'il est indéniable que la pandémie de Covid-19 a amorcé un changement aussi inéluctable que définitif dans nombre de facettes de nos vies, le tableau n'est pas aussi sombre qu'il y paraît. De nouvelles opportunités s'offrent aux exploitants des centres, autant d'occasions de se repositionner et se renouveler, afin d'assurer la réussite à long terme de leur entreprise. À une condition toutefois: savoir sortir des sentiers battus pour s'ouvrir à de nouveaux horizons. Le mot d'ordre est donc le suivant: saisir les opportunités d'un monde nouveau.

Afin de vous y aider, nos experts ont rassemblé des informations importantes à votre attention. Dans l'article «Innovationsgeist in der Unternehmensführung» (L'esprit d'innovation dans la gestion d'entreprise) en page 78, vous trouverez ainsi, entre autres, des conseils d'actualité pour être créatif et novateur dans votre façon de penser et d'agir. La SAFS Fitness Convention et la Soirée suisse vous fourniront par ailleurs des informations complémentaires qui vous aideront dans votre pratique quotidienne. Pour en savoir plus, rendez-vous aux pages 44 et 69.

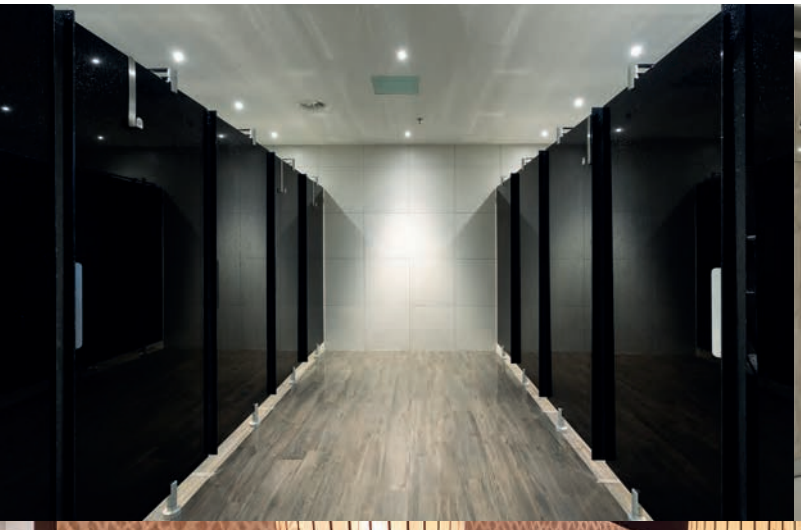
Nous vous souhaitons une agréable lecture!

L'équipe de FITNESS TRIBUNE

Inserentenverzeichnis – FT Nr. 198

ACISO	29
ACTIV FITNESS / movemi AG	3
best4health / InBody	27
BESTWIPES / RKS	50-51
Deutsche Sportakademie	55
DHfPG	85
EGYM	17
fit interiors	103
gym80	1, 19
Himmelbach	73
Himtec / Raiser	59
HWS Huber Widemann Schule	91
Matrix	33, 67
milon	20-21
Morgenroth Spezialbeläge	104
Mountain Move	65
Neogate / Gantner	4
Porsche Zentrum Zürich	8-9
QualiCert	105
Qualitop	77
ratio	37
SAFS	35, 45, 81, 95
seca	107
Sensopro	2
sidea	31
Soledor	7
Starpool	106
Technogym	108
TUM Sports	5
Wanzl	69

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

Messe- & Event-Termine

Deutschland

6. bis 8. Oktober 2022
Aufstiegskongress, Mannheim

14. bis 17. November 2022
MEDICA, Düsseldorf

28. bis 30. November 2022
FitnessConnected, München

28. bis 30. November 2022
ISPO, München

Österreich

Siehe www.fitness.at

Schweiz

27. August 2022
SAFS Convention, Zürich

6. September 2022
Webinar: Präsentation der Ergebnisse der Eckdaten-Studie

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

Internationale Messen

6. bis 9. Oktober 2022
MEET THE TOP, Palma de Mallorca

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

DSSV Arbeitgeberverband deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen
www.dssv.de

HWS Huber Widemann Schule
www.hws.ch

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

klubschule MIGROS
www.klubschule.ch

QC QualiCert CERTIFIED QUALITY
www.qualicert.ch

SAFS
www.safs.com

SFGV
www.sfgv.ch

SPTV
www.sptv.ch

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

Swiss Prävensana Akademie
www.swisspraevensana.ch

UPDATE akademie
www.update-akademie.ch

QualiCert
CERTIFIED QUALITY

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

Normen und Anforderungen

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

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

- *über 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



www.gym80.ch

Verlags- und Anzeigenadresse:

Fitness-Experte AG
Blumenhalde 10
6010 Kriens - Schweiz

Tel. +41 79 523 72 95
fitnesstribune@bluewin.ch

www.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 79 523 72 95

Abo-Preis für die Schweiz:
CHF 30.- inkl. Versand

Abo-Preis für Deutschland & Österreich:
EURO 30.- inkl. Versand

Druckerei:
Prospektus Nyomda, Ungarn

© 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:	Einsendeschluss für Anzeigen:	Erscheinungsdatum:
Nr. 199, Oktober/November 2022	31.08.2022	14.09.2022	3. Woche Oktober 2022
Nr. 200, Dezember 2022/Januar 2023	02.11.2022	16.11.2022	3. Woche Dezember 2022
Nr. 201, Februar 2023/März 2023	28.12.2022	11.01.2023	3. Woche Februar 2023

Anzeige



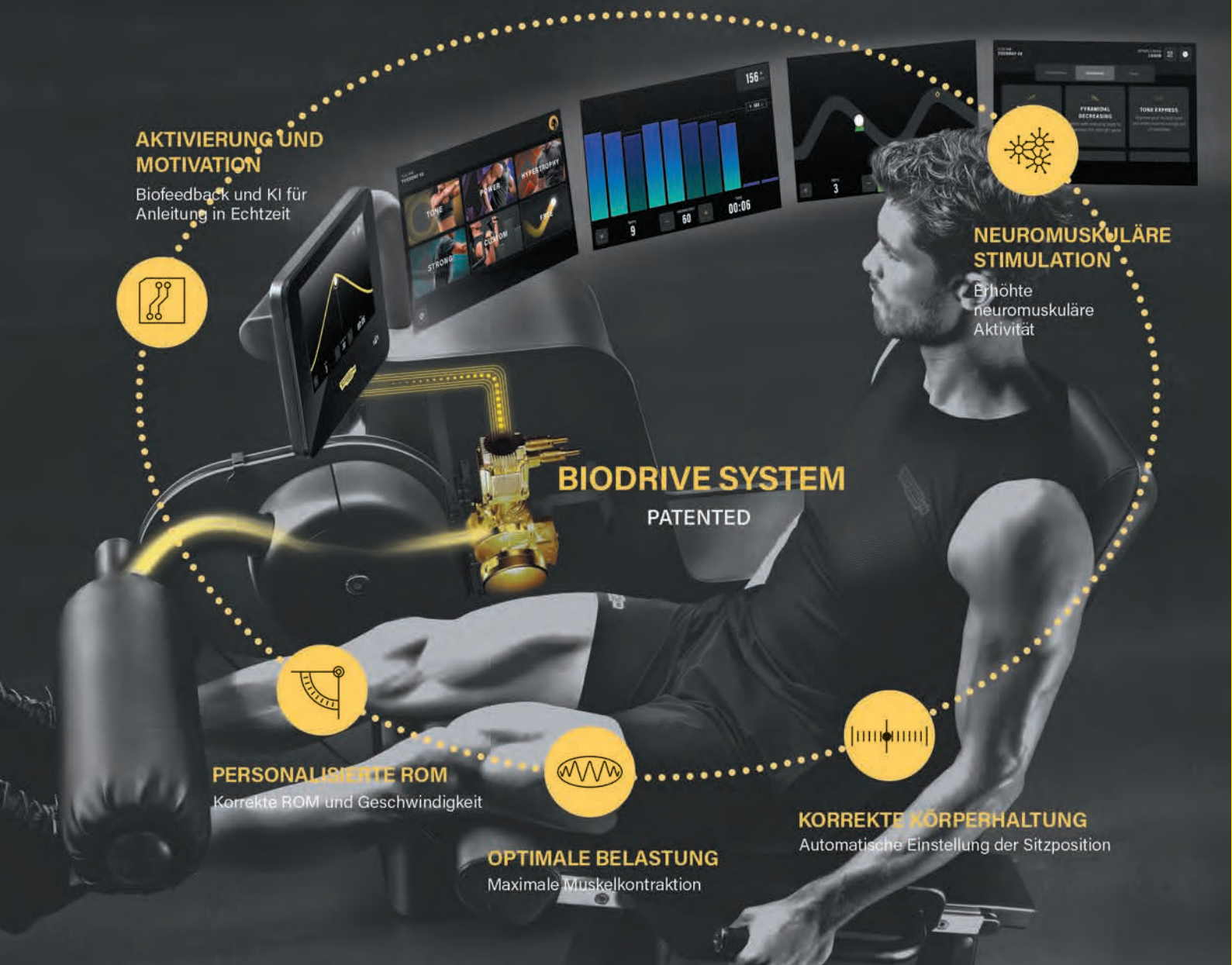


Bereits seit vielen Jahren in Kliniken und Arztpraxen bewährt, trägt die seca TRU als einzige ihrer Art mit medizinisch validierter Körperzusammensetzungsanalyse zum gezielten Trainingserfolg Deiner Mitglieder bei.

Mach jetzt Dein Studio zum Vorreiter der Medical Fitness: secaTRU.com

secaTRU

Biostrength.™
Schneller bessere Resultate.



Biostrength™ hilft Ihnen, die häufigsten Fehler beim Krafttraining zu vermeiden, um bis zu 30% mehr Ergebnisse beim Training zu erzielen. Dank des patentierten Biodrive-Systems können Sie einfach und automatisch:

- Das Ziel auswählen und die optimalen Widerstände und Biofeedback dafür erhalten
- Mit der angemessenen Arbeitslast trainieren
- Den korrekten Bewegungsumfang finden
- Das richtige Tempo und die richtige Wiederholungszahl einstellen
- Die passenden Ruhephasen erhalten

Entdecken Sie mehr auf
technogym.com/fitnesstribune

TECHNOGYM®