



GOTTFRIED WURPES

7 QUALITÄTEN DER TRANSFORMATION

best **4** health

Die Innovation in der
Körperzusammensetzungsanalyse

InBody 970

- präzise
- einfach
- genial



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



Training ist pure Emotion, Erfolg aber ist «nackte» Zahlen

Sie kennen sicherlich auch dieses eine besondere Gefühl, wenn Sie den letzten Squat, Klimmzug oder diesen einen letzten Sit-up schaffen wollen ... nein MÜSSEN. Der Wille, durchziehen, und der Stolz, das Training «gerockt» zu haben – das ist pure Emotion!

Geht es aber darum, den Trainings- oder sogar den Centererfolg zu bewerten, geht es nur um «nackte» Zahlen, Daten und Fakten. Vor allem in der wirtschaftlichen Bewertung braucht es valide Kennzahlen, anhand derer Politik, Gesellschaft, aber auch Kreditinstitute und Banken den Mehrwert von Unternehmen oder ganzen Branchen konkret erkennen können. Mit den «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2023» wurden erneut solche fundierten Kennwerte für die Gesundheits- und Fitnessbranche ermittelt. Wie ist u. a. die aktuelle Situation der Branche? Wie sehen Betreiber ihre Zukunft? Welchen Stellenwert nehmen Training und Gesundheit ein? Das erfahren Sie im Ergebnisbericht zu den Eckdaten ab Seite 22.

In dieser Ausgabe schaut die Redaktion der FITNESS TRIBUNE ausserdem über den «Branchentellerrand» hinaus: Gemeinsam mit Dr. med. Michael Baumberger, Chefarzt des Schweizer Paraplegiker Zentrums, und Daniel Landolt, selbst Paraplegiepatient seit einem schweren Sportunfall, haben wir über die persönlichen und medizinischen Auswirkungen von Querschnittlähmung gesprochen. Wir haben sie dabei auch gefragt, welche Rolle Fitnesstraining und die Erfahrungen als Sportler für den langfristigen Therapieerfolg spielen (ab S. 14).

Gleichzeitig geht es diese Ausgabe aber auch «Back to the roots» mit keiner Geringeren als Kathi Fleig, Inhaberin der David Gym Center. Freuen Sie sich auf ein spannendes Interview über die Anfänge, Entwicklungen und Ziele eines Traditionsunternehmens sowie die persönlichen Erfahrungen einer Branchengrösse (ab S. 6).

Apropos Branchengrösse: Wer in Österreich an Technogym denkt, denkt automatisch auch an Gottfried Wurpes, Gründer und Inhaber von «The Fitness Company». Wie er seit Jahrzehnten Familie, Freunde, Training und Unternehmensleitung unter einen Hut bekommt, verrät er jetzt in seinem Buch «Fitnesslife» (dazu mehr ab S. 50). In der zweiteiligen Interviewreihe

«Gottfried Wurpes – Erfolge, Innovationen, Inspirationen» beleuchten wir sein Leben und sein Wirken (Teil 1 ab S. 42).

Noch ziemlich am Anfang ihrer grossen Reise stehen die Jungs von MAIKAI Fitness Salzburg. Mit einem einzigartigen Fitnesslevelsystem motivieren die beiden Österreicher bereits in drei Centern ihre Mitglieder. Wir haben mit ihnen über das «Andere» an ihrem Konzept, ihre Vision und auch ihre grossen Zukunftspläne gesprochen.

Neben diesen spannenden Interviews dürfen Sie, liebe Leserinnen und Leser, sich erneut auf informative und topaktuelle Fachartikel freuen. Beispielsweise widmet sich Jonas Ambühl ab Seite 88 in seinem Artikel «Kontinuität = Effektivität» der Frage, wie die Regelmässigkeit des Trainings die Kundenbindung beeinflussen kann. Ein positiver Faktor von regelmässigem Training ist u. a. die Verringerung des Stresslevels. Wieso das überhaupt funktioniert, erläutert Sara Martinovic in ihrem Fachbeitrag «Bewegung gegen Stress» ab Seite 76.

Lesen Sie in dieser Ausgabe wichtige Beiträge zu Zahlen, Daten und Fakten rund um Fitnesstraining, sodass auch Ihre Trainierenden durch kompetente Beratung ein Training mit puren Emotionen geniessen können.

Viel Spass beim Lesen
Ihre FITNESS TRIBUNE

Anzeige



Outdoorplatten + Outdoorpuzzle

Der Outdoorbelag mit der leicht zu verlegenden Puzzleverzahnung besteht aus elastischem Gummigranulat. Als Highlight ist eine Puzzleplatte mit Kunstrasen-Oberfläche lieferbar.

Der 20 mm starke Belag wird auf Beton, Holz o. Teer lose verlegt und im Winter einfach wieder aufgenommen und eingelagert.

www.sportbelag.eu
> 24. Outdoor-Sportböden

Prospekte + Preise unter:

morgenroth SPEZIAL-BELÄGE

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

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

HIGHLIGHTS DIESER AUSGABE



40 Jahre David Gym –
Kathi Fleig im Interview

6



Mountain Move: So war's beim
coolsten Netzwerktreffen der Branche

10



Diagnose Paraplegie – Interview mit
Betroffenem und Mediziner

14

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

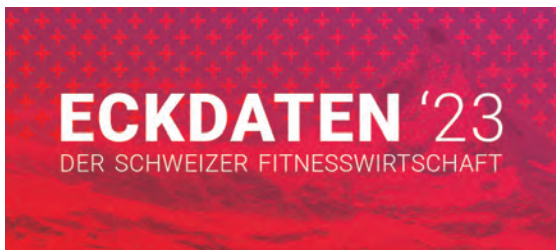
www.neogate.ch
info@neogate.ch

Kontakt

Neogate AG
Thurgauerstrasse 117
8152 Glattpark

Offizielle Vertretung für

Gantner



Eckdaten Schweiz –
der Ergebnisbericht

22



Erfolge, Innovationen, Inspirationen –
Gottfried Wurpes im Interview

42



MAIKAI Fitness Salzburg –
wo der Name Programm ist!

46



Belastungssteuerung auf Basis
des metabolischen Profils

72



Mit Regelmässigkeit zum
Trainingserfolg

88

INHALTSVERZEICHNIS

SCHWEIZ

40 Jahre Branchengeschichte – Interview mit Kathi Fleig	6
Mountain Move Netzwerktreffen in Grindelwald	10
Diagnose Paraplegie: Mein Weg zurück ins Leben	14
Weiterbilden in der Schweiz: Absolventin im Interview	20
Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2023	22
LES MILLS: Vom Kostenfaktor zur «Cash Cow»	28
swiss active News	32
SAFS News	36
Swiss News	38

ÖSTERREICH

Gottfried Wurpes im Interview	42
MAIKAI Fitness Salzburg – Interview mit Daniel Donhauser	46
«Fitnesslife»: Das neue Buch von Gottfried Wurpes	50
Austria News	52

INTERNATIONAL

Europe News	56
Germany News	60
DHfPG/BSA News	63

KOLUMNE

Edy Paul	64
Eric-Pi Zürcher	66
Giusi Verre	68

KNOW-HOW

Fachartikel Ausdauertraining	72
Fachartikel Coping-Strategien	76
Fachartikel Digital Content	80
Fachartikel Hypertrophieprozesse	84
Fachartikel Trainingskontinuität	88
Health News	92
Education News	94
Dual studieren in der Schweiz	96
Media News	98

Svizerra italiana	100
Suisse romande	101
Inserentenverzeichnis	102
Termine und Adressen	104



40 Jahre Branchengeschichte in den David Gyms in Zürich

«Diese Liebe für den Job, die muss man mitbringen!»

Wer an die Schweizer Fitnessbranche denkt, hat einen Namen direkt auf den Lippen: Kathi Fleig, Inhaberin der David Gym Center in Zürich, prägt seit Jahrzehnten das Bild der Branche mit einer bemerkenswerten Energie und Leidenschaft. Für uns Grund genug, sie zum 40-jährigen Bestehen der David Gym AG zum Interview zu bitten.

FITNESS TRIBUNE: Wie war das damals mit der Gründung des David Gyms und was hat es mit diesem besonderen Namen auf sich?

Kathi Fleig: Die David Gym AG wurde am 1. Oktober 1983 von Jean-Pierre Schupp, dem Gründer und ersten Herausgeber der FITNESS TRIBUNE, zusammen mit drei weiteren Geschäftspartnern gegründet. Jean-Pierre war damals Inhaber der Firma TOP-TEN, die Kampfsportartikel vertrieb und auch die Vertretung der DAVID Fitnessgeräte für die Schweiz übernommen hatte. Das David Gym war ursprünglich ein erweiterter Ausstellungsraum.

FT: Mit deiner frühen Leidenschaft für das Training gehörst du zu den Fitnesspionieren der Schweiz. Wie war damals die Fitnessszene? Was waren eure Ideen und Ziele?

KF: Ich komme ja ursprünglich aus dem Kampfsport und startete während meiner Lehrzeit mit Shotokan Karate, war dann ein Jahr in Kanada, wo ich in einer Taekwondo-Schule trainiert habe. Als ich zurück in die Schweiz kam, hatte meine alte Kampfsportschule auf Kickboxen gewechselt – damals Anfang der Achtziger hatte der Sport den Weg in die Schweiz

gefunden. So lernte ich auch Jean-Pierre, damals Vizepräsident der WAKO Schweiz, kennen, als ich dort das Sekretariat übernahm. Eines Tages erzählte er mir, dass er in Zürich ein Fitness- und Kampfsportcenter eröffnen wolle und ob ich nicht Lust hätte, dort zu arbeiten. Also habe ich meine Zelte in Basel abgebrochen und bin nach Zürich gezogen. Damals war die Fitnessszene noch eher klein. In Zürich gab es Kieser Training, die John Valentine Fitness Clubs und ein paar wenige private Bodybuilding-Gyms. Mit der «Jane-Fonda-Welle» wurden auch die ersten Aerobicstudios eröffnet. In dieser Zeit betrieben hauptsächlich Menschen die Center, die selbst einen Background im Sport hatten und so quasi aus Leidenschaft ein eigenes Gym eröffnet hatten. Ziel war es schon damals, eine breitere Bevölkerungsschicht für Fitness- und Krafttraining zu begeistern, auch wenn dazumal eher der sportliche Aspekt und weniger der gesundheitliche im Vordergrund stand.

FT: Inwiefern haben sich diese Ziele und die Branche selbst in den letzten Jahrzehnten gewandelt? Siehst du eine grosse Zukunftsfähigkeit für die Branche?

KF: Ich denke, die Ziele der Branche sind noch immer dieselben: möglichst viele Menschen für ein regelmässiges Training



zu begeistern. Die Zukunftsfähigkeit unserer Branche schätze ich als sehr hoch ein. Unser heutiger Lebensstil beinhaltet viel zu wenig Bewegung. Die Ernährungsgewohnheiten haben sich zum Schlechten geändert, zu viele sind übergewichtig. Die Digitalisierung nimmt weiter zu und somit «vereinsamen» die Menschen. Sie sitzen allein vor ihrem PC, es gibt bald keine Post- oder Bankschalter mehr, beim Einkaufen wird selbst gescannt, Freunde gibt es nur noch virtuell, es fehlt der persönliche Kontakt zwischen den Menschen. Im Fitnessstudio bietet sich neben dem Training, sei dies gesundheits- oder leistungsorientiert, auch die Möglichkeit für einen persönlichen Austausch unter Gleichgesinnten. Klar, kann ich mich auch im Fitnessstudio von allen distanzieren, komme mit Kopfhörern rein, trainiere mit Kopfhörern und gehe auch so wieder raus, aber der grosse Teil der Mitglieder bei uns schätzt es, noch kurz an der Theke ein paar Worte zu wechseln, sich in der Lounge mit Freunden zu treffen, vor und nach den Kursen mit den anderen Teilnehmern zu quatschen, sich nach dem Training bei einem Shake im Bistro zu unterhalten, Trainingstipps auszutauschen oder sich für das nächste Training zu verabreden. Und somit bietet unsere Branche die besten Möglichkeiten, zeit- und witterungsunabhängig, in jedem Alter, unter fachkundiger Anleitung etwas für die körperliche und mentale Gesundheit zu tun.

FT: Inwiefern hat sich damit einhergehend auch der Stellenwert der beruflichen Qualifikation entwickelt und wie förderst du deine Trainerinnen und Trainer?

KF: Anfang der Achtzigerjahre gab es in dem Sinne noch keine Ausbildung für Fitnesstrainer wie wir sie heute kennen. Meine erste Ausbildung habe ich über den Schweizerischen Bodybuilding- und Fitnessverband SBFV absolviert. Pflichtlektüre war die Sportrevue, dann die amerikanischen Magazine Muscle & Fitness und Flex, die «Bodybuilding Bibel» von Arnold Schwarzenegger etc. Damals gab es auch noch kein Internet und keine sozialen Medien. Vieles war eigene Erfahrung und Erkenntnisse aus dem eigenen Training sowie – ganz wichtig –

der Austausch mit Gleichgesinnten, anderen Centerleitern, Trainern und bekannten Bodybuildern. Ich erinnere mich gut daran, wie wir fast jedes Wochenende irgendwo hinfuhren, weil da jemand ein Seminar gab und wir uns dort so weiterbildeten.

Im David Gym beschäftigen wir nur Trainer mit einer anerkannten Ausbildung. Wir haben zum Beispiel auch eine SAFS-Weiterbildung-Circle-Mitgliedschaft, worüber sich unser Team weiterbilden kann, wir sind Mitglied bei GYM LOVERS, wo hauptsächlich Weiterbildungen in Richtung Verkauf angeboten werden oder wir beteiligen uns u. a. an Kursen und Seminaren.

FT: Wie schätzt du als erfahrene Studiobetreiberin, die sicherlich auch vieles einfach ausprobieren musste, das Potenzial einer unabhängigen Studie wie den «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft» ein, um Trends oder Tendenzen in der Branche zu erkennen?

KF: Diese Studien sind ein sehr wertvolles Tool, um einen allgemeinen Überblick über die Branche zu bekommen, als Entscheidungshilfe bei neuen Trends oder auch bei Gesprächen beispielsweise mit Banken und Kreditgebern.

FT: Bodybuilding ist die Wiege des David Gyms und unserer Branche insgesamt. Inwiefern setzt ihr neben Körperkult mittlerweile auch auf Prävention und Rehabilitation?

KF: Bodybuilding ist sicherlich der Ursprung der Branche und das David Gym steht ja auch für Bodybuilding. Aber wir haben bereits 1985 angefangen, spezielle Trainingsprogramme für Senioren oder Personen mit Rückenproblemen anzubieten. Somit haben bei uns schon immer verschiedene Zielgruppen trainiert, vom Kraftsportler über den Kampfsportler oder den Fussballer, Läufer, Triathleten bis hin zum Senioren oder Menschen mit Rücken- und Gelenkproblemen oder Verletzungen. Natürlich trainieren bei uns auch Personen, die ab- oder zunehmen oder ganz einfach präventiv etwas für ihre Gesundheit tun wollen. ▶



FT: Wie hast du mit deinen Betrieben die Ausnahmesituation «Corona-Pandemie» erlebt und konnte sich die Branche deiner Ansicht nach wieder davon erholen?

KF: Die Corona-Zeit war ein Alptraum. Wer mich kennt, kennt auch meine Meinung dazu.

Dass Fitnessstudios geschlossen oder durch die verschiedenen Massnahmen extrem in ihrer Tätigkeit eingeschränkt wurden, ist für mich nach wie vor unverständlich. Klar, konnten junge, gesunde Menschen draussen trainieren, was aber war mit den vielen älteren Menschen, die auf ein gerätegestütztes Training und qualifizierte Betreuung angewiesen waren? Die haben schlussendlich wichtige Muskulatur verloren, litten unter zunehmenden Schmerzen, waren unbeweglicher und ihre Gesundheit hat extrem darunter gelitten. Auch ist es doch so, dass Menschen, die Angst vor Corona hatten, sowieso nicht mehr ins Gym gekommen sind. Den anderen hätte man den Zutritt zum Fitnesscenter weiterhin erlauben sollen, da ein regelmässiges Training das Immunsystem stärkt und somit die beste Prävention gegen eine Erkrankung ist.

Betreffend Erholung von der Corona-Krise kann ich nur für mich selbst sprechen. Ich denke aber, dass es vermutlich den inhabergeführten Fitnesscentern ohne finanzstarke Investoren im Hintergrund ähnlich geht. Erst seit Januar 2023 spüren wir im David Gym eine deutliche Besserung der Lage.

Wir haben viele neue Mitglieder und auch die ehemaligen Mitglieder, die seit drei Jahren nicht mehr im Gym waren, finden wieder den Weg zurück. Von Erholung kann bei uns aber noch

keine Rede sein, dafür ist das finanzielle Minus, welches durch die Corona-Massnahmen entstanden ist, viel zu hoch. Ich rechne damit, dass es sicher noch bis Ende 2024 dauern wird, bis wir wieder voll auf Kurs sind.

FT: Deine Kinderbetreuung beinhaltet auch ein Bewegungsangebot. Inwiefern ist es dir wichtig, Kindern und Jugendlichen schon früh ein gutes Verhältnis zur Bewegung zu vermitteln?

KF: Ich finde es enorm wichtig. Kinder haben einen natürlichen Bewegungsdrang, nur wird der in unserer Zeit stark eingeschränkt. Während wir in unserer Kindheit bei jedem Wetter immer draussen gespielt haben, gibt es heute viele Kinder, die nur noch draussen sind, wenn Mama oder Papa dafür Zeit haben. Die Kinder sitzen hauptsächlich vor dem Fernseher, dem PC oder Tablet, werden zur Schule gefahren und haben viel zu wenig Bewegung. Nach den Lockdowns war es erschreckend zu sehen, dass die meisten Kinder enorm zugenommen hatten.

Viele haben heute ein sehr schlechtes Körpergefühl, sie können nicht mehr rückwärtslaufen, bewegen sich unkoordiniert oder einfache Sachen wie Purzelbaum oder Rad schlagen gehen nicht mehr. In unserem Sportangebot für Kinder können sie sich austoben, sie bekommen ein besseres Körpergefühl, bekommen mehr Selbstvertrauen und lernen auch traditionelle Werte wie Anstand, Respekt, Toleranz und Disziplin kennen. Unsere BJJ- (Anm. d. Red.: Brazilian Jiu-Jitsu) und Sport-Aerobic-Kids nehmen auch an Wettkämpfen teil, was ihnen enorm viel Spass macht und sie auch zu einem regelmässigen Training motiviert.

FT: 2013 wurde das David Gym 47 in Albisrieden wiedereröffnet, da viele Mitglieder dem Umzug 2012 nach Schlieren leider nicht folgen konnten. Das zeugt von einer besonderen Kundenbindung. Wie bauen du und dein Team eine so starke Mitgliederbindung auf? Was macht das Training bei euch so besonders?

KF: Leider mussten wir 2012 aus unserer «Heimat» Zürich-Albisrieden wegziehen, weil wir keine passenden Räumlichkeiten gefunden hatten. Das wirklich coole Fabrikgebäude am Letzigraben, wo wir 18 Jahre lang eingemietet waren, wurde abgerissen und durch eine Wohnüberbauung ersetzt. Das ehemalige David Gym am Letzigraben in Albisrieden war fast auf der ganzen Welt bekannt und ich muss ehrlicherweise sagen, so etwas wie dieses Gym wird es nie mehr geben. Da haben Profisportler neben den 80-jährigen Seniorinnen und Senioren trainiert und anschliessend im Bistro zusammen einen Kaffee getrunken. Die Atmosphäre und die gegenseitige Akzeptanz waren einfach unglaublich. Wir hatten immer viele Events, sei dies z. B. die SAFS LES MILLS Quarterlys, dann aber auch unsere legendäre Meisterparty, an der wir jeweils unsere Athleten ehrten. Wir starteten viele Jahre mit einer grossen Gruppe am Zürcher Silvesterlauf und organisierten einen anschliessenden Spaghettiplausch. Jeweils am 1. August eines Jahres haben wir ein Group-Fitness-Special mit Grillabend organisiert, dann wieder kleine Turniere im Kampfsport oder diver-

se Cycling-Events, darunter auch drei Mal einen 24-Stunden-Marathon. An den verschiedenen Bodybuilding-Events nahm immer eine riesen Zuschauergruppe aus dem David Gym teil.

Der Zusammenhalt unter den Mitgliedern war enorm, es war eine grosse David-Gym-Familie, wo jeder herzlich willkommen war, egal wie alt, egal wie breit, egal ob Anfänger oder Profisportler, man hat sich gegenseitig unterstützt.

Warum das so war? David Gym war immer etwas Besonderes, von der ersten Stunde an. Auch im ersten ganz kleinen 400 Quadratmeter grossen David Gym in der Bachwiesenüberbauung in Albisrieden war schon dieser spezielle Vibe zu spüren. Ich denke das kommt davon, dass bei uns immer die Leidenschaft für den Sport und die Menschen im Vordergrund stehen – Love what you do. Das ist bei mir so und auch bei den Mitarbeitern.

FT: Mit dieser Wiedereröffnung des David Gym 47 hast du insgesamt drei Clubs und eine Vielzahl an Mitarbeitenden. Wie schaffst du es, dem Fachkräftemangel zu trotzen?

KF: Für mich waren in erster Linie nie die Diplome wichtig, die jemand vorzeigt, sondern wie dieser Mensch mit anderen umgeht. Es spielen auch wieder die Leidenschaft und die Freude an der Arbeit mit Menschen aller Art und das Ziel, diese Menschen zu motivieren, einen gesünderen Lebensstil zu leben, regelmässiges Training in den Alltag einzubauen und so mehr Lebensqualität zu erhalten, eine essenzielle Rolle. Oder brennt man dafür, einen Sportler zu unterstützen, sein Ziel zu erreichen. Lernen kann man alles, aber diese Liebe für den Job, die muss man mitbringen. Und dann gibt es ja in der Schweiz hervorragende Ausbildungsstätten, wo man sich das nötige Wissen aneignen kann.

FT: Du hast es bereits erwähnt, dass in deinen Gyms Einsteiger neben Fitnessfans, Profiathletinnen und -athleten sowie Bodybuildern mit zahlreichen Titeln trainieren. Wie funktioniert das gemeinsame Training von Laien und Profis? Inwiefern «beflügeln» sich die Gruppen vielleicht sogar?

KF: Das Gym am Letzigraben hat gezeigt, dass es sehr gut funktionieren kann, wenn gegenseitiger Respekt und Toleranz da sind. Wie ich vorhin schon erwähnt habe, ist ja im Prinzip jeder, der in einem Fitnesscenter trainiert, ein «Bodybuilder», einfach mit anderen Zielen. Im David Gym ZH-West trainieren sicherlich eher die sportlich ambitionierten und richtig, das motiviert auch die nicht so sportlichen Mitglieder beim Training. Wenn du ins David Gym ZH-West kommst, dann spürst du die sportliche Atmosphäre, die Motivation und das Know-how der Mitglieder und Trainer und das macht einfach Laune.

FT: Inwiefern spielen Verbände eine wichtige Rolle in der Branche z. B. hinsichtlich einer Interessenvertretung gegenüber der Politik?

KF: Die Verbände spielen eine ganz wichtige Rolle, weil sie sich für die Bedürfnisse unserer Branche auf höchster Ebene ein-



Kathi Fleig

Seit 1983 steht die Inhaberin der David Gym Center täglich auf der Trainingsfläche. Sie hat mit viel Herzblut, Leidenschaft und Freude David Gym zu einer Institution der Schweizer Fitnessbranche aufgebaut. Sie hat den Bachelor-Studiengang Fitnessökonomie an der DHfPG in Zürich und darüber hinaus mehrere Group-Fitness- und Fitnessausbildungen an der SAFS absolviert und ist zudem auch selbst erfahrene Kampf- und Kraftsportlerin.

www.davidgym.ch

setzen können. Dazu haben wir als Centerbetreiber ja nicht die Möglichkeit. Wir können unsere Interessen höchstens bei den lokalen Politikern anbringen und auch das ist eher schwierig. Deshalb finde ich es wichtig, z. B. im lokalen Gewerbeverband mit dabei zu sein oder auch im Schweizerischen Fitness- und Gesundheitscenter-Verband.

FT: Deine persönlichen Leidenschaften, der Kampfsport und das Bodybuilding, finden insbesondere im David Gym ZH-West ihren Platz. Wie wichtig ist dir diese persönliche Note? Wie oft kommst du selbst noch dazu zu trainieren? Inwiefern bist du noch im Profisport aktiv?

KF: Ja es stimmt, David Gym ZH-West ist die Fortführung des Centers am Letzigraben und deshalb spürt man hier meine Leidenschaft am meisten. Ich selbst gebe noch immer regelmässig LES MILLS Kurse wie BODYPUMP, BODYCOMBAT, TONE, BODYBALANCE und SPRINT, daneben auch Freestyle Core Training. So oft es geht, trainiere ich zusätzlich im Kraftraum, wobei mein persönliches Training leider aus zeitlichen Gründen oft zu kurz kommt. Da muss ich mich auf jeden Fall wieder steigern.

Im Profisport bin ich nicht mehr aktiv. Seit 2019 organisiere ich über eine Zweitfirma NPC Wettkämpfe (Anm. d. Red.: National Physique Committee) in der Schweiz und in den letzten zwei Jahren haben wir für SCOS, also Swiss Combat System, im David Gym ZH-West ein Kickboxturnier veranstaltet. Von dem her bleibe ich dem Sport mit Sicherheit erhalten und werde selbst hoffentlich bis ins hohe Alter weiterhin trainieren können. ■

Mountain Move Grindelwald 30.03. – 01.04.2023:

Das coolste Netzwerktreffen der Fitnessbranche



Fotos: Eveline Salzmann Fotografie



Die Mountain Move Fitness Days fanden dieses Jahr bereits zum neunten Mal statt, vom 30. März bis 1. April, neu aber in Grindelwald. Insgesamt 165 Teilnehmer waren dieses Jahr dabei. Alle waren sie voll des Lobes für dieses wirklich «coolste Netzwerktreffen des Jahres».



Gleich zu Beginn am Donnerstag, 30. April, wusste Michael Marx mit seinem Vortrag «Postvirale Erschöpfung und Sportfähigkeit» die Teilnehmenden zu fesseln, gefolgt von Wolf Harwarth mit «Kein Gesundheitstraining ohne Muskellängentraining». Daran anschliessend gab es mehrere spannende Impulsvorträge. Zwischen den Vorträgen besuchten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer die Fachausstellung. Am Abend gab es dann einen Fondueplausch im Restaurant Barrys, wo anschliessend auch gleich die erste rauschende Party stattfand.

Am Freitag überzeugte Giusi Verre mit dem «Erfolgsdreieck» die Zuhörer, gefolgt von Claude Ammann mit den SFGV News. Den Abschluss der Vortragsreihe machte Andreas Bredenkamp mit «80 ist das neue 30». Er begeisterte und überzeugte die Teilnehmer mit der Wichtigkeit des Muskeltrainings. Danach war wieder ein Besuch der Fachausstellung angesagt. Am Freitagabend folgte dann die nächste Party unter dem Motto «White Night». Die beiden Partys wurden mit internationalen Top-DJs und Live-Acts ihrem Ruf gerecht. Am Samstagmorgen gingen dann die Fitness Days zu Ende. Es war wieder ein ganz tolles Event. Einzig mit dem Wetter hatte Veranstalter Rolf Dürrenberger dieses Jahr kein Glück, das trübte die Stimmung aber nicht im Entferntesten.

Anzeige

Wir suchen dich!
Deine Zukunft in der Fitnessbranche

Weitere Infos:
www.migros-gruppe.jobs

FITNESS PARK ACTIV FITNESS

Mountain Move ist eine gelungene Mischung aus Netzwerken, Vorträgen, Fachausstellung und Feiern. Der Anlass kann dank der vielen Partner und Sponsoren durchgeführt werden. Die nächsten **Mountain Move** sind die **Physio Days**, welche vom **20. bis 22. Oktober 2023 in Gstaad** stattfinden werden.

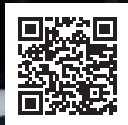
Wer sich jetzt schon auf die nächsten **Mountain Move Fitness Days** freut, der braucht noch ein wenig Geduld. Der Termin für 2024 wird noch bekannt gegeben. Dann heisst es wieder: Schnell sein lohnt sich für Ihren Platz beim coolsten Netzwerktreffen in der Schweiz.

Infos auf: www.mountain-move.ch

MACH WEITER!

safsw Weiterbildung.ch

Infos &
Anmeldung



Ganzheitliche Therapie, ständiges Training und purer Wille

Mein Weg zurück ins Leben



Daniel Landolt ist ein aktiver junger Mann, als er sich bei einem Sportunfall schwer verletzt und ab diesem Zeitpunkt fast vollständig gelähmt ist. Nur durch viel harte Arbeit kann er heute seinen Alltag wieder allein bestreiten. Wie er das mit dem ganzheitlichen Therapieansatz des Schweizer Paraplegiker-Zentrums (SPZ) in Nottwil und einem gezielte Training geschafft hat, haben wir Daniel selbst sowie den Chefarzt Paraplegiologie und Rehabilitationsmedizin des SPZ, Dr. med. Michael Baumberger, gefragt.



FITNESS TRIBUNE: Herr Landolt, Sie hatten im März 2014 einen sehr schweren Sportunfall. Was war passiert?

Daniel Landolt: Bei einem Unfall während eines Plausch-Eishockey-Turniers habe ich mir den fünften und sechsten Halswirbel gebrochen. Durch die Brüche ist das Rückenmark gestaucht worden, was zu einer Lähmung meines Körpers führte. Es war mir nur noch möglich, die Schultern zu heben. Paradoxiereise habe ich vorher 20 Jahre lang unbeschadet aktiv Eishockey gespielt.

Vor dem Unfall führte ich ein aktives Leben, ging einer Arbeit nach und bewegte mich viel, denn Sport war mir schon immer wichtig. Das hat mir auch nach dem Unfall sehr geholfen.

FT: Nachdem die Diagnose «inkomplette Tetraplegie», also die nicht vollständige Durchtrennung des Rückenmarks, gestellt wurde, erläutern Sie uns kurz Ihren Weg durch die einzelnen Behandlungsinstanzen?

DL: Im Kantonsspital St. Gallen wurden die Brüche zunächst durch zwei komplizierte operative Eingriffe stabilisiert. Man muss sich vorstellen, dass im Halsbereich sehr viele Nerven und Muskulatur aufeinandertreffen, die Richtung Kopf und Hirn laufen. Glücklicherweise wurden die Operationen hervorragend durchgeführt – dafür bin ich sehr dankbar.

Nach einer Woche auf der Intensivstation und einer Woche auf der «normalen» Station wurde ich ins Schweizer Paraplegiker-Zentrum (SPZ) nach Nottwil verlegt. Zu dieser Zeit waren zu meinem Glück bereits sehr kleine motorische Fortschritte erkennbar.

Anschließend war ich für rund sieben Monate in der Reha im SPZ in Nottwil. Nach gut drei Monaten war es mir bereits möglich, an den Wochenenden nach Hause zu gehen.

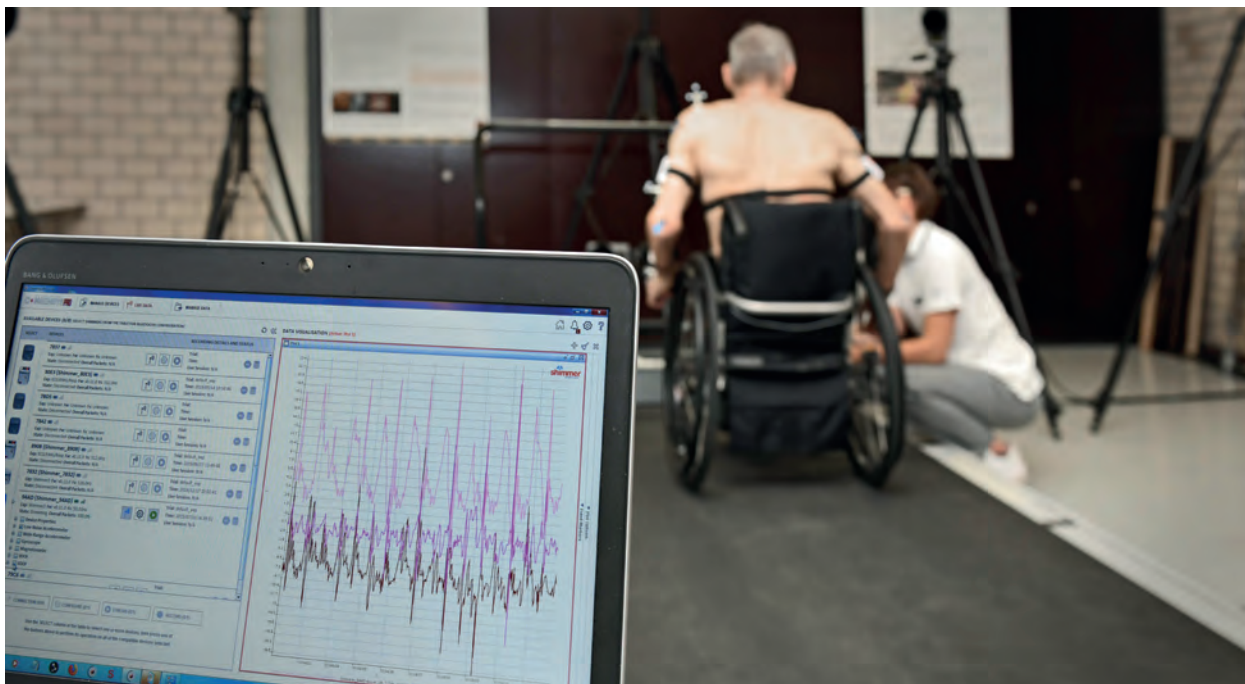
Die Anfangszeit war natürlich sehr schwierig, da ich komplett auf Pflege angewiesen war – sei es für Essen, Trinken, Körperpflege etc. Was auch oftmals nicht erwähnt wird, ist die Tatsache, dass Blase und Darmtrakt bei handicapierten Personen nicht mehr oder nur noch teilweise wie gewohnt funktionieren. Diese Erfahrung war auch sehr einschneidend.

Da die Verletzung am Rückenmark glücklicherweise inkomplett war, konnte ich durch tägliche stundenlange Therapie und ständiges Training Fortschritte im Bereich Motorik, Beweglichkeit und Selbstständigkeit erzielen. Diese Fortschritte gaben mir zudem auch Kraft und Motivation.

Nach der Reha im SPZ führte ich zu Hause die Physiotherapie und Ergotherapie fort und bereits nach wenigen Monaten habe ich zusätzlich mit Training im Fitnesscenter begonnen.

FT: Wie setzten Sie sich auch persönlich mit dieser schier unvorstellbaren Situation auseinander?

DL: Selbstverständlich war es psychisch sehr schwierig für mich und natürlich auch für meine Familie und mein Umfeld. Dadurch, dass aber schon nach kurzer Zeit Fortschritte erkennbar waren, war ich grösstenteils sehr motiviert, hart zu arbeiten. Ich probierte einfach, «day by day» zu nehmen und möglichst wenig das zu studieren, was war und was noch kommt. ▶



Fast am schwierigsten waren die ersten ein bis zwei Jahre zu Hause nach der Reha. Ich musste mich an mein neues Leben als körperlich handycapierte Person gewöhnen, was viele Herausforderungen mit sich brachte, wie z. B. eine berufliche Neuorientierung.

Auch aufgrund der Tatsache, dass viele Hobbys nicht mehr möglich waren und auch weiterhin nicht sind, musste ich mich komplett neu umschaun und herausfinden, was mir Spass machen könnte.

FT: Inwiefern konnten Sie in dieser schweren Zeit von den Eigenschaften eines Sportlers wie Ehrgeiz, Durchhaltevermögen und auch Motivation profitieren?

DL: Das war und ist absolut elementar. Wenn diese Eigenschaften nicht vorhanden wären, wäre ich jetzt noch dauerhaft im Rollstuhl unterwegs und vermutlich 20 Kilogramm schwerer. Das kann man mit Sicherheit so sagen.

Die Eigenschaft Geduld ist aber auch sehr wichtig in einer solchen Situation – das war für mich vielfach sehr herausfordernd und ist es immer noch.

FT: Das Ganze ist mittlerweile neun Jahre her. Wie geht es Ihnen heute physisch wie psychisch?

DL: Ich bin glücklicherweise in allen Belangen komplett selbstständig im Alltag zu Fuss unterwegs. Mein Gehradius ist aber natürlich sehr eingeschränkt. Für Anlässe wie Konzerte oder auch Reisen bin ich meist noch mit dem Rollstuhl unterwegs, da ich auch nicht allzu lange stehen kann.

Psychisch geht es mir gut, da ich ein sehr intaktes Umfeld in Form von Familie und Freundeskreis habe.

FT: Sie sagen, Sie trainieren, um Ihren Körper immer weiter erstarcken zu lassen. Wie sieht so ein Training aus und wo führen Sie dieses durch?

DL: Meine durchschnittliche Trainingszeit pro Woche beträgt ca. acht bis neun Stunden. Ich trainiere entweder zu Hause oder im Fitnesscenter. Der Trainingsplan beinhaltet Kraft-, Beweglichkeits-, Sensomotorik- und Cardiotraining – also das ganze Spektrum. Mein Fortschritt kann natürlich in keiner Weise mit dem eines «unverletzten» Körpers verglichen werden. Da manche Muskeln oder Muskelgruppen besser oder schlechter innerviert (Anm. d. Red.: mit Nerven versehen) sind als andere, braucht es teilweise sehr viel Geduld, quasi Monate bis Jahre, bis nur kleinste Fortschritte erkennbar sind. Daher kann ich keine konkreten Trainingsziele oder Trainingspläne erstellen.

FT: Was sind Ihre Pläne für die Zukunft?

DL: Mein Ziel ist es, die höchstmögliche Lebensqualität zu erreichen – mit meinem körperlichen Handicap: im Bereich der Bewegung und Motorik, aber auch in allen anderen Lebensbereichen.



Über den Interviewpartner

Daniel Landolt (42) hatte im März 2014 einen schweren Sportunfall, bei dem er eine inkomplette Querschnittslähmung erlitt. Nach einer vollumfänglichen Neuorientierung absolviert er aktuell den Lehrgang «Fitness Trainer» an der SAFS – Swiss Academy of Fitness & Sports. Heute möchte er seine Geschichte und Erfahrungen weitergeben.



FITNESS TRIBUNE: Herr Dr. med. Baumberger, erläutern Sie uns bitte kurz Ihre Arbeit am Schweizer Paraplegiker-Zentrum in Nottwil. Was zeichnet Ihr Zentrum in der Behandlung von Paraplegie aus?

Dr. med. Michael Baumberger: Das Schweizer Paraplegiker-Zentrum, kurz SPZ, in Nottwil im Kanton Luzern, Schweiz, ist eine der weltweit führenden Spezialkliniken für die Rehabilitation von Menschen mit Querschnittlähmung. Wir betreuen unsere Patientinnen und Patienten von der Akutphase bis zur Wiedereingliederung in das Gesellschafts- und Arbeitsleben. Dazu gehört auch die lebenslange ambulante Nachsorge.

FT: Daniel Landolt kam nach seinem schweren Unfall und einem längeren Krankenhausaufenthalt zu Ihnen ins SPZ. Die Diagnose: inkomplette Tetraplegie. Was versteht man darunter und welche Formen gibt es?

MB: Bei einer Tetraplegie liegt die Verletzung des Rückenmarks im Halswirbelbereich. Nebst den Beinen und dem gesamten Rumpf sind auch die Arme und Hände von der Lähmung betroffen. Wie stark die Armfunktionen eingeschränkt sind, hängt von der Verletzungshöhe ab. Je weiter unten, desto mehr Restfunktionen bleiben in den Armen erhalten. Bei einer Tetraplegie ist auch die Atemmuskulatur mitbetroffen.

Bei einer inkompletten Querschnittlähmung sind noch gewisse motorische und sensorische Funktionen unterhalb der Läsionshöhe (Anm. d. Red.: Läsion = Verletzung oder Störung der Funktion eines Organs oder Körperglieds) vorhanden.

Vereinfacht gesagt bedeutet dies, dass Herr Landolt nicht nur oberhalb, sondern auch unterhalb der Läsionshöhe gewisse Muskeln willkürlich ansteuern kann. Nebst der motorischen und sensiblen Lähmung ist auch das autonome Nervensystem mitbetroffen. Dieses ist zuständig für die Steuerung der Organe, wie z. B. Herz, Blase und Darm. Natürlich gibt es auch noch eine viel differenziertere und komplexere medizinische Definition, die auf den internationalen Standards für die neurologische Klassifikation einer Querschnittlähmung (Anm. d. Red.: International Standards for the Neurological Classification of Spinal Cord Injury, kurz ISNCSCI) basiert.

FT: Inwiefern gibt es für eine solche Diagnose einen klaren Behandlungsleitfaden? Welche Massnahmen werden kurzfristig nach dem Vorfall im Spital ergriffen?

MB: Es gibt für jede Läsionshöhe einer Querschnittlähmung Behandlungspfade. All diese haben zum Ziel, das beste Resultat für die bestimmte Läsionshöhe zu erzielen. Da Herr Landolt eine inkomplette Querschnittlähmung erlitten hatte, verfolgten wir bei ihm gleich mehrere rehabilitative Ziele, die ihm eine gute Erholung der initialen Lähmungserscheinungen ermöglicht haben.

FT: In Herrn Landolts Fall ging es nach einem zweiwöchigen Spitalaufenthalt erst ins SPZ. Mit welchen Therapieformen geht es dann in der Behandlung mittel- und langfristig weiter?

MB: Längerfristig ist es wichtig, dass die Betroffenen regelmässig weiter trainieren – begleitet durch fachkundige Therapeutinnen und Therapeuten. Und dass die Betroffenen ►



regelmässig von medizinischen Spezialistinnen und Spezialisten für Querschnittlähmung betreut werden. So werden unsere Patientinnen und Patienten auch nach ihrer Rehabilitation im Ambulatorium des Schweizer Paraplegiker-Zentrums behandelt, um mögliche Spätfolgen rechtzeitig zu diagnostizieren und zu therapieren.

Ambulatorium des SPZ

Weil Querschnittlähmung kein statischer Zustand ist, bedarf es einer lebenslangen Nachsorge, um medizinischen Problemen vorzubeugen und sie frühzeitig zu erkennen. Auch muss der Rehabilitationsprozess im ambulanten Verlauf regelmässig überprüft werden, damit die Patientinnen und Patienten eine bestmögliche Teilhabe und Lebensqualität erfahren. Unterstützung, Versorgung und Beratung finden Betroffene im Ambulatorium des SPZ.

FT: Wie war die Prognose aufgrund der Diagnose bei Herrn Landolt? Welche Therapieerfolge konnten erwartet werden?

MB: Da die Läsion von Herrn Landolt schon initial inkomplett war, waren wir optimistisch, dass sich die Lähmungserscheinungen verbessern würden – obschon radiologisch im MRI (Anm. d. Red.: Magnetresonanztomographie, auch MRT) klare Zeichen einer Schädigung des Rückenmarks erkennbar waren. Diese Vernarbung wird auch immer sichtbar bleiben. Am Ende der Rehabilitation war Herr Landolt mit zwei Unterarmgehstützen oder mit Nordic Walking Stöcken selbstständig gehfähig. Seit einigen Jahren habe ich Herrn Landolt nicht mehr gesehen, somit kann ich mich nicht zur aktuellen Situation äussern.

FT: Patientinnen und Patienten befinden sich, wenn sie im SPZ leben, in einer für gesunde Menschen unvorstellbaren Situation. Welche Leiden gehen meist Hand in Hand mit einer solchen Diagnose?

MB: Eine Querschnittlähmung ist eine sehr belastende Diagnose. Nicht nur der Patient bzw. die Patientin ist betroffen, sondern sein bzw. ihr ganzes Umfeld: Familie, Freunde, Berufskolleginnen und -kollegen sowie alle sozialen Kontakte. Ausserdem beschränken sich die Auswirkungen einer Querschnittlähmung nicht «nur» auf die Bewegung der Arme und

Beine. Sie betreffen auch die Blasen- und Darmfunktion, die Funktion von Organen wie Lunge und Herz oder die Sexualfunktionen.

Die Betroffenen sprechen oft vom «zweiten Leben» nach der Diagnose Querschnittlähmung. Diese Aussage verdeutlicht die Belastung der Diagnose und die Herausforderung, mit den neuen Lebensumständen umzugehen, am besten.

FT: Die Therapie hat ja zum Ziel, dass die Betroffenen ein höchstmögliches Mass an Funktionsfähigkeit und Selbstständigkeit zurückerlangen. Welche Rolle spielt im SPZ dabei die Sport- und Bewegungstherapie?

MB: Die Sporttherapie ist seit dem Beginn der modernen Querschnittrehabilitation einer der wichtigsten Pfeiler – so auch am Schweizer Paraplegiker-Zentrum in Nottwil.

Es gibt auch einen spannenden historischen Aspekt dazu: Sir Ludwig Guttmann, Gründer der modernen Querschnittrehabilitation, war auch der Gründer der Paralympics. Am Tag der Eröffnung der Olympischen Spiele 1948 in London rief er die ersten Sportspiele für Rollstuhlfahrerinnen und -fahrer ins Leben.

FT: Bei Herrn Landolt zeigte die intensive Therapie und Rehabilitation Wirkung. Mittlerweile hat er sehr viel Agilität zurückgewonnen. Welche Bedeutung kommt Kraft- und Ausdauertraining dabei zu?

MB: Das Kraft- und Ausdauertraining ist sehr wichtig, um die erlangten Funktionen zu erhalten und um die meisten querschnittbedingten Begleiterscheinungen und Komplikationen zu vermeiden. ■



Über den Interviewpartner

Der Facharzt für Physikalische Medizin und Rehabilitation Dr. med. Michael Baumberger ist seit fast 30 Jahren am Schweizer Paraplegiker-Zentrum tätig und seit mehreren Jahren Chefarzt der Paraplegiologie und Rehabilitationsmedizin. Anfang Juli 2023 wird er sich in den Ruhestand verabschieden und seinen Chefarztposten an Dr. med. Björn Zörner übergeben.

Das Schweizer Paraplegiker-Zentrum

Das Schweizer Paraplegiker-Zentrum (SPZ) gehört als Tochtergesellschaft zur Schweizer Paraplegiker-Gruppe (SPG). Das SPZ agiert als weltweit einzigartiges Leistungsnetz für die ganzheitliche Rehabilitation von Menschen mit Querschnittlähmung. Die SPG deckt vier Leistungsfelder ab: «Solidarität», «Medizin», «Bildung, Forschung & Innovation» sowie «Integration und lebenslange Begleitung». Den Grundstein für das einzigartige Leistungsnetz legte Guido A. Zäch 1975 mit der Gründung der Schweizer Paraplegiker-Stiftung. Der Chefarzt des damaligen Schweizerischen Paraplegikerzentrums in Basel war bereits in seiner Zeit als Assistenzarzt täglich mit der unwürdigen Situation von querschnittgelähmten Patientinnen und Patienten konfrontiert und beschloss, die Behandlung von Querschnittlähmung in eine neue Richtung zu bringen. Seitdem entwickelt sich das SPZ stetig weiter mit dem Ziel, Menschen mit Querschnittlähmung ein selbstbestimmtes Leben bei bestmöglicher Gesundheit zu ermöglichen sowie für das Thema Querschnittlähmung zu sensibilisieren.



www.paraplegie.ch

Werde LES MILLS Instruktor

Starte deine Ausbildung!



safs.com

Infos &
Anmeldung

LES MILLS





Intensiv. Lehrreich. Zielorientiert.

Nebenberuflich mit SAFS durchgestartet

Jessica Heutschi ist Absolventin der Grundlagenausbildung «Fitness Trainer mit SAFS-Fachausweis». Im Jahr 2022 hat sie mit der Ausbildung begonnen und steht heute bereits auf der Trainingsfläche. Wie sie trotz eines hektischen Berufsalltags lernen konnte, die Prüfungen auf das erste Mal geschafft hat und warum sie jetzt noch die Ausbildung «Ernährungstrainer» absolvieren möchte, wollten wir von ihr ganz genau wissen.

Mit ihren 32 Jahren steckt Jessica H. mitten im Berufsleben. Seit vielen Jahren ist sie als kaufmännische Angestellte in einem Logistikunternehmen tätig – 41 Stunden in der Woche verbringt sie sitzend an ihrem

Arbeitsplatz. Da sie auf einen Nebenverdienst angewiesen ist, sah sie sich nach einer nebenberuflichen Tätigkeit um, die auf jeden Fall Spass und viel Bewegung mit sich bringt.

FITNESS TRIBUNE: Jessica, du hast die nebenberufliche Ausbildung «Fitness Trainer mit SAFS-Fachausweis» absolviert. Was kommt dir als Erstes in den Sinn, wenn du an diese Zeit zurückdenkst?

Jessica Heutschi: Der Unterricht in den Praxisräumen, das war ein prägendes Erlebnis für mich. Ich habe eine grossartige Gruppe gehabt und die Dozenten waren Klasse – somit war Spass nicht nur in den Praxis-, sondern auch in den Theorieräumen garantiert.

FT: Weshalb hast du dich für eine Ausbildung bei der SAFS entschieden?

JH: Meine Mutter hat bereits vor vielen Jahren bei der SAFS eine Ausbildung zur Kursleiterin absolviert. Sie hat mir empfohlen, dass ich mich bei der SAFS erkundigen soll, welche Möglichkeiten ich habe. Gesagt, getan – habe ich mich auf der Website informiert und dann entschieden, dass ich die Ausbildung «Fitness Trainer mit SAFS-Fachausweis» beginnen möchte.

FT: «Fitness Trainer mit SAFS-Fachausweis» heisst ...?

JH: Das ist eine Grundlagenausbildung, welche die Lehrgänge «Fitness Betreuer», «Kundenberater» und «Fitness Trainer» beinhaltet. Alle drei Kurse ergeben dann das Diplom «Fitness Trainer mit SAFS-Fachausweis». Mit der Ausbildung «Fitness Betreuer» bin ich gestartet und habe dabei sehr viel wichtiges Basiswissen in Anatomie und Trainingslehre gesammelt. Darauf folgend habe ich die Ausbildung «Kundenberater» absolviert. Hierbei habe ich elementare «Handwerkzeuge» erworben, um eine professionelle und erfolgreiche Kundenbetreuung durchführen zu können. Abgeschlossen habe ich die Gesamtausbildung mit dem Lehrgang «Fitness Trainer». Das war für mich die Ausbildung, die mein vorhandenes Wissen als «Fitness Betreuer» vertieft und erweitert hat.

FT: Hört sich nach einer umfangreichen und zeitintensiven Ausbildung an?

JH: Ja, intensiv war es auf alle Fälle – zeitlich wie inhaltlich – allerdings sehr lehrreich. Anfangs habe ich noch gezweifelt, ob ich nicht nur den Lehrgang «Fitness Betreuer» hätte machen sollen. Mit dieser Ausbildung wäre ich nach sieben Tagen fertig gewesen. Jedoch war für mich entscheidend, dass ich mit Bestehen aller drei Ausbildungsmodule neben dem SAFS-Fachausweis auch das entsprechende Qualifizierungsniveau erhalte, welches Qualitop anerkennt.

FT: Welcher Vorteil ist dir mit dem SAFS-Fachausweis gegeben?

JH: Der grosse Vorteil liegt darin, dass Fitnesscenter Personal suchen, welches die Qualitop-Anforderungen an Mitarbeiter erfüllt. Es ist für die Fitnesscenter eine Chance, um noch mehr Kunden zu gewinnen. Denn bei zertifizierten Fitness-

centern erhalten zahlreich Kunden von ihren Krankenkassen Rabatte. Damit die Anlage das Qualitop-Label erhält und somit möglicherweise von mehr Kundschaft profitiert, ist unter anderem Voraussetzung, dass sich die Trainerqualifikationen auf einem sehr hohen Niveau befinden.

FT: Wie war es dir möglich, neben einer Vollzeit-Anstellung eine Weiterbildung zu absolvieren?

JH: (lacht) Mein Partner hat versucht, mir so gut wie möglich die Aufgaben im Haushalt abzunehmen. Meine Freunde haben mich den Lernstoff abgefragt. Und am Abend lief die digitale SAFS-Lernplattform statt des TVs. Ebenso war es ein Vorteil für mich, dass es bei allen drei Ausbildungen die Option gab, an zwei der Ausbildungstage vor Ort oder online teilzunehmen.

FT: Deine Ausbildung liegt nun schon zwei Monate zurück. Bist du bereits in einem Fitnesscenter tätig?

JH: Ja, ich bin bereits seit Bestehen der «Fitness Betreuer»-Prüfung auf der Studiofläche tätig. Das bereitet mir viel Spass und ich habe neben meiner Festanstellung eine bewegungsreiche Tätigkeit, die mir den notwendigen Nebenverdienst sichert.

FT: Du möchtest noch die Ausbildung «Ernährungstrainer» absolvieren, ist das richtig?

JH: Ja, das möchte ich unbedingt angehen, zwar hatten wir im «Fitness Trainer»-Lehrgang bereits Inhalte zum Thema Ernährung, allerdings möchte ich mein Wissen noch mehr in diesem Bereich vertiefen, da sich viele Kunden mit Ernährungsfragen an mich wenden. ■



Die SAFS AG unterstützt bereits seit über 35 Jahren Fitnessbegeisterte und Gesundheitsbewusste auf ihrem Karriereweg. Als führender Schweizer Bildungsexperte im Zukunftsmarkt Fitness und Gesundheit bietet die SAFS ein innovatives sowie bewährtes Bildungskonzept. Dies überzeugt mit den neuesten Lerninhalten und Lernmethoden. Des Weiteren bietet das SAFS Bildungskonzept durch die Kombination aus geführtem und selbstgesteuertem Lernen völlige Flexibilität und somit die Gegebenheit, Ausbildungsdaten sowie Ausbildungstempo individuell anzupassen. Die Absolvierung von Ausbildungstagen ist auch digital möglich.

Für eine persönliche Beratung rufen Sie uns jetzt an unter Tel.: +41 44 404 50 70 oder besuchen Sie uns unter www.safs.com.



Fitnessbranche wieder auf Wachstumskurs

Die Menschen wollen Training!

Die Ergebnisse der «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2023» liegen vor! Diese repräsentative quantitative Studie zeigt auf, wo die Branche aktuell steht, wie sich wichtige Kennzahlen (Umsatz, Mitglieder- sowie Centerzahl) in den Krisenjahren entwickelt haben – und was für die Zukunft zu erwarten ist. Die Präsentation der Eckdaten fand am 20. Juni 2023 in Zürich statt.

Positive Entwicklung und Stimmung in der Schweizer Gesundheits- und Fitnessbranche! Nachdem die Jahre 2020 und 2021 stark durch die Corona-Krise belastet waren, blüht die Schweizer Branche 2022 wieder auf. Fast alle wichtigen Kennzahlen sind positiv (vgl. Abb. 1), die Stimmung unter den Betreiberinnen und Betreibern ist optimistisch. Die Branche ist auf dem besten Weg, das Vorkrisenniveau bald wieder zu erreichen und perspektivisch sogar zu übertreffen.

Training in Fitnesscentern ist gefragt

Von 2019 auf 2020 und 2021 hat die Branche aufgrund der Corona-Pandemie stark an Mitgliedern verloren. Mit dem Wegfall der Corona-Massnahmen im Februar 2022 kommen die Menschen direkt wieder zurück in «ihr» Center. Insgesamt ist ein «Mitgliederplus» von 11,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr zu verzeichnen – 2022 trainieren damit 1,16 Millionen Menschen in Schweizer Fitnesscentern (vgl. Abb. 2). Damit gelingt es der Branche, bereits Ende 2022 das Niveau von 2020 wieder nahezu zu erreichen.

**STARKE MITGLIEDERZAHLEN: + 11,7 PROZENT
ZUWACHS IM VERGLEICH ZUM VORJAHR**

Neben diesen «nackten» Zahlen ist ein Punkt dabei besonders entscheidend: Die Mitglieder trainieren häufiger als in den beiden Jahren zuvor. Die Check-in-Zahlen erreichen seit Beginn der Corona-Krise ein Hoch, die Trainingshäufigkeit steigt von 0,87-mal pro Woche (2021) auf 1,24-mal pro Woche im Jahr 2022 (vgl. Abb. 3). Das veranschaulicht, wie sehr die Menschen ihr Training im Center vermisst haben und wie sehr ihnen das kompetent angeleitete Training gefehlt hat.

Der direkte Vergleich mit den deutschen Nachbarn zeigt, dass die Schweizer Bevölkerung fitnessaffiner ist: 13,3 Prozent der Bevölkerung besitzen eine Mitgliedschaft in mindestens einem Fitnesscenter. Zum Vergleich: In Deutschland sind es lediglich 12,4 Prozent. Auch wenn der Schweizer Fitnessmarkt kleiner ist, scheint es noch besser zu gelingen, die Menschen zu einem gesundheitsorientierten Fitnesstraining zu bewegen.

Zielgruppe «Ältere» wieder in den Fokus nehmen

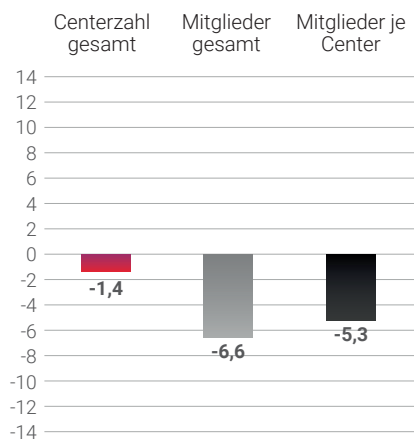
Die Corona-Krise hat dazu geführt, dass insbesondere ältere Mitglieder, die medial zur vulnerablen Gruppe gezählt wurden, dem Fitnesstraining fernblieben und auch bis heute fernbleiben. Das durchschnittliche Alter sinkt von 40,0 Jahren (2021)



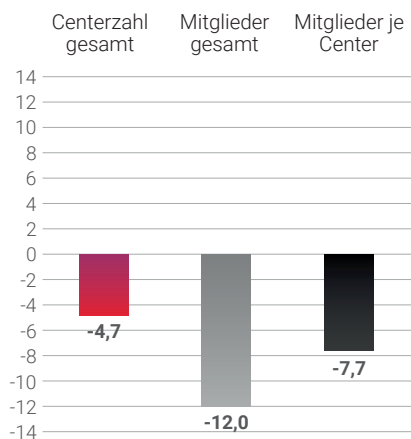
 **Deutsche Hochschule**
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

 **swiss active**
Interessengemeinschaft Fitness Schweiz
Communauté d'intérêt Fitness Suisse
Comunità di Interessi Fitness Svizzera
Community of Interest Fitness Switzerland

Entwicklung wichtiger Kennzahlen von Dez. 19 auf Dez. 20 (in %)



Entwicklung wichtiger Kennzahlen von Dez. 20 auf Dez. 21 (in %)



Entwicklung wichtiger Kennzahlen von Dez. 21 auf Dez. 22 (in %)

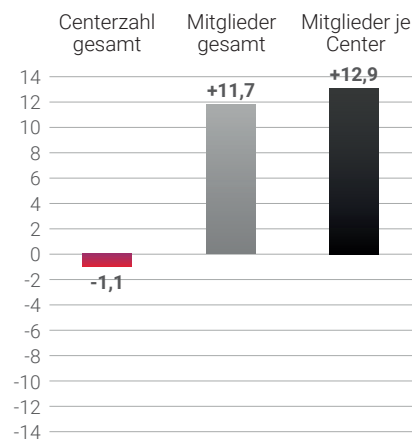


Abb.1: Entwicklung wichtiger Kennzahlen (2019 bis 2022)

auf 39,7 Jahre (2022). Der Anteil der Trainierenden zwischen 50 und 60 Jahren sinkt von 12,8 auf 11,4 Prozent, der Anteil der über 60-Jährigen von 11,5 auf 9,2 Prozent. Gleichzeitig nimmt die Zahl Jüngerer zu.

POTENZIAL FÜR DIE BRANCHE: ÄLTERE MITGLIEDER (RÜCK-)GEWINNEN

Diese Daten enthüllen das enorm grosse Potenzial für die Branche, gerade ältere Mitglieder (wieder) für ein Gesundheits- und Fitnessstraining in den Centern zu gewinnen. Diese potenziellen Mitglieder sind nicht nur häufig sehr kaufkraftstark, sondern gerade sie profitieren besonders von einem regelmässigen körperlichen Training für die Gesunderhaltung. Gesundheits- und Fitnessanlagen sollten diese Gelegenheit nutzen, um sich künftig noch stärker als Gesundheitsdienstleister zu etablieren, sofern es gelingt, diese Zielgruppen wieder vermehrt «zu bewegen».

Vor Ort trainieren statt vor dem Bildschirm

Die Entwicklung der Mitgliederzahlen und die steigende Trainingshäufigkeit in den Centern machen deutlich, dass die Menschen das Training vor Ort in den Centern bevorzugen und dieses gerade nach den Jahren der Krise ganz aktiv suchen. Dieser Fokus auf das Kerngeschäft der Branche spiegelt sich auch im Leistungsportfolio der Center wider: Ein starker Zuwachs zeigt sich im Vergleich zwischen 2021 und 2022 insbesondere im Bereich «Functional Training» (+ 10,3 Prozentpunkte) und im Bereich «Personal Training» (+ 14,0 Prozentpunkte).

Während digitale Zusatzleistungen (z. B. Apps) weiterhin von hoher Relevanz in den Centern sind, sinkt die Bedeutung eines digitalen Trainingsangebots (- 10,7 Prozentpunkte). Digitale Angebote nehmen die Rolle einer Zusatzdienstleistung, nicht etwa eines Substituts zum Training in den Centern ein. Die Bedeutung eines Trainings vor Ort zeigt sich auch in den steigenden Mitarbeiterzahlen der Branche. Waren im Jahr 2021 insgesamt 25'551 Mitarbeitende beschäftigt, sind es 2022 über 1'000 Personen mehr (26'687 Mitarbeitende).

FOKUS VON TRAINIERENDEN UND BETREIBERN AUF DAS KERNGESCHÄFT «FITNESS»

Dabei ist es essenziell, dass die Center auf die stetige und hohe Aus- sowie Weiterbildung ihrer Mitarbeitenden setzen. Nur durch ein hochqualifiziert angeleitetes Training nach neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen kann die für die Branche so wichtige langfristige Orientierung auf das Vor-Ort-Training sichergestellt werden.

Zahl der Center leicht rückläufig, Mikrosegment von leichtem Rückgang betroffen

Zum Stichtag 31. Dezember 2022 zählt die Branche 1'283 Center, damit verringert sich dieser Wert um 1,1 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Im Vergleich zum Vorkrisenniveau hat die Branche dementsprechend über alle Segmente betrachtet 97 Center (netto) verloren. Der grösste Verlust zeigt sich im Mikrobereich, noch vor dem Einzelsegment. Das Kettensegment hingegen gewinnt Center dazu.

Mitgliederentwicklung Dez. 19 – Dez. 22 (in Tsd.)

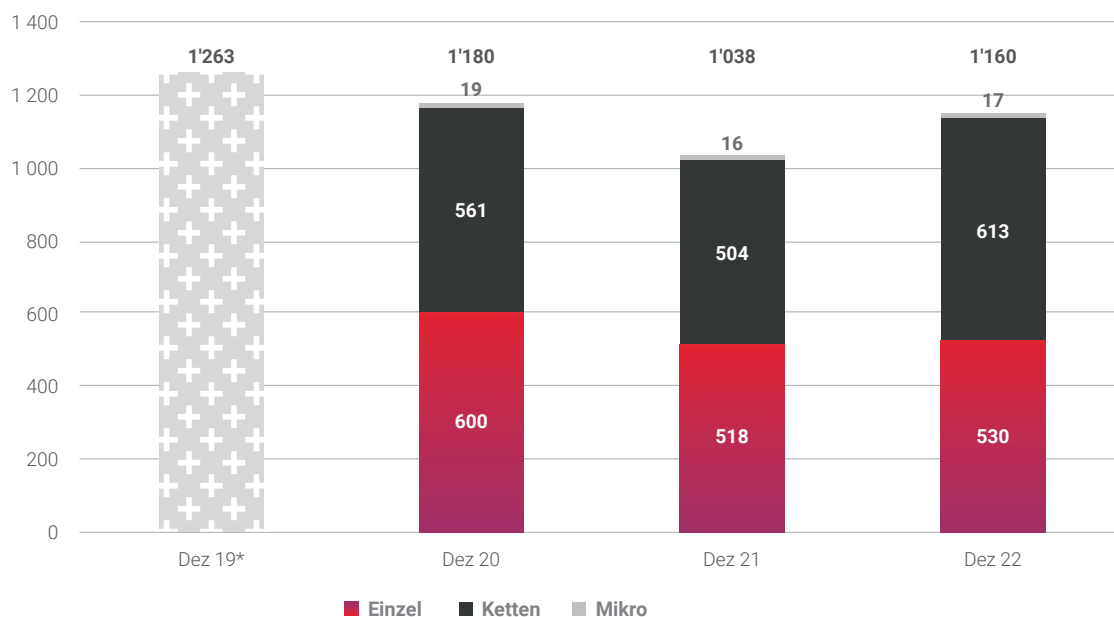


Abb. 2: Mitgliederentwicklung (Dez. 2019 – Dez. 2022, in Tsd.)

*Segmentdaten nicht verfügbar

ZAHLE DER CENTER REDUZIEREN SICH LEICHT UM 1,1 PROZENT IM VERGLEICH ZUM VORJAHR

«Gesundheit» mit starkem Bedeutungszuwachs

Die Center in der Schweiz sind auch 2022 schwerpunktmässig im Bereich «Training» positioniert (38,6 %). «Gesundheit» nimmt 2022 nach «Training» den zweiten Platz ein (31,6 %, + 4,8 Prozentpunkte) und verzeichnet damit einen Bedeutungszuwachs zulasten von «Lifestyle» (- 6,6 Prozentpunkte). Konsistent mit der wachsenden Bedeutung von «Gesundheit» im Rahmen der Positionierung steigt auch die Bedeutung von «Gesundheit» bei den Mitgliedern. Sie sind bereit, in ihre Gesundheit zu investieren.

POSITIONIERUNG IN DEN BEREICHEN «TRAINING» UND «GESUNDHEIT»

Diese Tatsache lässt sich durch einen Sachverhalt deutlich belegen: 57,6 Prozent der Betreiberinnen und Betreiber hoben im Jahr 2022 die Mitgliedsbeiträge an, dennoch verzeichnet die Branche einen starken Mitgliederzuwachs. Die Menschen scheinen über die Corona-Pandemie am eigenen Leib gespürt zu haben, mit welchen negativen Folgen Bewegungsmangel einhergehen kann. Daher sind sie nun bereit, mehr für die Dienstleistung «Fitness und Gesundheit» zu zahlen.

Zwischenfazit: Branche auf Zukunftskurs

Die Bedeutung von Gesundheit in der Branche wächst weiter, die Mitgliederzahl steigt deutlich an, die Trainingshäufigkeit

pro Woche erhöht sich stark: Die Gesundheits- und Fitnessbranche in der Schweiz geht bereits jetzt deutlich in Richtung Vorkrisenniveau und kann dieses künftig auch übertreffen – denn die Menschen wollen Fitnesstraining in den Fitnesscentern! Die Entwicklungen zeigen deutlich, dass die Menschen den Weg in die Center suchen und ganz aktiv einen Beitrag für ihre Gesundheit leisten wollen. Die Center fokussieren sich ebenfalls auf ihr Kerngeschäft und bedienen die Bedürfnisse der Mitglieder damit optimal. Auch der Arbeitsmarkt floriert mit 1'000 neu geschaffenen und besetzten Stellen.

GESUNDHEITS- UND FITNESSBRANCHE IST UND BLEIBT EINE ZUKUNFTSBRANCHE

Positive Stimmung auch auf Unternehmensseite

Auch die Betreiber der Fitnesscenter sind mit Blick auf die Zukunft optimistisch gestimmt. 73,0 Prozent (Vorjahr: 60,9 %) bezeichnen ihre gegenwärtige wirtschaftliche Situation bereits heute als (eher) gut, 24,8 Prozent als zufriedenstellend. Ein weiteres positives Signal zeigt sich mit Blick auf die Zukunft: Die überwältigende Mehrheit der Fitnesscenterbetreiberinnen und -betreiber (99,0 %) sind guter Dinge, dass sich ihre wirtschaftliche Situation innerhalb der nächsten zwölf Monate (eher) verbessern wird.

FAST 100 PROZENT ERWARTEN VERBESSERUNG DER WIRTSCHAFTLICHEN SITUATION

Check-ins im Jahr 2020 durchschnittlich pro Monat pro Center

(*über den gesamten Betrachtungszeitraum 2020, d. h. inkl. des behördlich angeordneten Schliessungszeitraums)

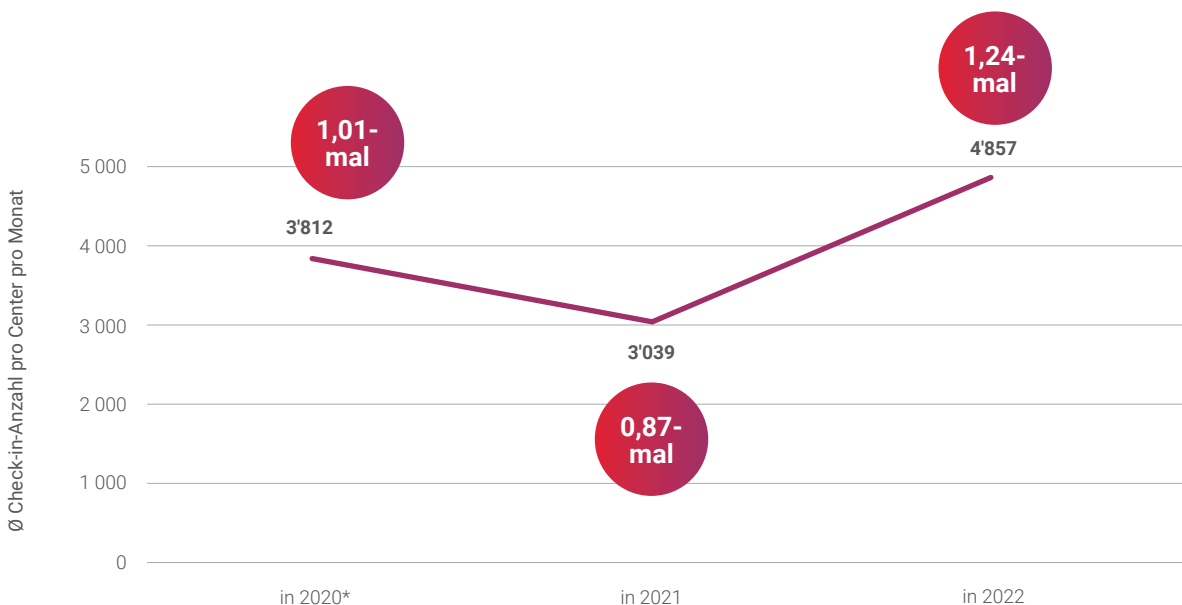


Abb. 3: Check-in-Zahlen (pro Monat pro Center) und durchschnittliche Trainingshäufigkeit pro Woche

Wie sind Ihre Center positioniert? (in % der Center) (eher stark/sehr stark)

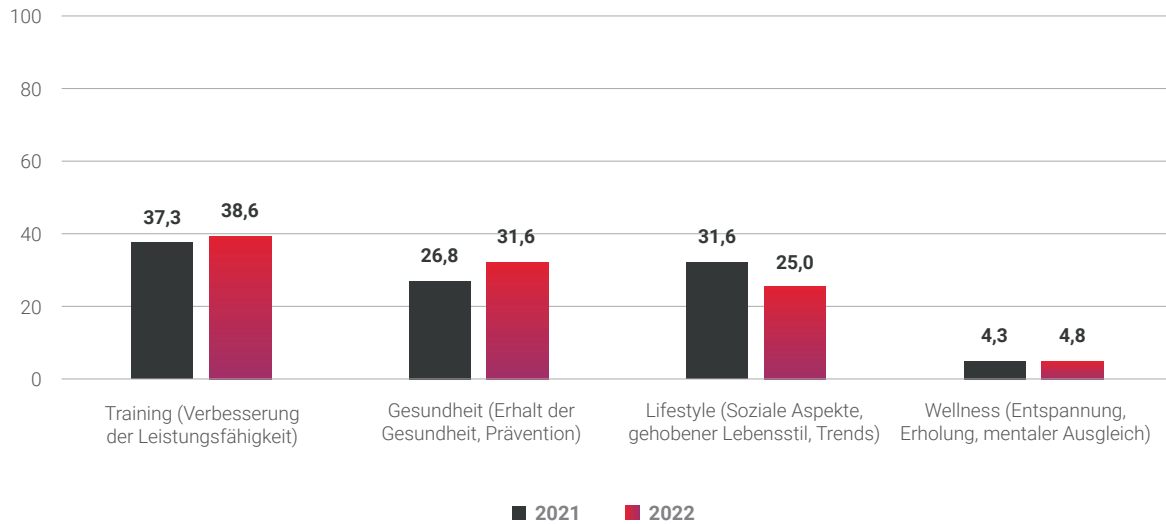


Abb. 4: Schwerpunktmässige Positionierung der Center (2021 vs. 2022)

Ausblick

Die Entwicklungen im Jahr 2022 zeigen, dass die Aussichten gut sind und die Gesundheits- und Fitnessbranche in der Schweiz eine Zukunftsbranche ist und bleibt. Wir alle sind auf einem guten Weg, uns von den Rückschlägen der Corona-Krise zu erholen und das Vorkrisenniveau wieder zu erreichen und sogar zu übertreffen. Die «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2023» liefern als quantitative Studie repräsentative Ergebnisse, auf deren Basis die Entwicklungen der Branche wissenschaftlich gestützt vorangetrieben werden können.

Den Fragen von Branche und Presse gestellt

Am 20. Juni 2023 präsentierte swiss active gemeinsam mit den Forschenden der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) Presse- als auch Branchenvertretern die Studie «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2023». Um auch den direkten und persönlichen Diskurs mit der Branche zu ermöglichen, stellten sich ebenfalls je zwei Repräsentanten des Einzel-, Mikro- sowie Kettensegments den Fragen der teilnehmenden Journalisten. ■

Über die Studie

swiss active und die DHfPG haben in diesem Jahr erneut die «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft» 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 Fitnesswirtschaft» eine Visitenkarte für die Branche dar, mit der sie auch gegenüber Interessenvertretern aus Politik und Wirtschaft ihre Relevanz als Zukunftsbranche mithilfe valider Daten unterstreichen kann. Die Daten ermöglichen eine Vergleichbarkeit des Schweizer Marktes mit dem Europäischen Markt.

www.swissactive.ch



EGYM



Gameday. Das ändert alles.

Smartes Erlebnistraining mit drei Ergebnissen.

- ✓ Wettkampf statt Wiederholung.
- ✓ Fortschritt statt Stillstand.
- ✓ Wissen statt Raten.

Scanne den QR-Code,
um mehr über Gameday
zu erfahren.



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

LES MILLS

Gruppenfitness gewinnbringend führen

Vom Kostenfaktor zur «Cash Cow»

Gruppenfitness ist neben Kraft- und Ausdauertraining an Geräten ein elementares Angebot vieler Fitnesscenter. Reine Gruppenfitnessstudios nehmen in der Centerlandschaft immer mehr zu. Doch lohnt sich Gruppenfitness und wie lässt sich dieser Unternehmensbereich gewinnbringend aufbauen?

Foto: LES MILLS GERMANY GmbH

Gemäss Global Fitness Report 2021 von LES MILLS sind Gruppenfitnesskurse die beliebteste Aktivität im Fitnessstudio und 67 Prozent aller Studiomitglieder trainieren am liebsten in der Gruppe. LES MILLS befragte 12 157 Fitnesskonsumentinnen und -konsumenten im Rahmen des Global Fitness Report 2021. Dabei gaben 65 Prozent der Teilnehmenden an, dass das Angebot an qualitativ hochwertigen Gruppenfitnesskursen sie dazu bewegt, eine Mitgliedschaft abzuschliessen. Des Weiteren sind für 59 Prozent der Fitnessinteressierten die Mitarbeitenden ein wichtiger Faktor bei der Kaufentscheidung. Bereits vor 2021 war bekannt, dass ein attraktives Gruppenfitnessangebot die Fluktuation der Mitgliedszahlen deutlich senkt. Der IHRSA Global Report 2013 über Kundenbindung besagt, dass die Besuchshäufigkeit der Studiomitglieder direkt mit der Kundenbindung zusammenhängt. Mitglieder, die weniger als 1,5-mal pro Woche ins Fitnessstudio gehen, kündigen innerhalb eines Jahres. Mitglieder, die zweimal oder öfter pro Woche ins Fitnessstudio gehen, bleiben zwei bis zehn Jahre. Eine Untersuchung von LES MILLS und des ukactive Research Institute aus 2019 hat gezeigt, dass qualitativ hochwertige Gruppen-Workouts durchschnittlich drei bis vier Besuche pro Woche verzeichnen. Die Besuchshäufigkeit, welche entscheidend für den Aufbau langfristiger Mitgliedschaften ist, liegt im Durchschnitt bei 1,9 Besuchen pro Woche, 66 Prozent der Fitnesskonsumenten nutzen ihr Studio sogar noch weniger. Ein qualitativ hochwertiges Gruppenfitnessangebot motiviert Mitglieder, ihr Studio drei bis vier Mal wöchentlich zu nutzen und hilft somit nachhaltig, die Fluktuation dramatisch zu senken (IHRSA, 2013; LES MILLS, 2021; LES MILLS & ukactive Research Institute, 2019).

Allerdings ist der Unternehmensbereich Gruppenfitness kein Selbstläufer und bedarf einer professionellen «Bewirtschaftung». Im Folgenden werden verschiedene Erfolgsfaktoren erläutert und aufgezeigt, wie Gruppenfitness die Kundenbindung maximieren sowie die Kundenakquise erleichtern kann.

Der Faktor Mensch

Eine entscheidende Rolle spielen die Mitarbeitenden und deren Motivation.

«**Ein einzelner guter Instruktor kann Ihnen hunderte Mitglieder bringen, ein guter Gruppenfitness Manager kann ein Team aufbauen, das Ihnen tausende bringt.**»
(Phillip Mills, 2019)

Betrachtet man Gruppenfitness als Sportart, so müssen wir die «Sportart Gruppenfitness» bei den Mannschaftssportarten einordnen. Ein einzelner guter Spieler, Kursleiter, stellt noch keine gute Mannschaft dar. Es braucht ebenso einen Coach, Gruppenfitnessmanager, der die Strategie vorgibt und Ziele setzt. Erfolgreiches Gruppenfitnessmanagement bedeutet Führungsarbeit, Integration und Teambuilding. Gezielte Weiterbildungen, gegenseitiges Coaching sowie Teamfortbildungen. Wie bei einer Sportmannschaft ist es elemen-

tar sicherzustellen, dass sich sowohl die Performance der einzelnen Teammitglieder als auch deren Zusammenspiel verbessert. Diese Aufgaben erledigen sich nicht «nebenher», sondern benötigen Know-how, Struktur und Arbeitszeit. Doch was macht einen guten Gruppenfitnessmanager (GFM) aus? Der GFM ist der Headcoach Ihres Gruppenfitnessteams und ein wichtiges Bindeglied zwischen den Bereichen Fitness und Group Fitness (IHRSA, 2016; Les Mills, 2021; Les Mills & ukactive Research Institute, 2019). Er/Sie ist Teamleader und kann gleichermaßen strukturiert die Zahlen dieses Geschäftsbereichs lesen, interpretieren und gewinnbringend optimieren. Er oder sie hält die Kosten unter Kontrolle, erstellt Massnahmen und Budgetplanung und setzt die Ressource optimal ein. Die Rekrutierung von motivierten Instruktoren kann die Zukunft eines Studios grundlegend verändern. Ein gut ausgebildeter und motivierter Gruppenfitnessmanager, der Rockstar-Instruktoren rekrutiert, ist kein Kostenfaktor, sondern eine entscheidende Investition in einen gewinnbringenden Geschäftsbereich. (IHRSA, 2016)

Integre Mitarbeiter sind im Team und am Arbeitsplatz integriert. Gute Instruktoren sind soziale Genies. Das Zugehörigkeitsgefühl zum Studio, zur Kette, zum Team ist ein elementarer Motivationsfaktor. Wenn die Kollegen aus den anderen Bereichen die angebotenen Kurse besuchen, ist das ein Zeichen von Wertschätzung und baut Zusammenhalt im Team auf. Ein perfektes Zusammenspiel der Bereiche entsteht, wenn Kurseempfehlungen in die Trainingspläne im Fitnessbereich integriert werden und externe Teilnehmer von Probeaktionen im Kursbereich persönlich vom Kursleiter zum Verkäufer oder Fitnesstrainer übergeben werden. (IHRSA, 2016; Les Mills & ukactive Research Institute, 2019)

Erlebnis

Das Fitnessangebot ist weltweit während der Pandemie um ein Vielfaches gewachsen und die Erwartungen der Mitglieder sowie zukünftigen Mitglieder ebenfalls. Geben Sie Ihren Mitgliedern einen guten Grund, Ihren Club zu besuchen: Schaffen Sie ein Erlebnis, welches sich von deren Home-Workout unterscheidet und ihr Mitglied vom Besucher zu einem echten Clubmitglied macht. Es muss einen Unterschied machen, Ihre Spiele und Ihr Team live im Studio zu sehen oder zu Hause am Bildschirm ein Fitnessprogramm zu absolvieren.

Endkunden-Gruppenfitness-Events sind ein geniales Werkzeug und eignen sich hervorragend für «Bring a friend»-Aktionen. Die Entscheidung für ein Fitnesscenter fällt Neukunden bei guter Stimmung und in euphorischer Eventatmosphäre vielfach leichter. Verkaufen Sie kein Produkt – verkaufen Sie ein Erlebnis.

In diesem Zusammenhang sind auch Endkundenevents also ein nützliches Tool, um im Rahmen der Mitarbeitendenführung den Teamzusammenhalt zu stärken sowie bestehende Mitglieder zu motivieren und auch Neukunden zu gewinnen. Im Rahmen von Endkundenevents bieten Gruppenfitnessprogramme die Gelegenheit, die jeweils neuen ▶

Choreografien gemeinsam als Team einzustudieren und im «Team Teach» den Mitgliedern zu präsentieren. Dabei ist es entscheidend, dass die Mitarbeitenden aus den anderen Bereichen des Studios miteingebunden werden und das Rahmenprogramm mitgestalten.

Die Präsentation Ihres Teams und Angebots zählt ebenso zu den Erfolgsfaktoren auf dem Weg zu einem gewinnbringenden Gruppenfitnessangebot. Die neue grosse Online-Konkurrenz in der Fitnessbranche macht es par excellence vor: Weltklasse-Marketing. Eine gute Website, Social Media und ein ansprechender Online-Kursplan sind keine Option, sondern ein Must-have. Über LES MILLS Marketing Studio haben Lizenznehmer Zugriff auf professionelles und immer aktuelles Marketingmaterial, Research- und Social-Media-Content.

Die Studio Community live und online zusammen und motiviert zu halten sind elementare Basics. Dementsprechend sollte Ihre Strategie auch das Zusammenspiel Ihres Onlineangebotes und Ihres Angebotes im Fitnessstudio berücksichtigen (LES MILLS, 2021; LES MILLS & ukactive Research Institute, 2019).



Die Kennzahlen

Ein Gruppenfitnessmanger hält die Kosten unter Kontrolle, erstellt Massnahmen- und Budgetpläne, evaluiert zusätzliches Budget, Ressourcen oder Investitionen. Auch holt diese Person Entscheidungen ab, wenn Systeme oder Prozesse verändert werden sollen, die über den Gruppenfitnessbereich hinausgehen oder signifikante Auswirkungen auf die Mitglieder oder andere Aufgabenbereiche haben.

Dies kann jedoch nur erfolgreich umgesetzt werden, wenn man entsprechende Zahlen vorliegen hat. Entscheidend dabei ist die Anzahl der Teilnehmenden. Höhere Teilnehmerzahlen bedeuten höhere Trainingsbeteiligung und weniger Fluktuation, mehr Weiterempfehlungen und höheres Wertempfinden und letztlich gesündere und zufriedener Mitglieder.

Fazit

Stellen Sie sich folgende Fragen:

- Wie viele Teilnahmen verbucht der Gruppenfitnessbereich aktuell?
- Wie viel Prozent der Mitglieder nutzen das Gruppenfitnessangebot?
- Wie sind die durchschnittlichen Zahlen bezogen auf Wochentag, Tageszeit, Jahreszeit?
- Welche Kurse bringen Ihnen Neumitglieder?
- Wie viele Neuabschlüsse verursacht denn Ihr Gruppenfitnessangebot und wie kann ein hochwertiges Kursangebot Ihre Fluktuation verändern?

Ohne solche Marker ist unklar, ob der Bereich auf Kurs ist und wie die weitere Strategie aussieht. Es bedarf der Bestimmung solcher Kennzahlen und einer regelmässigen Überprüfung im Zusammenhang mit den Geschäftszielen. Ein schlecht geplanter Gruppenfitnessbereich ist zu teuer, ein gut organisierter zu lukrativ, um dieses Geschäftsfeld dem Zufall zu überlassen. ■



Manuela Mohr

Manuela Mohr arbeitet als Customer Experience Managerin bei LES MILLS Schweiz/SAFS und betreut dabei jegliche Fitnessstudios in der Schweiz hinsichtlich eines Angebotes von LES MILLS Kursen. Sie unterstützt die Fitnesscenter und hilft ihnen, Gruppenfitness gewinnbringend einzusetzen.

Literaturliste

IHRSA (2013). Member Retention Report 2013. Boston: International Health, Racquet & Sportsclub Association.

IHRSA (2016). Health Club Consumer Report 2016. Boston: International Health, Racquet & Sportsclub Association.

LES MILLS (2021). LES MILLS Global Fitness Report 2021. Auckland: Les Mills International.

LES MILLS & ukactive Research Institute (2019). LES MILLS Global Consumer Fitness Survey. Auckland: Les Mills International.

QualiCert
CERTIFIED QUALITY



QualiCert ist das führende Schweizer Prüfinstitut für gesundheitsfördernde Bewegungs- und Trainingsangebote.



qualicert.ch



Ihr professioneller Ansprechpartner für die Zertifizierung von Fitnesscentern und Kursanbietenden.



Überprüfung anhand der durch QTZ verwalteten Normen FitSafe, EMSSafe, CourseActive und der durch SNV verwalteten Norm SN EN 17229:19.



Über 25 Jahre Erfahrung.



Das Qualitop-Label macht glücklich

Sind Sportlerinnen und Sportler «im Flow», sind sie glücklich. In seinem Fachbeitrag zeigt Zertifizierer Urs Malke, wie das Qualitop-Label dazu beiträgt, dass sich die Kundinnen und Kunden von Fitnesscentern und Methodenanbietern glücklich oder eben «im Flow» fühlen. Es ist die Sicherheit, dass ihre Ansprüche an Qualität, Flexibilität und Freiheit bei zertifizierten Anbietern garantiert sind.

Neulich bin ich beim Lesen der FITNESS TRIBUNE (2022a) bei dieser Aussage hellhörig geworden: «Der «normale» Trainierende hat da schon mehr Schwankungen in seiner Performance. [...] Der Athlet ist per se oft schon viel intrinsischer motiviert und dadurch auch trainingsmässig dort, wo er hin will, weil er es schafft, täglich auf einem sehr hohen Leistungsniveau zu sein.» Die Aussage stammt aus dem Interview mit dem Athletiktrainer und Coach Simon Holdener in der Ausgabe 199 dieser Zeitschrift.

Was ist Glück?

Diese Aussage kann ich nachvollziehen. Es liegt auf der Hand: Kommt die Motivation, der Antrieb also, von innen, steckt eine andere Überzeugung dahinter, als wenn mich mein Umfeld ins Fitnesscenter treibt. Das ist nichts Neues. Aber was bedeutet

intrinsisch eigentlich? Allgemeinsprachlich wird es übersetzt als «von innen heraus». Ursprünglich kommt es aber aus dem lateinischen «intrinsicus» und bedeutet «innerlich» oder «nach innen gewendet» (Wikipedia, 2021). Es spielt also eine Rolle, wie es im Inneren aussieht. Das ist ein gewichtiger Unterschied.

Und da kommt jetzt Glück ins Spiel. Aber was ist Glück denn eigentlich? Jede Epoche, jeder Philosoph und schlussendlich wir alle haben eine jeweils neue oder eigene Definition von Glück. Vielleicht hat Glück aber insgesamt etwas mit dem «Flow» zu tun, was Mihály Csíkszentmihályi in den 1970er-Jahren erstmals wissenschaftlich untersuchte. Für den ungarischen Psychologen braucht es das Zusammenspiel von verschiedenen Faktoren, damit «Flow» zustande kommen kann. Der

deutsche Sportwissenschaftler und Psychologe Siegbert A. Warwitz wiederum zieht den Vergleich zum spielenden Kind, das die Rolle/Person nicht nur spielt, sondern sie de facto ist. «Flow» könnte man vielleicht aber auch einfach mit dem Kohärenzgefühl nach dem Soziologen Aaron Antonovsky erklären (ScienceDirect, 2023). Es geht dabei um Verstehbarkeit, Handhabbarkeit und Sinnhaftigkeit. Kurz: Wenn Hirn, Hand und Herz am selben Strang ziehen, macht uns das glücklich. Dann sind wir «im Flow». Oder vielleicht müsste man sagen: Dann herrscht «Flow».

Warum gehen immer mehr Menschen ins Fitnesscenter?

In «Sport Schweiz 2020» gehen Lamprecht, Bürgi und Stamm dieser Frage nach. Dafür haben sie über sechs Jahre hinweg Zahlen erhoben und stellen fest, dass während dieser Zeit der Anteil an Mitgliedschaften in den Fitnesscentern in der Bevölkerung deutlich zugenommen hat. Auch wenn die Corona-Jahre diese Entwicklung bekanntlich gestoppt haben, ist der Aufschwung seit einem Jahr wieder stark spürbar. Vor allem jüngere Personen und Menschen mit hohem Einkommen seien im Fitnesscenter anzutreffen, schreiben die Autoren. Die Generation Y also oder Millennials, wie sie auch genannt werden, und die Generation Z.

Auf der anderen Seite haben Sportvereine mit grossem Mitgliederschwund zu kämpfen.

Während diese auf dem Land zwar nach wie vor klar die Nummer eins sind, haben die Fitnesscenter in städtischen Gebieten inzwischen mehr Mitglieder als die Sportvereine.

Als Gründe für die Bevorzugung eines Centers werden das generell gute Angebot sowie die fachliche Betreuung und Beratung angegeben. Daneben nehmen aber die hohe Flexibilität, die Wahlfreiheit und vor allem die Ungebundenheit einen immer wichtigeren Stellenwert ein. Während man sich in Vereinen oft auch engagiert oder engagieren sollte, sind die Center bedingungslos geöffnet.

Wann sind Fitnesskunden glücklich

Stimmt diese Erkenntnis so? Sind die aktuellen Kunden in den Centern wirklich so flexibel, frei und ungebunden? Zufälligerweise findet sich ebenfalls in der FT 199 dazu ein spannendes Interview mit Phillip Mills, dem Executive Director von LES MILLS (FITNESS TRIBUNE, 2022b). Er schaut das Ganze aus einer übergeordneten und weltweiten Perspektive an. Grundsätzlich gibt er den Autoren von «Sport Schweiz 2020» recht. Ein tolles und breites Angebot sowie eine kompetente Betreuung und Beratung sind Eckpfeiler zukunftsgerichteter Dienstleistungen. Die Kompetenz soll aber neben der fachlichen vor allem auch die emotionale Kompetenz umfassen. Denn den Kunden ist die soziale Verbundenheit wichtig. Sie sind dann glücklich, wenn sie in einer gleichgesinnten Gemeinschaft unterwegs sind und zusammen ihre eigenen, individuellen Ziele verfolgen können. Laut Mills begegnet man diesem Paradox – das bei genauerem

Hinsehen eigentlich keines ist – am besten mit Boutique-Konzepten. Das heisst, Kunden sind glücklich, wenn sie «privat» abgeholt werden und das Gefühl haben, dass sie nichts müssen, aber alles können. Und das in einem Umfeld von aufgestellten, empathischen und kompetenten Menschen, begleitet von trendiger, passender Musik.

Darum macht das Qualitop-Label glücklich

Was hat jetzt das Qualitop-Label damit zu tun? Denn es zeichnet ja nicht Boutique-Center aus. Stimmt. Aber mit seinen Normen unterstützt es Center und Methodenanbieter auf dem Weg zu potenziellen Boutique-Angeboten. Das Qualitop-Zertifikat zeichnet erstklassige bewegungs- und gesundheitsfördernde Anbieter aus und verfolgt dabei drei übergeordnete Ziele (Qualitop, 2023):

- die Transparenz der Beschreibung der bewegungs- und gesundheitsfördernden Angebote und der Dienstleistungen für Konsumentinnen und Konsumenten verbessern,
- die Qualität der bewegungs- und gesundheitsfördernden Anbieter im Sinne von marktrelevanten Standards sichern und die kontinuierliche Optimierung fördern,
- eine Grundlage für behördliche Entscheide (Zulassung zur Offertstellung für kollektive und individuelle Trainings, Subventionierung u. a.) schaffen.

Mit anderen Worten: Dank Qualitop kann ein Anbieter seinen Kundinnen und Kunden transparente, qualitativ hochstehende und sichere Angebote präsentieren, indem er sich einfach an den Normen orientiert. Für die Kundschaft bedeutet das Label, dass ihre Ansprüche an Qualität, Flexibilität und Freiheit garantiert sind. Wenn sie sich darauf verlassen können, herrscht dank dem Qualitop-Label also für beide Seiten «Flow». ■



Urs Malke

Als Qualitop akkreditierter Zertifizierer bringt Urs Malke grosse Erfahrung mit, wenn es darum geht, Organisationen und Menschen in «ihre Kraft zu bringen». Seit mehreren Jahren lässt er sein Wissen bei Prozessberatungen und zur erfolgreichen Umsetzung definierter Normen bei diversen Bundesämtern und in der Privatwirtschaft (Grossbanken, Industriebetriebe) in der Schweiz sowie in internationalen Organisationen in Genf und Rom mit einfließen.

Literaturliste

- FITNESS TRIBUNE. (2022a). Flexibel dem Wandel der Branche begegnen. Fitness Tribune, 199, 20–23.
- FITNESS TRIBUNE. (2022b). Wir müssen von Boutique-Konzepten lernen. Fitness Tribune, 199, 26–27.
- Lamprecht, M., Bürgi, R. & Stamm, H. (2020). Sport Schweiz 2020: Sportaktivität und Sportinteresse der Schweizer Bevölkerung. Magglingen: Bundesamt für Sport.
- ScienceDirect. (2023). Sense of Coherence. Zugriff am 28.04.2023. Verfügbar unter <https://www.sciencedirect.com/topics/medicine-and-dentistry/sense-of-coherence>
- Qualitop. (o. J.) Entwicklung und Ziele von Qualitop. Zugriff am 02.05.2023. Verfügbar unter <https://qualitop.ch/de/entwicklung-und-ziele-von-qualitop/>
- Wikipedia. (2023). Flow (Psychologie). Zugriff am 02.05.2023. Verfügbar unter [https://de.wikipedia.org/wiki/Flow_\(Psychologie\)](https://de.wikipedia.org/wiki/Flow_(Psychologie))
- Wikipedia. (2021). Intrinsisch. Zugriff am 04.05.2023. Verfügbar unter <https://de.wikipedia.org/wiki/Intrinsisch>

MATRIX





VERBUNDEN. FLEXIBEL. PERSÖNLICH.

» **MIT DIGITALISIERUNG KUNDEN ERREICHEN** «

Begeistern und motivieren Sie Ihre Mitglieder mit zeitgemäßen, leistungsstarken Tools. Mehr denn je haben Sie heutzutage eine große Auswahl an Anbietern, Partnern und Lösungen. Mit der soliden, offenen Plattform „Connected Solutions“ von Matrix stehen Ihnen alle Türen offen, um Ihre persönliche Fitnessvision zu realisieren.

Unvorstellbar grosser Pluspunkt für Fitnesscenter

NEU! Zusatzmodul «Gruppenfitness Grundlagen» jetzt wählbar bei der Ausbildung zum Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis

«Mitarbeiter zu haben, die auf der Trainingsfläche und im Gruppenfitnessbereich mit Kompetenz überzeugen, ist ein unvorstellbar grosser Pluspunkt für das Fitnesscenter», sagt Manuela Mohr, Managerin für LES MILLS Schweiz und SAFS Customer Experience Managerin.

Des Öfteren erfährt sie, dass es kurzfristig an Kursleitern fehlt. Diese ad hoc zu finden, ist oftmals schwer und folglich müssen Kurse abgesagt werden. Mitarbeitende, die in beiden Bereichen Kompetenzen entwickeln, profitieren nicht nur von abwechslungsreicheren Aufgaben, sondern sind auch auf die Ansprüche einer sich ständig entwickelnden Branche hervorragend vorbereitet. Deshalb bietet die SAFS neben verschiedenen Kursleiterausbildungen jetzt neu das Zusatzmodul «Gruppenfitness Grundlagen» bei der Ausbildung zum Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis an. Somit kann ein «Spezialist» auch mit dem entscheidenden Know-how im Gruppenfitnessbereich einspringen.

Die Ausbildung «Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis» bringt kompetente Fachspe-



zialisten hervor und eröffnet vielseitige und attraktive Karriere-möglichkeiten in einer wachsenden Branche. Die Ausbildung ist für alle gedacht, die hauptberuflich in der Fitnessbranche tätig sein möchten und eine fundierte Berufsausbildung suchen, um im Zukunftsmarkt Fitness und Gesundheit durchzustarten.

Alle Module der Gesamtausbildung können sowohl vor Ort als auch online absolviert werden.

Weitere Informationen zur Ausbildung: www.safs.com



LES MILLS BODYPUMP – das erfolgreichste Langhanteltraining

Von keiner Geringeren als Maddalena Boccella dürfen sich die Teilnehmenden zum zertifizierten LES MILLS Kursleiter BODYPUMP ausbilden lassen. In den vergangenen Monaten stand die National Presenterin noch an den Filmsets von LES MILLS in Neuseeland, kommenden Monat ist sie Dozentin bei der Ausbildung zum LES MILLS Kursleiter BODYPUMP bei der SAFS in Zürich. Die Ausbildung kann live vor Ort oder per digitaler Teilnahme erfolgen. Innerhalb von zwei Tagen erfahren die Teilneh-

menden alles Essenzielle für das Leiten der beliebten LES MILLS BODYPUMP Programme. Neben Technik, Coaching, Kommunikation und Feedback ist auch Performance beinhaltet.

22.–23.07.2023: Kursleiter LES MILLS BODYPUMP mit Maddalena Boccella in Zürich

Anmeldung und Details: www.safs.com

In jedem Menschen steckt ein Held!

BLS-AED Kurs und Wiederholungskurs bei der SAFS

Notfälle im Fitnesscenter können jederzeit passieren – dann wird mindestens eine Person gebraucht, die helfen kann. Oftmals stellt sich die Frage: «Wie?». Wie kann man am besten helfen bei einer typischen Sportverletzung, beispielsweise einem umgeknickten Knöchel oder bei ernsthaften kardiovaskulären Notfällen?

Leben retten

In einem BLS-AED Kurs bei der SAFS kann man eine Herzdruckmassage ebenso wie das Handling mit einem Defibrillator erlernen. «Angst vor der Anwendung braucht niemand zu haben. Im Grunde kann man mit dem Gerät nichts falsch machen, sondern nur helfen», sagt Roger Zwingli, Dozent für BLS-AED Kurse bei der SAFS.

BLS-AED Kurs und Wiederholungskurs

Termine u. a.:

- 03.07.2023
- 07.08.2023
- 05.09.2023

Inhalte:

- lebensrettende Sofortmassnahmen bei einem Notfall
- fitnessspezifische Fallbeispiele



- Ausbildung nach den offiziellen SRC-Richtlinien und deren Akkreditierung
- Erneuerung des BLS-AED Ausweises alle zwei Jahre

Wichtig zu wissen als Fitnesscenter

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

Weitere Informationen und Anmeldung unter: www.safs.com



Physique & Body Sporttrainer mit SAFS Diplom

Nach 18 Monaten topqualifizierter Experte für das maximale Muskelaufbautraining sein? Machbar ist das mit der Gesamtausbildung zum Physique & Body Sporttrainer.

Diese Ausbildung gliedert sich in sechs Module, die vor Ort oder online besucht werden können. In den Modulen «Einstiegsmodul Physiologie & Trainingslehre», «Functional Trainer», «Performance Trainer», «Physique & Body Trainer»,

«Performance Coach» und «Physique & Body Coach» profitieren die Teilnehmenden von einer praxisnahen Ausbildung mit renommierten Dozenten. Nach der Teilnahme an der Ausbildung Physique & Body Sporttrainer verfügen die Absolventen über umfangreiche Kenntnisse des anabolen Krafttrainings und bereiten Sportler gezielt auf ihre Wettkämpfe vor.

Anmeldung und Details: www.safs.com

Marke der RSG Group schafft Einstieg in hiesigen Fitnessmarkt

Erstes Gold's Gym in der Schweiz eröffnet

Nicht in Zürich, Bern, Basel, Luzern oder Genf, sondern in Bettlach bei Grenchen feierte das erste Gold's Gym der



Schweiz seine grosse Eröffnungsparty. Damit gelingt der RSG Group mit dieser Marke ihr Einstieg in den Schweizer Fitnessmarkt. Auf mehr als 1 000 Quadratmetern können sich Fitnessenthusiasten unter einem der wohl bekanntesten Labels der Fitnessbranche trainieren. Unterstützt werden sie dabei von hochwertigen Kraft- und Cardiogeräten der renommierten Hersteller gym80 und Matrix. Auch zum Entspannen bietet das Center mit Sauna- und Solariumangebot reichlich Gelegenheit. Eine Mitgliedschaft kann bereits ab 99 CHF pro Monat abgeschlossen werden.

Weitere Gold's Gym Center in der ganzen Schweiz sollen in den nächsten Jahren folgen. www.goldsgym-switzerland.ch

SAFS Fitness & Party Camp

Neue Location, aber gleicher Spassfaktor

Macht mit beim SAFS FITNESS- & PARTY-CAMP vom 8. bis 15. September 2023 – zum ersten Mal im ROBINSON Ierapetra! Eine Woche lang geniessen Teilnehmende ein umfangreiches



Fitnessprogramm rund um energiegeladene Dance & Step Masterclasses, funktionelle Workouts und atemberaubende Functional-Flows mit den besten internationalen Fitness-expertinnen und -experten wie Jana Spring, Marco Hirsiger oder Ivam da Silva. Natürlich kommen auch alle Yoga-Queens und -Kings mit vielfältigen Entspannungsangeboten auf ihre Kosten. Ganz gleich, ob die Fitness verbessert oder einfach mal der Alltag vergessen werden soll – das beliebte SAFS Top-Event bietet eine Woche Fitness, Fun und Lifestyle auf allerhöchstem Niveau. Freuen darf man sich auf die neuesten Fitnesstrends, gesunde Ernährung, Zeit für Entspannung, spektakuläre Partys und auf Momente, die bleiben!

Jetzt anmelden unter www.safs.com

«Schweizer Fitness Abend»

Gemeinsam einen Abend der Verbindungen erleben

Am Freitag, 22. September 2023, treffen direkt am Zürichsee, auf der Halbinsel Au diverse Entscheidungsträger aus der Fitnessindustrie, Stimmen und inspirierende Persönlichkeiten



der Schweizer Fitnessbranche zusammen. Bei einem Sundowner-Apéro, Drinks und Fingerfood, bei feinsten Weinauslese und Kulinarik sowie einem legeren Austausch im Loungebereich entstehen neue Verbindungen und alte werden intensiviert. Neben den Veranstaltern Soledor und SAFS, sind die Partner Porsche Zentrum Zürich, Technogym, Aciso, Airex, best4health, Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement, EGYM, FITNESS TRIBUNE, gym80, GYM LOVERS, LES MILLS Schweiz, Matrix, milon, RKS GmbH, Sensopro, Wenasport Nutrition.

TOP-Partner werden und persönliche Einladung erhalten via E-Mail: event@safs.com.
www.schweizerabend.ch

Jobfitness.ch

Die Nr. 1 Fitness-Jobbörse der Schweiz

Die Frage nach qualifiziertem Personal ist gross! Personal finden mit jobfitness.ch! Das Stellenportal überzeugt die Arbeitgeber durch die einfache und schnelle Aufgabe eines Stelleninserates, des Weiteren mit einer Präsenz im grössten Job-Fitness-Netzwerk der Schweiz. Jobfitness.ch ist für zukünftige Arbeitnehmer das Nr. 1 Stellenportal der Schweiz, denn es ermöglicht eine schnelle Stellensuche sowie eine unkomplizierte Online-Bewerbung.

Vorteile für Arbeitgeber

- Präsenz im grössten Job-Fitness-Netzwerk der Schweiz
- Schnelle und einfach Bearbeitung der Stellenangebote
- Einfache Verwaltung via Online-Bewerbungen 24/7
- Präsentation des Unternehmens im Zukunftsmarkt

Fitness und Gesundheit

- Individuelle Serviceleistungen und Supports

Bereits ab CHF 159,- kann ein Stellenangebot online publiziert werden.

Vorteile für Arbeitnehmer

- Stellenangebote im Bereich Fitness und Gesundheit in der gesamten Schweiz finden
- Einfache Bewerbung via Upload der Dokumente
- Persönliches Profil sichtbar für Arbeitgeber und Personalvermittler

Jetzt Personal finden auf www.jobfitness.ch



Netzwerktreffen mit einer atemberaubenden Kulisse!

Highlights swiss active Partnertreffen & 8. ordentliche Mitgliederversammlung

Am 2. Mai 2023 fand im Rahmen der 8. ordentlichen Mitgliederversammlung von swiss active ein weiteres Partnertreffen im unübersehbaren Merkmal der Stadt Zürich statt. Rund 40 Vertreter aus der Gesundheits- und Fitnessbranche waren dabei.

Reto Conrad, neuer Präsident von swiss active, begrüßte alle Gäste vor Ort und stellte die wichtigsten Episoden des vergangenen Jahres vor. Neben den Kennzahlen des Mitgliederbestandes und Weiterentwicklung des Branchenverbandes und dem Qualitop-Label sowie mit den kommenden Projekten in 2023 stand unter anderem auch die laufende Eckdatenstudie

im Zentrum der Diskussion. Die Ergebnisse wurden am 20. Juni 2023 in Zürich präsentiert (mehr erfahren ab S. 22).

Abgerundet wurde der Anlass mit einem fein angerichteten Dinner-Apéro mit Aussicht auf Zürich. Am diesjährigen Partnertreffen waren unter anderem Vertreter von folgende Partnerinstitutionen vor Ort dabei: Johnson Health Tech. (Schweiz) GmbH, Fimex Distribution AG, Fitpass AG, Swiss Academy of Fitness & Sports, Sport Mental Akademie, Ratio AG, Soledor AG, Weness und RKS GmbH.

www.swissactive.ch



KREBS IN DER GESELLSCHAFT – ZWISCHEN HOFFNUNG UND HERAUSFORDERUNG



Dr. med. Cathrin Balmelli
Fachärztin FMH für
Onkologie und Innere
Medizin



Beni Huggel
Markenbotschafter,
Unternehmer, SRF-
Fussballexperte und
Speaker



Michèle Leuenberger-Morf
Geschäftsführerin,
CEO



Clivia Cavallo
Beraterin, Abteilungsleiterin
Beratung und Unterstützung
bei der KLBB



Jana Sollberger
Krebsbetroffene



Dominique Wegmann
Krebsbetroffener



BASEL 2023
HEALTH EXPO

Erfolgsmeldung aus dem Joggeli

HealthEXPO-Premiere wird zum Besuchermagnet

Am 26. Mai 2023 fand die lang erwartete Premiere des HealthEXPO im Joggeli Basel statt. Das Fazit: Die Messe war ein voller Erfolg! Sowohl Aussteller als auch Organisatoren sind erfreut über die äusserst positiven Rückmeldungen. Gelobt wurde besonders die Vielfalt der Aussteller, die hohe Qualität der präsentierten Produkte, die informativen Vorträge und die Check-Up-Zone. Besucher zeigten sich begeistert von der Möglichkeit, Experten aus verschiedenen Bereichen der Gesundheitsbranche persönlich zu treffen und ihre Gesundheitskompetenz zu erweitern.

Fotos: HealthEXPO

« Gesundheit für die Menschen erlebbar machen, dies ist mein Ziel mit der HealthEXPO. »

Alexander Huser, Veranstalter HealthEXPO



Die HealthEXPO bot eine einzigartige Plattform für Gesundheitsenthusiasten, um die neuesten Trends, Produkte und Dienstleistungen aus der Gesundheitsbranche kennenzulernen. Mit einer breiten Palette von Ausstellern konnte die Veranstaltung die unterschiedlichsten Interessen abdecken. Als Sponsoren und Aussteller waren u. a. Technogym, Kieser Training, das Universitätsspital Basel, Soledor, miha bodytec und sogar IKEA dabei.

Die Besucher strömten von Beginn an in die Messehalle und zeigten grosses Interesse an den angebotenen Produkten und Dienstleistungen. Die Aussteller hatten viel zu tun, um zahlreiche Fragen zu beantworten und Bedürfnisse zu erfüllen. Sowohl etablierte Unternehmen als auch aufstrebende Start-ups konnten von dem breiten Interesse profitieren und neue Kunden gewinnen.

Regierungsrat unterstreicht Bedeutung

Dr. Lukas Engelberger, Regierungsrat im Kanton Basel-Stadt, hielt eine beeindruckende Eröffnungsrede, in der er die Bedeutung des Gesundheitserlebnistags hervorhob und seine Begeisterung für die Veranstaltung zum Ausdruck brachte. Er betonte die zunehmende Bedeutung der Gesundheitsförderung und Prävention in unserer Gesellschaft und lobte die HealthEXPO als eine innovative Initiative für mehr Gesundheit und Wohlbefinden. Engelberger hob auch die vielfältigen Angebote und die breite Palette von Ausstellern hervor, die auf der HealthEXPO vertreten waren.

Als Vorsteher des Gesundheitsdepartements im Kanton Basel-Stadt unterstrich Engelberger auch die Bedeutung solcher Veranstaltungen für die Förderung des Gesundheitstourismus. Die HealthEXPO würde dazu beitragen, Basel als führenden Standort im Gesundheitsbereich zu positionieren und Besucher aus der ganzen Region anzuziehen. Die Kombination aus hochwertigen Ausstellern, informativen Vorträgen

und spannenden Diskussionen machte die HealthEXPO zu einem einzigartigen Erlebnis für alle Gesundheitsinteressierten.

Umfassendes Programm mit renommierten Speakern

Neben diesem bemerkenswerten Vortrag von Dr. Lukas Engelberger präsentierte die HealthEXPO ein ausgeprägtes und mit hochkarätigen Speakern besetztes Programm. Den Auftakt gab das Interview mit Yannick Blättler (CEO Neoviso) sowie Philipp Schoch (Politiker und Pflegeleiter Notfallzentrum im Kantonsspital Baselland) zu der kontroversen Frage: «Verheizen wir heute unser Pflegepersonal der Zukunft?». Auch Prof. Dr. Jens Eckstein, leitender Arzt der Inneren Medizin am Unispital Basel, war im Interview zum Thema «Digitalisierung im Spital. Wie das Universitätsspital Basel die Anwender bei der Digitalisierung mitnimmt» Gast der HealthEXPO.

Aussteller und Organisatoren zufrieden

Auch die Aussteller berichteten von einem grossen Kundeninteresse, zahlreichen Verkaufsabschlüssen und vielversprechenden neuen Geschäftskontakten. Die Mehrzahl der Aussteller betonten die hohe Qualität der Besucher, die tatsächlich an einer gesunden Lebensweise interessiert waren, und haben laut Veranstalter ihre Teilnahme an der HealthEXPO 2024 bereits zugesagt.

Die Organisatoren des HealthEXPO ziehen eine äusserst positive Bilanz der Premiere. Die hohe Besucherzahl, das gute Feedback der Teilnehmenden und die Zufriedenheit der Aussteller bestätigen für sie den Erfolg der Veranstaltung. Weitere HealthEXPOs sind bereits in Planung. Für 2024 haben die Veranstalter bereits das Datum bekannt gegeben:

Freitag, 24. Mai 2024 sowie **Samstag, 25. Mai 2024.**

www.healthexpo.ch





Gottfried Wurpes

Erfolge, Innovationen, Inspirationen - Teil 1

Anfangen. Weitermachen. Durchhalten. Gottfried Wurpes ist beruflich wie privat schon oft neue Wege gegangen. In seinem aktuellen Buch «Fitnesslife», das weder Biografie noch Ratgeber, sondern eine persönliche Geschichte über sein Leben mit Sport sein soll, zeigt er, mit welchen sieben Qualitäten ihm diese Transformationen jedes Mal geglückt sind. FITNESS TRIBUNE hat in einem zweiteiligen Interview mit Gottfried Wurpes über sein neues Buch, die sieben Qualitäten, seine Persönlichkeit und Karriere sowie über die Frage: «Was bedeutet Fitness für dich?», gesprochen.



FITNESS TRIBUNE: Lieber Gottfried, eine so einfache und doch so schwierige Frage zu Beginn. Was bedeutet Fitness für dich?

Gottfried Wurpes: Das ist tatsächlich keine Frage, die ich mit einem kurzen Satz beantworten kann. Fitness drückt für mich viel mehr aus als ein rein körperlicher oder mentaler Zustand. Es bedeutet für mich sportlichen wie wirtschaftlichen Erfolg; Fitness führt mich an meine Grenzen, aber gleichzeitig durch Krisen hindurch.

Ich kann wohl sagen, dass dieser Begriff alle Bereiche meines Lebens durchdringt und ich ihm so unendlich viel verdanke.

FT: Hast du dich aus dieser Dankbarkeit heraus dazu entschieden, ein Buch über dein «Fitnesslife» zu schreiben oder woher kam die Idee?

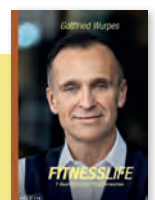
GW: Die Idee kam gar nicht von mir. Tatsächlich stellte mir vor einiger Zeit eine Journalistin die Frage: «Ist Fitness eigentlich eine eigene Sportart?» – auf der Suche nach einer passenden Antwort stiess ich auf eine noch tiefgehendere Frage: «Was bedeutet Fitness für mich?». Das liess mich nicht mehr los. Kurz darauf rief mich ein alter Bekannter an, der in einem international agierenden Medienunternehmen tätig ist, und stellte mir über unser Plaudern schliesslich eine ebenso nachhallende Frage: «Wie kriegst du deine Firma, Familie, Freunde, Urlaube und so viel Sport unter einen Hut?» Meine Antwort: «Darüber hab' ich noch nie nachgedacht.» Prompt kam der Ausruf: «Schreib ein Buch darüber!» Nach anfänglichen Bedenken meinerseits habe ich mich dann entschieden, das Buchprojekt anzugehen. Für mich persönlich ist das beste Buch immer dasjenige, das eine tolle Geschichte erzählt und dies hat mich zu meiner Version «Fitnesslife» gebracht. Ich schreibe keine Biografie und auch keinen Ratgeber, sondern eine Geschichte über meine ganz persönliche Beziehung zu Fitnesstraining und liefere die Antwort auf diese so vielschichtige Frage: «Wofür steht Fitness in meinem Leben?» – sieben Qualitäten der Transformation, die mir Rhythmus, Halt und Richtung geben, inklusive.

FT: Gross geworden bist du sozusagen mit deiner Firma «The Fitness Company». Wie kam damals der Stein für die Gründung ins Rollen?

GW: Ich war 1991 gerade einmal 21 Jahre jung, aber voller Überzeugung, meine Begeisterung zum Beruf machen zu wollen und ein Handelsunternehmen für Sporternährung, Sportbekleidung und Fitnessgeräte zu gründen. Mein Verkaufstalent hatte ich bereits seit einiger Zeit im Unternehmen meines damaligen Mentors unter Beweis gestellt. Als mich in diesem Unternehmen wer fragte, warum ich nicht eine eigene Firma aufbaue, kam der Gedankenstein ganz beiläufig, aber umso nachhaltiger ins Rollen. Ein Jahr später gründete ich mein eigenes Unternehmen und gab ihm den selbstbewussten Namen «The Fitness Company», obwohl meine erste «Firmenzentrale» nichts weiter war als der Wohnzimmertisch in meiner kleinen Wohnung. Die Aufbauphase war ein einziger Adrenalinrausch, Gelassenheit und Zufriedenheit stellten sich nicht ein, dafür war die Angst, nicht genug zu tun, allgegenwärtig.

Es war eine «One-Man-Show» par excellence: Ich importierte amerikanische Fitnessbekleidung und verkaufte Proteinpulver, verpackte mit meiner damaligen Freundin am Wochenende die Bestellungen und war unter der Woche bereits frühmorgens auf dem Weg zu der sehr überschaubaren Menge an Fitnessclubs im Land. ▶

Sie möchten mehr über Gottfried Wurpes und die Geheimnisse seines Erfolgs erfahren? Sein neues Buch **«Fitnesslife – 7 Qualitäten der Transformation»** liefert Antworten und tiefe Einblicke. Das Buch ist ab sofort erhältlich.



Der Erfolg gab schliesslich meinem nicht enden wollenden Engagement recht. Die ersten vier Jahre meiner Selbstständigkeit waren ein Senkrechtstarter. 1995 beschäftigte ich bereits zehn Mitarbeitende und wir hatten auch schon sehr ordentliche Umsätze.

FT: Deine Begeisterung für Fitnessstraining hat dich nicht nur zum beruflichen, sondern auch sportlichen Erfolg als Kraftsportler geführt. Wie war diese Zeit für dich und warum hast du aufgehört?

GW: Mich faszinierte der amerikanische Traum Arnold Schwarzeneggers und mit meinem ersten Fitnessstudiobesuch war ich dem Kraftsport verfallen. Ich gewann auch einige Meisterschaften und stellte mit 207,5 Kilogramm im Bankdrücken Junioren-Europarekord auf. Mein damaliger Freund und Weggefährte, der Ausdauerinhaber in meinen Trainingsplan integrierte – was zu dieser Zeit als absolutes No-Go galt –, führte mich zu noch weiteren Erfolgen. Im Nachhinein betrachtet, habe ich für mein Leben sehr vieles aus dem Sport mitgenommen. Vor allem Disziplin und Leidenschaft und der unbedingte Wille, meine Ziele aus eigener Kraft zu erreichen, haben mich immer angetrieben. Das sind Werte, die mich auch als Unternehmer bis heute begleiten und zum Erfolg führen.

FT: Um auf deine Firma noch einmal zurückzukommen. Heute hat «The Fitness Company» eine ganz besondere Beziehung zu Technogym. Wie kam es dazu?

GW: Im Jahr meiner Unternehmensgründung lernte ich Nerio Alessandri auf der FIBO kennen. Auch Nerio stand damals noch am Beginn mit seinem Garagen-Start-up und nur wenigen Mitarbeitenden in Italien. Der unerschütterliche Glaube an die damals noch so junge Fitnessbranche einte uns. Heute sage ich gern, dass zwischen Nerio und mich als Distributor seiner Geräte in Österreich, Tschechien und der Slowakei kein Löschblatt mehr passt. Dabei lassen wir in unserer Zusammenarbeit nie das Gefühl von «Wir haben es geschafft!» entstehen. Was in der Vergangenheit bereits gelungen ist, kann in Zukunft noch viel mehr möglich machen, um Menschen für mehr Bewegung und Gesundheit zu begeistern.

FT: Du hast eben erwähnt, dass der Aufbau deines Unternehmens eine «One-Man-Show» war. Aber gab es auch Menschen, die dich massgeblich und nachhaltig geprägt haben?

GW: Das ist eine sehr fundamentale Frage, mit der ich mich auch in meinem Buche intensiv beschäftige. Besonders geprägt hat mich tatsächlich meine Grossmutter. Sie hat mir

nicht nur gezeigt, wie viel in ein Leben passt, sondern auch was z. B. Sparsamkeit, Fokus und Eigenverantwortung bedeuten. Sie ermutigte mich, meinen Traum, in die Fitnessbranche zu gehen, zu verwirklichen.

FT: Wie kamst du überhaupt in die Branche?

GW: Ich war Industriekaufmannlehrling beim Hersteller für Feuerwehrfahrzeuge Rosenbauer und lernte dort Walter kennen, ein Hüne von zwei Metern Körpergrösse und 150 Kilogramm Masse, damals Weltmeister im Bankdrücken. Er nahm mich zaundürrer Bürschchen mit in einen dieser muffigen und düsteren Souterrainräume, die aber gleichzeitig vom Enthusiasmus und der Leidenschaft der Trainierenden nur so übersprudelten. Dieser Körperkult zog mich vom ersten Moment an in seinen Bann und liess mich nicht mehr los.

FT: 30 Jahre nach Gründung deines Unternehmens hast du bereits viele Erfolge gefeiert und auch Hürden gemeistert. Was tust du in Momenten des Erfolgs und wie gehst du mit Herausforderungen um?

GW: Besonders im Moment des Erfolgs muss man sich klar machen: Errungenes hat viele Mütter und Väter. Man sollte eine Beobachterposition aufbauen und sich ganz im Bild betrachten. Pures Gift für jeden weiteren potenziellen Erfolg ist die Selbstzufriedenheit.

Als Unternehmer sollte man auch mit Herausforderungen umgehen können. Besonders vor harten Entscheidungen ist die Differenzierung zwischen persönlichen Sympathien und Vorlieben sowie dem Nutzen für Team, Unternehmen, Struktur und Markt essenziell.

FT: Und noch eine Frage zum Abschluss. Hast du als Zwanzigjähriger mit diesem Erfolg gerechnet und bist du heute am beruflichen Ziel deiner Träume angelangt?

GW: Nein, wie sollte ich das in einer Branche, die zu diesem Zeitpunkt eigentlich noch gar keine war. Auch wenn es heute natürlich ganz anders aussieht, sind wir noch längst nicht am Ziel angelangt. Solange wir nicht alle Menschen zu einem gesünderen Leben motiviert haben, geht es für uns immer weiter. ■



In der nächsten Ausgabe der FITNESS TRIBUNE erfahren Sie in «**Gottfried Wurpes – Erfolge, Innovationen, Inspirationen**», was die sieben Qualitäten seines Erfolgs sind, welche Stolpersteine er auf dem Weg zu internationaler Stärke nehmen musste und wie er auch im Alltagsstress durch Sport inneren Ausgleich findet.



Über den Interviewpartner

Gottfried Wurpes wurde 1969 geboren und wuchs in Linz-Urfahr auf. Er gründete mit nur 21 Jahren seine Firma «The Fitness Company», die er mittlerweile seit über 33 Jahren erfolgreich führt. Darüber hinaus ist er seit 25 Jahren Technogym General Importeur in Österreich. Neben seiner Leidenschaft, dem Fahrradfahren, ist er verheiratet und vierfacher Familienvater.

sidea

move smarter | get stronger | live better



**Professionelles Zubehör für Fitnessstudios,
Personal Training Center und Privatpersonen**

Kontaktieren Sie uns für mehr Informationen und besuchen Sie unsere Webseite www.sideaita.net
Fimex Distribution AG | Exclusive Distributor for Switzerland | 3250 Lyss | +4132 387 0505 | sidea@fimex.ch

A man with short brown hair, wearing a black t-shirt and light-colored trousers, stands with his hands in his pockets, smiling at the camera. Behind him is a large, glowing neon sign in the shape of the word 'MAIKAI' in a stylized, outlined font. The background is dark, making the neon sign stand out.

Maika'i – Mir geht es gut!

So viel mehr als nur der Centername

MAIKAI Fitness Salzburg ist ein starkes Unternehmen mit jungen Köpfen und grossen Zielen. Verwirklichen wollen sie diese mit vollvernetzten Centern und einem ausgeklügelten Fitnesslevelsystem für mehr Motivation. FITNESS TRIBUNE hat mit einem der Inhaber, Daniel Donhauser, über Beweggründe, Konzept und Zukunftspläne gesprochen.

FITNESS TRIBUNE: Daniel, nach Jahren in der Fitnessindustrie haben du und dein Geschäftspartner Lukas ein eigenes Fitnesscenter gegründet. Wie kamt ihr auf diese Idee?

Daniel Donhauser: Die Vision von EGYM, unserem ehemaligen Arbeitgeber, war das vollvernetzte Studio. Weil unsere Kunden meist nur Teile der Produktlinie gekauft haben, waren häufig nur 40, 50 oder 60 Quadratmeter der Studiofläche digitalisiert, wodurch sich an der Nutzererfahrung nicht dramatisch viel geändert hat.

Wir haben gesagt, wir möchten das wirklich vollvernetzte Fitnessstudio umsetzen. So ist dann MAIKAI entstanden.

FT: Ihr sagt auf eurer Website, dass es oftmals Vorteile hat, gewisse Erfahrungen nicht gemacht zu haben. Was genau meint ihr damit?

DD: Lukas und ich haben beruflich einen ganz anderen Hintergrund und waren bisher nur die Berater, die gescheit daherreden. Der klassische Centerbetrieb war uns also nicht bekannt.

Das hatte Nachteile, aber auch den Vorteil, dass wir in gewisse Denkmuster wie: «Das war schon immer so, drum macht man das so», nicht reingefallen sind. Wir wussten ja gar nicht, wie man es schon immer gemacht hat. Dadurch haben wir vieles neu entwickeln müssen und konnten Prinzipien aus anderen Branchen in unsere hineinbringen.

FT: Das in eurem Center ein «frischer Wind» weht ist euch wichtig. Was unterscheidet euch von anderen Einrichtungen?

DD: Die «Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft» zeigen, dass nur 12,4 Prozent der Menschen in Deutschland trainieren. Dazu kommt eine durchschnittliche Fluktuationsrate von 25,6 Prozent. Um das Produkt «Fitnessstraining» also massenmarkttauglich zu machen, möchten wir eine Sache ändern: Das Training soll primär etwas nutzen.

Deswegen machen wir drei Dinge grundlegend anders: Erstens, sportwissenschaftliche Erkenntnisse werden bei uns durch intelligente Geräte im Kraft-, Cardio- oder Beweglichkeitsbereich und durch eine Trainer- sowie Kunden-App tatsächlich umgesetzt. Zweitens, die Leute werden zu regelmässigem Training motiviert. In unserem ausgeklügelten Levelsystem fängt jeder Kunde im ersten Semester an und durchläuft die «Uni» im eigenen Tempo. Drittens sieht die Kundschaft anhand der Trainingsdaten, wie sie biologisch jünger und aufrechter in der Haltung wird, obwohl äusserliche Veränderungen noch nicht erkennbar sind. Das verringert die Abbruchquote.

Zusätzlich erhalten die Kunden Bändchen, ähnlich wie beim Karate. Am Anfang hat man einen «weissen Gurt» und entwickelt sich dann zum «schwarzen Gurt». Das macht die Customer Journey nachvollziehbar und motiviert. Wir erreichen ausserdem eine sehr gute Betreuungsintensität: Auf zehn bis 20 Kunden kommen immer zwei Trainier.

FT: Welche Zielgruppe(n) wollt ihr mit eurem Angebot ansprechen?

DD: Unser klassisches Konzept – das Gesundheitscenter 2.0 – richtet sich primär an Ältere und Beginner, auch mit Einschränkungen. Ausserdem trainieren bei uns überwiegend Frauen, die sich in Standardfitnessstudios nicht wohl fühlen. Wir verzichten auf Spiegel, es gibt wenig Eisen. Die Einrichtung ist warm, z. B. mit sehr viel Holz und sehr vielen Pflanzen.

FT: Du hast eben das weltweit einzigartige Fitnesslevelsystem erwähnt. Wie profitieren eure Trainierenden davon?

DD: Die Kunden bleiben viel besser am Ball. Eine schöne Analogie dazu: Die Sprach-App Duolingo hat herausgefunden, dass jeden Tag fünf Minuten lernen zu einem grösseren Erfolg führt als unregelmässig sehr viel zu lernen.

Aus der Fitnesswelt kennen wir etwas Ähnliches, nämlich diejenigen, die im Jänner jeden Tag trainieren und hoffen, nach einem Monat ein Sixpack zu haben. Dabei kommen

diejenigen, die mehrere Monate oder Jahre regelmässig trainieren, viel weiter. Genau diese Logik nutzen wir in unserem Fitnesslevelsystem, unserer Gamification, um die Kunden voranzubringen.

FT: Kurse, Smart Fitness, «Personal Training Light», ... – MAIKAI bietet ein umfangreiches Fitnesserlebnis. Welche Trends wollt ihr für eure Kunden setzen?

DD: Smart Fitness, also «connected from wall to wall», und «Personal Training light», also zwei Trainer auf nur zehn bis 20 Kunden, sind unser Konzept. Wir bieten Yoga, Pilates und HIIT in unseren klassischen Studios an. Mit dem zweiten Konzept MAIKAI Beats setzen wir auf eine Mischung aus Orange Theory und Barrys Bootcamp. Zwar dürfen unsere «klassischen» Kunden auch dieses Konzept nutzen, wir wollen mit dem sehr intensiven Training aber eher sportaffine Personen ansprechen. Auch das passt zum MAIKAI, weil wir Beginner letztlich zu Sportenthusiasten machen wollen, die in unserem Kursstudio zusätzlich sehr anspruchsvoll trainieren können.

Wir verfolgen ein wenig die «Media Markt/Saturn Logik»: in einer Region für jeden Kunden das passende Angebot. Entsprechend haben wir auch noch MAIKAI Nanis, eine Mischung aus u. a. Physiotherapie, Kryotherapie, Lymphdrainagen und Beckenbodentraining. 2024 folgt noch ein Discountstudio für diejenigen, die keine Betreuung brauchen. Unser Kern bleibt aber MAIKAI mit viel Vernetzung, Datenauswertung, Gamification und Co. In all unseren Anlagen setzen wir auf ein Ambiente, das eher an Kaffeehaus und Wellnesshotel erinnert.

FT: Du hast es kurz erwähnt. Euer Kursangebot beinhaltet, fernab vom «Mainstream» ausschliesslich Yogility und HIIT. Warum habt ihr euch darauf fokussiert?

DD: Wir haben festgestellt, dass die Kunden mit Yogility, also einer Mischung aus Yoga, Mobility und Pilates, happy sind. Dadurch sind wir breiter aufgestellt und variabler. Auch durch die Bezeichnung «HIIT» bleiben wir besonders in der Einsatzplanung flexibel und für den Kunden gibt es zwischen den einzelnen Varianten meist keine grossen Unterschiede.

FT: «Green MAIKAI», «Social MAIKAI», «Team MAIKAI» – Konzepte, die Gutes für Team und Gesellschaft bewirken sollen. Wieso ist euch soziale und ökologische Verantwortung so wichtig?

DD: Wir haben das Fitnessstudio eröffnet, um den Menschen zu helfen, gesünder zu werden. Diesen Impact wollten wir dabei so umfangreich wie möglich gestalten.

Für jedes Neumitglied pflanzen wir einen Baum, also «Green MAIKAI». Mit «Social MAIKAI» bieten wir eine gewisse Zahl von kostenlosen Mitgliedschaften für sozialbedürftige Menschen mit grossem Trainingsbedarf, z. B. MS-Patienten. So können wir einfach etwas zurückgeben. ▶



Als «Team MAIKAI» zahlen wir ca. 30 Prozent über dem Marktdurchschnitt, investieren aber auch stark in Aus- und Weiterbildung. Jeden Mitarbeiter unterstützen wir mit bis zu 1000 Euro pro Jahr für Weiterbildungen und bieten noch viele andere Massnahmen zur Teamentwicklung und -zufriedenheit.

FT: Eines wird deutlich: MAIKAI zieht sich durch das gesamte Clubkonzept. Was hat es mit diesem besonderen Namen auf sich?

DD: Wir wollten eine Marke schaffen, einen Namen finden, der nicht direkt mit Fitness assoziiert wird und der zu unserer Vision und Geschichte passt. Erst im Claim: «MAIKAI – More than Fitness» wird der Bezug hergestellt. «Maikai» kommt aus dem Hawaiianischen und heisst «Mir geht es gut». Genau das wollen wir erreichen, dass die Leute sich gut fühlen, gesund sind und wir sie dabei begleiten dürfen. Die meisten fragen auch, was MAIKAI bedeutet und können sich dann auch sehr gut daran erinnern und sich viel stärker damit identifizieren.

FT: Du hast es schon angesprochen. Auch Therapie spielt eine grosse Rolle. Wo seht ihr die Notwendigkeit und Wichtigkeit, Therapie ergänzend zum Training anzubieten?

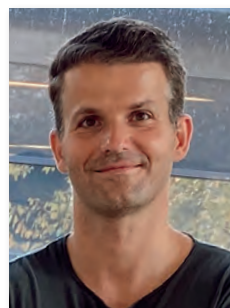
DD: Gerade Corona hat gezeigt, dass Fitness leider nicht so anerkannt ist, wie wir uns das wünschen – anders als medizinische Anwendungen. Die Einführung des Therapieangebotes war also zunächst reine Diversifikationsabsicht für den Fall eines weiteren Lockdowns. Training allein reicht aber oft nicht aus. Wir wollen auch die Kunden abholen, die nicht einmal mit unserem einfachen Gesundheitstraining beginnen können, oder die sich verletzt haben – nicht bei uns natürlich. Wenn sie neben dem Training noch weitere Anwendungen direkt im MAIKAI durchführen, dann ist die Zielerreichung höher und die Mitgliedschaft wird weniger infrage gestellt.

FT: Wie beurteilst du den Fitnessmarkt aktuell und wo siehst du Perspektiven?

DD: Wir sehen eine stark steigende Nachfrage, gleichzeitig entwickeln sich natürlich die Kosten stark nach oben, so dass netto nicht so viel mehr Marge entsteht. Langfristig werden sich die Kosten aber wieder «mehr» normalisieren und man hat dann eine grössere Kundenbasis, so dass wir sehr positiv in die Zukunft sehen. Vor allem im Therapiebereich sehen wir eine sehr starke Entwicklung nach oben. ■

MAIKAI im Überblick:

- 3 MAIKAI Center (Vernetzte Gesundheitsstudios)
- 1 MAIKAI Beats (Kursstudio)
- 2 MAIKAI Nanis (Therapie/Biohacking Lab)
- Ab 2023: drei bis vier weitere MAIKAI Nanis in Wien, München und Salzburg
- Ab 2023/2024: drei bis vier weitere MAIKAI Nanis in Deutschland und der Schweiz sowie ein Discountcenter



Über den Interviewpartner

Daniel Donhauser studierte Volkswirtschaft und Betriebswirtschaft in Österreich und Australien. Nach mehreren Jahren bei einer der führenden Strategieberatungen in Berlin, München und Köln stieg er bei EGYM als Chief Commercial Officer ein. Das erste MAIKAI eröffnete er gemeinsam mit seinem Geschäftspartner Lukas Blümel am 11. November 2018 im Salzburger Stadtteil Elsbethen. Genau ein Jahr später folgte bereits das zweite Center. Und seit Juli 2020 können sich die beiden Betreiber über ihr drittes Center in Bergheim freuen.

www.maikai.at

SOLEDOR®

WHEY

too good



**VERZEHRFERTIGES PROTEINGETRÄNK
MIT MOLKEPROTEIN**

- **100 % Whey**
- Geschmack: Kirsche, Pineapple-Coconut
- Kalorienarm, zuckerfrei, fettfrei
- High Protein (**35 g Protein/ Portion**)
- **18,7 g EAAs und 8,9 g BCAAs pro Portion**
- 500 ml im praktischen Tetra Pak



POWER
for your muscles



...erlebbar besser!

Sport ist der weiseste, ehrlichste Lehrer

Für Gottfried Wurpes ist Fitness ein Lebensgefühl, das ihn trägt. In seinem Buch «Fitnesslife» gibt der CEO von «The Fitness Company» tiefgehende Einblicke, wie er dank des Sports sein Leben als Unternehmer und Familienmensch erfolgreich meistert. Und welche Qualitäten ihm Rhythmus, Halt und Richtung geben.



Fotos: ©Mirja Geh

Für dieses Buch hat Gottfried Wurpes sein Leben in Nahaufnahme Revue passieren lassen. Vom Aufwachsen in den bescheidenen Verhältnissen einer Grossfamilie in den 1970er-Jahren bis zu seiner Gegenwart als Familienvater und Eigentümer einer internationalen Unternehmensgruppe. Es ist eine Zwischenbilanz, die von Wegen und Umwegen, Krisen und Kapriolen, Entwicklungen und Erfolgen erzählt. Vieles ist ihm selbst während dieser Innenreise erstmals oder neu bewusst geworden – wichtige Wendepunkte, Umbrüche, die zu tektonischen Verschiebungen und neuen Ordnungen geführt haben. Es wurde eine sehr persönliche Reflexion über die Beziehung zu seinem ältesten Freund und seiner längsten Liebe – dem Sport.

«Fitness ist für mich das basale Lebensgefühl»

«Fitnesslife» gibt die Antwort auf die Frage «Wofür steht Fitness im Leben von Gottfried Wurpes?». Sie ist eingebettet in grosse gesellschaftliche Umbrüche, die mit der Coronapandemie begonnen und in ihm tiefgreifende Veränderungsprozesse in Gang gesetzt haben. Die inneren Zusammenhänge zwischen den Bewegungen des Lebens und einem sportlich aktiven Lebensstil wollte er für sich selbst ergründen, fassbar machen und teilen. «Fitness ist für mich weit mehr als die Begrifflichkeit, in der sie im täglichen Sprachgebrauch so inflationär verwendet wird. Mehr als das inoffizielle Gütesiegel für Sportliches, Körperliches, Mentales, Intellektuelles oder – in meinem Fall – auch Wirtschaftliches. Fitness ist für mich das basale Lebensgefühl, das mich trägt», so der CEO von «The Fitness Company».

Mit Technogym Gamechanger der Fitnessbranche

Als Gottfried Wurpes als schwächlicher Bub zum ersten Mal in ein Fitnessstudio kam, wusste er: «Das ist mein Leben!». Zuerst machte Wurpes als Kraftsportler Karriere. Als erfolgreicher Unternehmer wurde er mit Technogym zum Gamechanger der Fitnessbranche. Seit 33 Jahren beeinflusst der Visionär die Fitnessbewegung – tausende Trainingsräume tragen seine Signatur. Er erschafft sie, weil er Sport lebt und liebt! «Fitnesslife» ist die inspirierende Geschichte über die Innenreisen eines Aussergewöhnlichen.

Mehr als 2500 Projekte für Fitnessseinrichtungen

Das frühere Ein-Mann-Unternehmen mit Büro am Küchentisch ist heute eine internationale Unternehmensgruppe. Es ist viel entstanden und viel gelungen: Allein in Österreich hat «The Fitness Company» in den vergangenen drei Jahrzehnten mehr als 2500 Projekte für Fitnessseinrichtungen umgesetzt: mit Konzeption, Beratung und Ausstattung. Von imposanten Grossraumfitnesscentern bis zu privaten Homegyms in Villen, Wohnungen und Yachten. Von Firmenfitnessbereichen bis zu den Olympiazentren. Von Sporthotels bis zu hochspezialisierten Rehabilitationskliniken.

Technogym, dessen Gründer Nerio Alessandri und Gottfried Wurpes mit seiner Firma «The Fitness Company» waren zur richtigen Zeit mit der richtigen Marke am richtigen Ort. Und das hat sich bis heute nicht geändert.

Erfolgreiche Partnerschaften mit dem Sport

Fitness ist auch ein Symbol und ein Synonym für Entwicklung: Heute arbeitet «The Fitness Company» als offizieller Partner mit den erfolgreichsten Sportverbänden des Landes, dem ÖSV, dem ÖFB und dem ÖOC, zusammen. «Viele der grössten Namen des Sports, Ausnahmeathletinnen und -athleten, die bei Olympia und Weltmeisterschaften Sportgeschichte geschrieben haben, durfte ich persönlich kennenlernen, begleiten und von ihrer Exzellenz in Sachen Fitness lernen. Auch diese Partnerschaften sind ein wesentlicher Teil meiner Geschichte», erzählt Wurpes.

«Verdanke dem Sport unendlich viel»

«Sport hat mir Erfolge ermöglicht, mich an Grenzen gebracht und durch Krisen geführt», sagt Wurpes. «Er war, ist und bleibt meine Existenzgrundlage. Im wörtlichen, beruflichen wie auch im übertragenen Sinn, weil er jeden meiner Lebensbereiche durchdringt. Sport ist mein weisester, ehrlichster Lehrer, die Quelle und der Strom wertvoller Momente für mich und die Menschen, die mir wichtig sind. Ich verdanke ihm unendlich viel in meinem Leben.»

Sieben Qualitäten als Herzrhythmus

Sieben Qualitäten bilden den Herzrhythmus im «Fitnesslife» von Gottfried Wurpes: Fokus, Disziplin, Leidenschaft, Ausdauer, Selbstreflexion, Erfahrung und Grosszügigkeit. «Ich habe mir für dieses Buch auch Forschungsfragen gestellt: Worin besteht die Kontinuität? Was gibt mir und meinem Leben Stabilität, Rhythmus und Richtung?», erklärt Wurpes. «Ich bin ein begeisterter Familienmensch, ein enthusiastischer Unternehmer, ein leidenschaftlicher Freizeitsportler – innerhalb dieser Prioritäten spannt sich mein Leben auf. Es ist ein gutes Leben, dessen Gelingen ich vielen Menschen verdanke. Und auch diesen sieben Qualitäten, die mein Leben bestimmen und durchdringen.»

Diese sieben Qualitäten sollen auch ein wertvoller Denkanstoss für alle sein, die im Leben mehr erreichen wollen. Mit «Fitnesslife» will Gottfried Wurpes zeigen, wie man es mithilfe des Sports schafft, ein erfolgreiches, ausgeglichenes und zufriedenes Leben zu führen. Und dabei vor allem aber eines nicht vergisst: Sich immer auch Zeit für die wirklich wesentlichen Dinge zu nehmen! ■

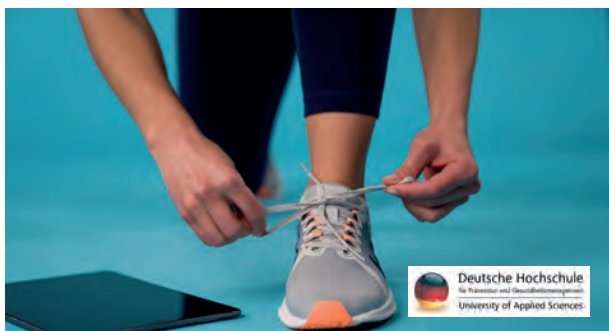


Akademiker mit umfassender Praxiserfahrung

WKO macht auf duales Studium aufmerksam

Wer dual studiert, vereint eine akademische Qualifizierung auf Bachelor- oder Masterniveau mit einer betrieblichen Tätigkeit. Das ermöglicht Studierenden eine Top-Ausbildung inklusive

der für den Arbeitsmarkt so wichtigen beruflichen Erfahrung und hilft Ausbildungsbetrieben, ihre Fach- und Führungskräfte eigenständig und unternehmensorientiert auszubilden.



Auf Ersuchen des Fachverbandes der Freizeit- und Sportbetriebe informierte die WKO in einem ihrer Newsletter über das duale Studium Fitnessökonomie an der DHfPG und machte auf die zahlreichen Vorteile dieser bisher weniger gebräuchlichen Ausbildungsform aufmerksam. Neben der bereits erwähnten unternehmensinternen Ausbildung sind besonders die überschaubaren Personalkosten und die öffentlichkeitswirksame Partnerschaft mit einer akkreditierten Hochschule potenziell wichtige Faktoren für die Ausbildung von dual Studierenden.

www.dhfg.at

Weltweite Präsenz ausgeweitet

Anytime Fitness expandiert nach Österreich

Self Esteem Brands (SEB) hat Manfred Mitterlehner von Mitterlehner Fitness zum neuesten Master-Franchisenehmer für die Marke Anytime Fitness ernannt. «Wenn wir uns anschau-

en, wo wir mit unserer Präsenz und unseren Marken einen Unterschied machen können, sticht Österreich hervor», so Sander van den Born, Executive Vice President International Development SEB. «Wir sind stolz darauf, Anytime Fitness nach Österreich zu bringen und eine aktive Rolle bei der Förderung der Gesundheit und des Wohlbefindens der Bürgerinnen und Bürger zu spielen. Wir verfolgen eine aktive Gesundheitspolitik, die mit den Werten und Zielen unseres Unternehmens übereinstimmt.» Die neun bestehenden Mitterlehner Fitness Clubs werden in ganz Österreich zu Anytime Fitness Clubs umgewandelt. Zusätzlich plant das Unternehmen im Herbst 2023 zwei neue Anytime Fitness Standorte in Vöcklamarkt und Andorf.

www.anytimefitness.de



Olympia 2024 is calling

Technogym offizieller Fitnessgeräteausstatter

Bereits zum neunten Mal wurde Technogym zum offiziellen und exklusiven Ausstatter der Olympischen Spiele ernannt.

Damit unterstützt das Unternehmen mit rund 1 200 Geräten in insgesamt 29 Zentren die 14 900 Athletinnen und Athleten vor und während der Olympischen und Paralympischen Spiele 2024 in Paris mit Fitnessgeräten und digitalen Technologien.



Damit vor Ort alles reibungslos funktioniert, stellt der Konzern ein Team von professionellen Sporttrainern zur Unterstützung der Athleten bereit. Sie werden alle mit dem Training verbundenen Dienstleistungen wie den Aufbau und die Installation sowie den technischen Service übernehmen. Alle Sportler können an einer Auswahl der besten Produkte trainieren, die alles von Cardio-, über Kraft- bis Funktionstraining abdecken.

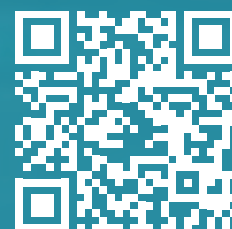
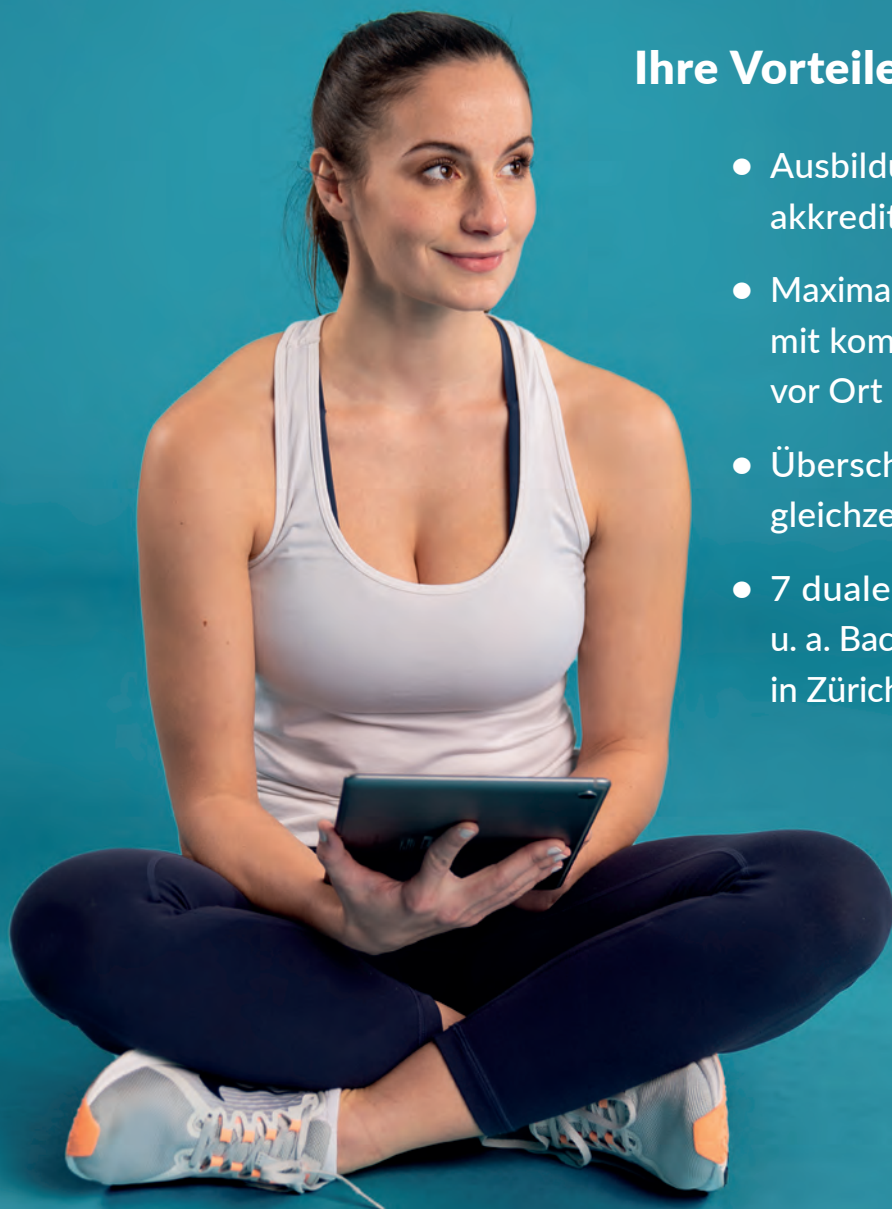
www.technogym.at

Erfolgsfaktor Mitarbeiter

Jetzt dual Studierende ausbilden!

Ihre Vorteile als Ausbildungsbetrieb

- Ausbildungspartnerschaft mit einer akkreditierten privaten Hochschule
- Maximale Flexibilität durch Fernstudium mit kompakten Lehrveranstaltungen – vor Ort und/oder digital
- Überschaubare Personalkosten bei gleichzeitig hoher Einsatzfähigkeit
- 7 duale Bachelor-Studiengänge u. a. Bachelor of Arts Fitnessökonomie in Zürich



safs.com/studium

Offizieller Kooperationspartner der DHfPG:



Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences



Höchstleistungen. Ganz ohne Trainingsplan.

Unser 0,75%* Taycan Leasing im Porsche Zentrum Zürich.

DS seit 75 Jahren baut Porsche Sportwagen zum Träumen. Das feiern wir mit unserem besonders elektrisierendem Jubiläumsleasingangebot für den Taycan. Mit einem Zinssatz von nur 0,75% steigen Sie jetzt in den atemberaubenden Elektrosportler ein und starten nachhaltig Richtung Zukunft. Wir beraten Sie gerne bei einem Besuch im Porsche Zentrum Zürich.

Porsche Zentrum Zürich
AMAG First AG
Bernstrasse 59
8952 Schlieren
Tel. +41 44 305 99 99
www.porsche-zuerich.ch

Porsche Studio Zürich
AMAG First AG
Dufourstrasse 182-188
8008 Zürich
Tel. +41 44 269 58 58
www.porsche-zuerich.ch

Taycan Turbo S: Stromverbrauch kombiniert: 23,4 – 22,0 kWh/100 km (WLTP); CO₂-Emissionen kombiniert: 0 g/km (WLTP); Elektrische Reichweite: 440 – 467 km; Elektrische Reichweite Stadt: 524 – 570 km; Stand 05/2023



PORSCHE



* Leasingberechtigt sind alle Lagerfahrzeuge im Bestand sowie alle nicht mehr änderbaren Lagerfahrzeuge im Zulauf. Preisbeispiel Neuwagen: Porsche Taycan Turbo S, Barkaufpreis: CHF 225'300.-; Laufzeit: 36 Monate; 10'000 km pro Jahr; 1. grosse Leasingrate: 20 % des Barkaufpreises (CHF 45'060.-); Leasingrate ab dem 2. Monat: CHF 2'216.-; effektiver Zinssatz: 0,75 %; Vollkasko nicht inbegriffen. Alle Preise verstehen sich inkl. MwSt. Änderungen vorbehalten. Die Aktion ist gültig vom 01.04.2023 bis 17.06.2023 (massgebend ist das Datum der Antragseinreichung). Die Kreditvergabe ist verboten, falls sie zur Überschuldung des Konsumenten führt (UWG Art. 3). Ein Angebot von Porsche Financial Services Schweiz AG in Kooperation mit BANK-now AG. Für ein verbindliches Angebot wenden Sie sich bitte an Ihr Porsche Zentrum. Gilt nur in teilnehmenden autorisierten Porsche Zentren.



European Health and Fitness Forum (EHFF) 2023

EuropeActive veranstaltete mit über 580 Branchenvertretern und Interessengruppenmitgliedern am 12. April 2023 in Köln sein zehntes jährliches European Health and Fitness Forum (EHFF) unter dem Motto «Transformational leadership in the fitness & physical activity sector».

Zu Beginn des Forums begrüßte EuropeActive-Präsident und EHFF-Moderator David Stalker das Publikum gemeinsam mit Benedikt Binder-Kriegelstein, CEO von RX Austria & Germany, sowie mit Barrie Elvish, CEO von AUSactive. David Stalker stellte den «Rainer Schaller Entrepreneurship Award» vor, mit dem der Unternehmergeist im europäischen Fitnessökosystem gefördert und die herausragende Karriere von Rainer Schaller in der Branche gewürdigt werden soll.

Auch Oleksandra Boliak hielt eine der Eröffnungsreden und sprach über die Erfahrungen von UkraineActive bei der Durchführung der Kampagne #BEACTIVE DAY 2022 unter aussergewöhnlich schwierigen Umständen und ermutigte alle zur Teilnahme an der diesjährigen Kampagne: «Körperliche Aktivität ist für Menschen in jeder Lebenslage notwendig. Sie hilft, mit Schwierigkeiten fertig zu werden und die psychische Gesundheit zu erhalten. Wir freuen uns auf den #BEACTIVE DAY 2023 in der Ukraine und sind dankbar für die Spendenaktion, die heute gestartet wurde. Glauben Sie uns – jede Unterstützung ist wichtig.»

Im ersten Vortrag übernahmen EuropeActive-Botschafter Herman Rutgers und Karsten Hollasch von Deloitte die Präsentation. Sie stellten die wichtigsten Ergebnisse der EuropeActive-Verbraucherstudie 2023 vor, einer umfassenden Erhebung unter fast 11 000 Befragten in 19 europäischen Ländern: «Die Ergebnisse zeigen, dass neben einem Anstieg der allgemeinen Fitnesshäufigkeit und einer starken Rückkehr in Fitnessclubs hybride Trainingsgewohnheiten, wie die Integration mehrerer Fitnessanwendungen in die eigene Trainingsroutine, auf dem Vormarsch sind», so die beiden.

Utku Toprakseven von 4GLOBAL diskutierte anschliessend mit Prof. Alfonso Jimenez (THINK Active) und Olga Ostromecka (McKinsey & Co.) über die vorläufigen Ergebnisse zu den sozioökonomischen Auswirkungen unserer Branche. Mit Blick auf den Wert, den Umfang und die Auswirkungen des European Data Hub für bzw. auf den Sektor sagte Toprakseven, dass «der European Data Hub bereits eine wichtige Rolle bei der Unterstützung von Betreibern zur datengestützten Entscheidungsfindung spielt und gleichzeitig umsetzbare Erkenntnisse auf

Sektorebene liefert, um die Auswirkungen nachzuweisen und Investitionen anzuziehen». Jimenez wies zudem darauf hin, dass «wir in den letzten 18 Monaten eine einzigartige Dateninfrastruktur entwickelt haben, um hochwertige, robuste Daten über die Unternehmensleistung, die Marktdurchdringung, das Verbraucherverhalten, die wirtschaftlichen Auswirkungen und den sozialen Wert unserer Branche zu sammeln».

Preisgestaltungsstrategien, digitale Transformation und unternehmerische Führung

Der Tag wurde fortgesetzt mit Jos Eeland, Partner bei Simon-Kucher, und seinem Hauptvortrag darüber, wie man Preisstrategien in einem unbeständigen Markt am besten angeht. Sein Vortrag konzentrierte sich auf die Bestimmung der Bedeutung von Werttreibern für die Zahlungsbereitschaft und Angebotsarchitekturen.

Chuck Runyon, CEO von Self Esteem Brands, erläuterte den Zuhörern, wie wichtig es ist, die essenziellsten Kennzahlen zu verstehen, um die sich ändernden Anforderungen der Verbraucher zu erfüllen: «Diese Branche hat sich lange Zeit an einigen wenigen Kennzahlen gemessen – Standorte, Mitglieder und Einnahmen. Mit Blick auf die Zukunft suchen wir nach Kennzahlen, die über diese Standards hinausgehen, nach Massstäben für Gesundheit, Glück und den Wandel der Branche, der den Menschen hilft, ihr bestes Leben zu leben. Die Fitnessbranche befindet sich in einer Phase des Wandels. Wir sind ein wesentlicher Teil der Gleichung, wenn es um die Gesundheit und das Wohlbefinden der Menschen auf der ganzen Welt geht», sagte er.

Den Abschluss des Vormittags bildete die Verleihung der FIBO Innovation & Trend Awards 2023. Sieben Gewinner wurden in insgesamt sechs Kategorien bekannt gegeben: Ökologie & Nachhaltigkeit, Gesundheit & Prävention, Lifestyle, Life-Balance & Wellness, Ernährung, Start-Up und Performance. Weitere Informationen finden Sie hier: <https://www.fibo.com/de-de/fuer-aussteller/innovationaward2023.html>

Die Nachmittagsvorträge begannen mit Prof. Evgeny Káganer von der IESE Business School, der sein Fachwissen über die digitale Transformation und die Notwendigkeit einer langfristigen Strategie teilte, um den Prozess der Digitalisierung erfolgreich zu gestalten: «Um die Digitalisierung wird nach wie vor ein grosser Hype gemacht. Unabhängig davon, ob es sich um grosse oder kleine Unternehmen handelt, müssen sie eine längerfristige Perspektive einnehmen und eine klare Antwort auf die Frage geben, warum sie die digitale Transformation in Angriff nehmen sollten, bevor sie sich kopfüber in die entsprechenden Massnahmen stürzen.»

Die Gründerin und Geschäftsführerin von Beyond Resilience, Angela Pernsteiner, unterstrich die Rolle, die Ernährung und ein aktiver Lebensstil dabei spielen, «die mentalen, physischen, emotionalen und spirituellen Komponenten der Resilienz zu trainieren. Wenn wir Schmerz ständig in Energie umwandeln, können wir eine Reihe von allmählichen Veränderungen der

physiologischen und kognitiven Mechanismen in unserem Körper beobachten, die eine Verbesserung der beobachtbaren Leistung ermöglichen. Jeder nachfolgende Zustand wird sich wiederum durch ein höheres Mass an Kraft, Ausdauer, Geschwindigkeit und Komplexität der Situation unterscheiden», sagte sie.

Die Gründerin von Twinxter, Alize Hofmeester, betonte die Notwendigkeit von «zielorientierten Führungskräften, die in der Lage sind, Flow und Agilität zu schaffen». Sie wies auch darauf hin, dass «dies nicht etwas ist, das man einfach von 9 bis 17 Uhr «managen» kann. Es erfordert Hingabe, Gastfreundschaft, Kreativität und Engagement. Und vor allem braucht es Liebe zu den Menschen und zur Aufgabe, und zwar jede Minute des Tages».

Der letzte Hauptredner des Tages, Jacob Fatih (Crealize), legte den Schwerpunkt darauf, wie man erfolgreich ein integratives Fitnessunternehmen aufbaut: «Dankbar für alles zu sein, ist für mich ein zentraler Wert. Wie mein Vater zu sagen pflegte: Tue jeden Tag etwas Gutes, und du wirst es auf jeden Fall besser machen. Wir haben erkannt, dass wir Menschen dazu befähigen wollen, Unternehmer zu werden und gemeinsam Erfolg zu haben. Lasst uns diese Welt gesünder machen!»

Transformationelle Führung im Bereich Fitness und körperliche Aktivität

Das neue EuropeActive-Buch «Transformational Leadership in the fitness & physical activity sector» wurde im Rahmen einer Präsentation des Technogym-Gründers und -Präsidenten Nerio Alessandri und der CEO von BlackBox Publishers, Kelby Jongen, offiziell vorgestellt. Sie kündigten auch die Neugestaltung des EuropeActive Knowledge Centre an, einer zentralen Plattform mit relevanten Publikationen zu Schlüsselbereichen wie bspw. Marktforschung, Akquise und Kundenbindung. Die EuropeActive-Publikation 2023 enthält relevante Kapitel zu den Themen «Digitale Transformation», «Verbesserte Kundenerfahrung», «Transformative Preisstrategien», «Grüne Transformation» sowie die Rolle von Fitness für das aktive Altern.

Zum Abschluss des Tages riefen der CEO von EuropeActive, Andreas Paulsen, und der Gründer und Geschäftsführer von LES MILLS International, Phillip Mills, zur Beteiligung an der Kampagne #BEACTIVE DAY 2023 auf. «Wir freuen uns sehr, den #BEACTIVE DAY 2023 zu unterstützen und den Menschen in ganz Europa zu helfen, den Spass und die Bedeutung von körperlicher Aktivität für unser körperliches, geistiges und soziales Wohlbefinden zu feiern. Unsere Mission bei LES MILLS ist es, einen fitteren Planeten zu schaffen, und der #BEACTIVE DAY ist ein grossartiger Moment, um körperliche Aktivität und die Vorteile, die sie für alle Aspekte der Gesellschaft und für alle Altersgruppen mit sich bringt, ins Rampenlicht zu rücken.» ■

Für weitere Informationen besuchen Sie bitte: www.europeactive.eu

Rücktritt von EuropeActive-CEO Andreas Paulsen



«Es erfüllt mich mit Stolz und Bescheidenheit zugleich, dieses Amt ausgeübt zu haben», so Andreas Paulsen, der von seiner Tätigkeit als EuropeActive-CEO zum Jahresende 2023 zurücktritt. Zu Beginn der Corona-Pandemie wurde er zum Interims-CEO ernannt, doch hielt dieses zunächst vorübergehend geplante Arrangement über eine vierjährige Amtszeit. Fortan möchte sich Andreas Paulsen u. a. wieder akademischen Interessen widmen. «Sein Engagement für die Branche während dieser Zeit war schlichtweg bemerkenswert», fasst David Stalker, Präsident EuropeActive, die Arbeit des ausscheidenden CEO zusammen. Der europäische Branchenverband EuropeActive ist nun auf der Suche nach einem neuen CEO. Andreas Paulsen und David Stalker werden den Nachfolger bei einem reibungslosen Übergang unterstützen.

www.europeactive.eu

Kooperation von Matrix und ACISO



Erfolgreiche Unternehmen brauchen starke Partner. Aus diesem Grund arbeiten Matrix Fitness und ACISO CONSULTING GmbH künftig zusammen: Der Fitnessgerätehersteller Matrix hat sich nun dem grossen Netzwerk der ACISO-Experten angeschlossen. Ziel der Kooperation ist es, Betreibenden von Fitness- und Gesundheitsanlagen mit gebündelter Expertise zu nachhaltigem Erfolg zu verhelfen und «durch ganzheitliche Lösungen und Schnittstellen innerhalb der Branche einen echten Mehrwert zu bieten», so Jürgen Aschauer (Business Development Director Matrix). Betreiberinnen und Betreiber profitieren in Zukunft nicht nur von den erprobten Konzepten und Strategien von ACISO, sondern auch von einer soliden und innovativen Geräteausstattung von Matrix.

www.matrixfitness.com

www.aciso.com

Neuer Direktor für Geschäftsentwicklung bei Myzone



Lyndon Wood verstärkt seit Juni 2023 das Myzone-Team als neuer Direktor für Geschäftsentwicklung (Europa). Der erfahrene Branchenexperte soll den Support für Vertriebspartner und Direktgeschäfte in der DACH-Region sowie auf der Iberischen Halbinsel weiter ausbauen. Zuvor hatte er auch für Stages Cycling erfolgreich Vertriebsnetze in Europa und Südafrika aufgebaut. Nun bringt er seine jahrzehntelange Erfahrung bei der Erzielung von Umsatzerlösen durch innovative Strategien bei Myzone ein. «Lyndon lebt und atmet Gesundheit, Fitness und Wellness und ich freue mich auf den positiven Einfluss, den er auf unser Team haben wird, um das Wachstum in der gesamten EMEA-Region zu unterstützen», so Jonathan Monks (Commercial Director von Myzone EMEA).

www.myzone.org

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



7. Parlamentarischer Abend in Berlin



Am 10. Mai 2023 fand unter dem Motto «fit & gesund in Deutschland – Fitnessstudios bewegen das Land» der 7. Parlamentarische Abend in Berlin statt. Die Organisatoren – DSSV, DHfPG und BSA-Akademie – luden Vertreter der Fitness- und Gesundheitsbranche, Forschende, Mediziner, Kranken- und Rentenversicherer sowie Politiker ein, um über den steigenden Bewegungsmangel und die damit einhergehenden Zivilisationskrankheiten zu diskutieren. Ziel war es, der Politik zu zeigen, dass die Lösung hierfür Bewegung selbst ist, am besten durch kompetent angeleitetes Training im Fitnesscenter. Anhand der Expertenrunde und Vorträge zogen die Teilnehmenden das Fazit, dass gemeinsam dafür gesorgt werden muss, der Bevölkerung ein niedrigschwelliges Angebot zu regelmäßigem, professionell angeleiteten Fitnesstraining zugänglich zu machen.

www.dhfpg.de/parlamentarischer-abend

FIBO Congress 2023 in Köln



Vom 13. bis 15. April fand der FIBO Congress parallel zur FIBO statt. Auch in diesem Jahr wurde er von der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und der BSA-Akademie unter Federführung der FIBO organisiert und durchgeführt. An den drei Kongresstagen kamen zahlreiche Fachbesucherinnen und -besucher zusammen, um sich über die neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse der Branche zu informieren sowie praxisnahen Input für ihre tägliche Arbeit in Fitness- und Gesundheitscentern mitzunehmen. Mehr als 80 hochaktuelle Vorträge von Top-Speakern der Branche fesselten das Publikum in den Themensträngen Training, Management von Fitness- und Gesundheitsanlagen, Ernährung, Mentale Fitness/Coaching, Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) sowie Existenzgründung. Zum Erfolg trug auch die Möglichkeit zum persönlichen Austausch mit dem Branchenkollegium bei, wozu die Kongress-Lounge reichlich Gelegenheit bot.

www.fibo-congress.com

LifeFit Group: erstes Club-Pilates-Center in Deutschland



Das erfolgreiche Boutique-Fitnesskonzept Club Pilates aus den USA wächst weiter – das erste Center in Deutschland eröffnete am 13. Mai in Frankfurt. Mit Club Pilates bringt die LifeFit Group ein neues Pilates-Boutique-Konzept auf den deutschen Fitnessmarkt: Gruppenkurse mit zwölf Pilates-Reformern und zusätzlichen Geräten machen das Training abwechslungsreicher und erschwinglicher. Pilates-Reformer kommen bisher nur selten in grösserer Anzahl in Pilates-Centern im Rahmen von Gruppenkursen zum Einsatz. Es handelt sich um Trainingsgeräte, die für Übungen der Körpermitte, zur Verbesserung der Beweglichkeit, zur allgemeinen sportlichen Verbesserung, zur Gewichtsabnahme und zur Rehabilitation und Prävention von Verletzungen eingesetzt werden. Mit Reformern lässt sich das Repertoire an verfügbaren Übungen stark erweitern und das Training noch abwechslungsreicher gestalten. Die gesamte Pressemeldung finden Sie unter:

www.clubpilates.com/de

Zum Systemischen Coach mit Deutscher Sportakademie

Der Wunsch nach persönlicher Entwicklung und ausgeglichener Work-Life-Balance ist hoch und die Ansprüche an die Arbeitswelt steigen. Deshalb sind professionelle Coaches, die Menschen unterstützen, ihre Potenziale zu erkennen und zu entfalten, sich weiterzuentwickeln und ihre Ziele zu erreichen, gefragt. Die Deutsche Sportakademie startet im Sommer 2023 die berufsbegleitende Ausbildung zum Systemischen Coach. Diese vermittelt Teilnehmern in zwölf Monaten Know-how rund um die Themen Persönlichkeits- und Teamentwicklung. Methoden für Coaching-Gespräche, die Auseinandersetzung u. a. mit Resilienz und Achtsamkeit zählen ebenso zu den Inhalten wie Selbstführung. Die gesamte Pressemeldung finden Sie unter:

www.deutschesportakademie.de/presse/coaching-persoeneilichkeitsentwicklung



Starpool präsentiert den Zerobody Cryo

Auf der FIBO hat Starpool erstmalig den Zerobody Cryo vorgestellt. Der italienische Wellnessspezialist macht sich das Konzept «Kältetherapie» zunutze und setzt auf die positiven Effekte von niedrigen Temperaturen auf den Körper. Seit jeher hat Kälte positive Auswirkungen auf das körperliche Wohlbefinden und kommt dem Kreislauf, Herz sowie der Haut zugute. Die Wissenschaft bestätigt: Werden Kapillaren und Blutgefäße durch die kältebedingte Gefäßverengung und anschließende Erweiterung stimuliert, werden sie trainiert und gestärkt. Basierend auf diesem Prinzip hat Starpool den Zerobody Cryo entwickelt. Er wirkt sich positiv auf Stress aus, fördert Langlebigkeit und mentale sowie körperliche Performance. Vor allem im sportlichen Umfeld werden diese Effekte zur effektiven Regeneration nach körperlicher Anstrengung und zur Behandlung von akuten oder halbakuten Verletzungen genutzt. Die gesamte Pressemeldung finden Sie unter:

www.starpool.com/de/produkte/zerobody-cryo



Politisches Positionspapier zur Bedeutung der Branche

Zum Start der FIBO veröffentlichte die AG Sport der Fraktion der Freien Demokraten im Deutschen Bundestag ihr politisches Positionspapier «Fitness und Fitnessbranche». Darin macht die AG Sport die enorme gesamtgesellschaftliche Bedeutung der Fitness- und Gesundheitsbranche deutlich. So heisst es, dass Bewegung nicht nur die Gesundheit und das Wohlbefinden des Einzelnen fördere, sondern Fitnesstraining auch für die «Steigerung der Lebensqualität (...) der entscheidende Faktor» sein kann. Die mehr als 9000 Fitness- und Gesundheitsanlagen in Deutschland seien wesentlicher Anlaufpunkt für mehr als 10 Mio. Menschen, die durch ihren Besuch für ihre eigene Gesundheit Sorge tragen. Im Positionspapier werden die Herausforderungen der Branche erkannt und es wird betont, die Relevanz von Fitnesstraining als Teil der Prävention auch bei politischen Entscheidungen stärker zu berücksichtigen.

www.fitnessmanagement.de/gesundheit/fitnesstraining-positionspapier-ag-sport-fdp-fitness-gesundheit



Aufstiegskongress 2023 – das Branchentreffen



Auch in diesem Jahr treffen sich die Fachleute der deutschen Fitness- und Gesundheitsbranche am 6. und 7. Oktober wieder in Mannheim, um beim Aufstiegskongress unter dem

Motto «Real Results – Echte Ergebnisse» zu netzwerken und sich über aktuelle Trends und Themen der Branche zu informieren. Erneut haben die Veranstalter – die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG), die BSA-Akademie und die BSA-Zert – ein abwechslungsreiches Programm mit spannenden Vorträgen renommierter Referentinnen und Referenten aus den Bereichen Management, (Online-)Marketing, Training, Coaching, Ernährung und Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) sowie Gesprächsrunden zu erfolgreichen Konzepten mit Unternehmerinnen und Unternehmern vorbereitet. Zudem dürfen sich die Besucherinnen und Besucher auf Ergebnisse aktueller Studien, z. B. der Post-COVID-Studie, freuen. Die Partner-Ausstellung, die Kongress-Lounge sowie die Speakers Corner bieten wie gewohnt reichlich Gelegenheit zum Austausch, Netzwerken und Informieren.

Mehr Informationen zum Programm sowie Tickets finden Sie auf der Kongress-Website. Early-Bird-Tickets sind bereits ab 49 Euro erhältlich.

www.aufstiegskongress.de

American Footballspieler der Munich Ravens trainieren bei PRIME TIME fitness



Die American Footballspieler der Munich Ravens schlagen seit Mai 2023 zum Krafttraining bei PRIME TIMES fitness in München auf: Die Premiumfitnesskette ist neuer Premium-Partner der Munich Ravens im Fitnessbereich.

Football ist ein anspruchsvoller und körperlich fordernder Sport. Daher gehört ein professionelles Training in allen Bereichen, ob Maximalkraft, Schnellkraft oder Ausdauer, zum umfassenden Trainingsprogramm. Insbesondere vor dem Saisonstart Anfang Juni 2023 ist eine gute Vorbereitung notwendig, um die gesamte Spielzeit topfit zu sein. Deshalb arbeiten die Munich Ravens, die in der Saison 2023 in der European League of Football starten, mit den Experten der Premiumfitnesskette PRIME TIME fitness zusammen.

«Wir freuen uns sehr, unser Training mit PRIME TIME fitness auf eine neue Stufe heben zu können. Hier finden wir die besten Bedingungen für unsere Athleten, um effektiv und zielorientiert trainieren zu können», sagt Sebastian Stolz, General Manager der Munich Ravens.

PRIME TIME fitness bietet in seinen drei Studios in München (Maximilianstraße, Viktualienmarkt und Leopoldstraße) beste Geräte und Trainingsprogramme für alle Kernkompetenzbereiche.

www.primetime-fitness.de



BSA-Akademie – Ihr Weiterbildungspartner

Mitarbeiter nebenberuflich qualifizieren

Unternehmen, die ihre Mitarbeitenden gezielt nebenberuflich weiterbilden oder Quereinsteigenden den Start in die Fitness- und Gesundheitsbranche erleichtern möchten, bietet die BSA-Akademie über 80 staatlich geprüfte und zugelassene Lehrgänge. Das Lehrgangssystem besteht aus einem kombinierten Fernunterricht mit Fernlernphasen und kompakten Präsenzphasen. Lehrgangsteilnehmende profitieren von maximaler Flexibilität und vielen weiteren Vorteilen. Die Präsenzphasen können digital oder an zwei regionalen Lehrgangszentren in Österreich (Wien und Innsbruck) sowie bundesweit in Deutschland (z. B. München) absolviert werden.

14.07.2023–16.07.2023, «Trainer/in für gerätegestütztes Krafttraining», München

11.08.2023–13.08.2023, «Trainer/in für Cardiofitness», Wien

25.09.2023–27.09.2023, «Athletiktrainer/in», München

Weitere Infos zu unseren Lehrgängen finden Sie unter:

www.bsa-akademie.de



Attraktive Qualifizierungsangebote

Mit der BSA-Akademie USP verschaffen

Qualifizieren, Geld sparen, Karriere machen: Mit dem «Basispaket I» der BSA-Akademie absolvieren Sie die Lehrgänge «Existenzgründung» und «Fitnesscoach» zu einem Vorzugspreis – Sie sparen 20 Prozent gegenüber Einzelbuchungen! Ergänzen Sie Ihre Qualifikationen dann noch um die «Fitnesstrainer/in-B-Lizenz» sowie zwei frei wählbare Spezialisierungslehrgänge, haben Sie das «BSA-Personal-Trainer-Zertifikat» in der Tasche. Zudem bietet die BSA-Akademie nun auch die «Fitnesstrainer/in-B-Lizenz» auf Englisch an: Im Lehrgang «Basic Fitness Trainer» lernen Sie, alle Massnahmen der Trainingssteuerung im Individualtraining inklusive der Planung eines fitnessorientierten Kraft-, Ausdauer- und Beweglichkeitstrainings durchzuführen. So können Sie auch internationale Trainierende adäquat betreuen. Dieser Lehrgang ist nur digital absolvierbar.

Weitere Infos zu den jeweiligen Lehrgängen sowie den Lehrgangspaketen erhalten Sie unter:

www.bsa-akademie.de



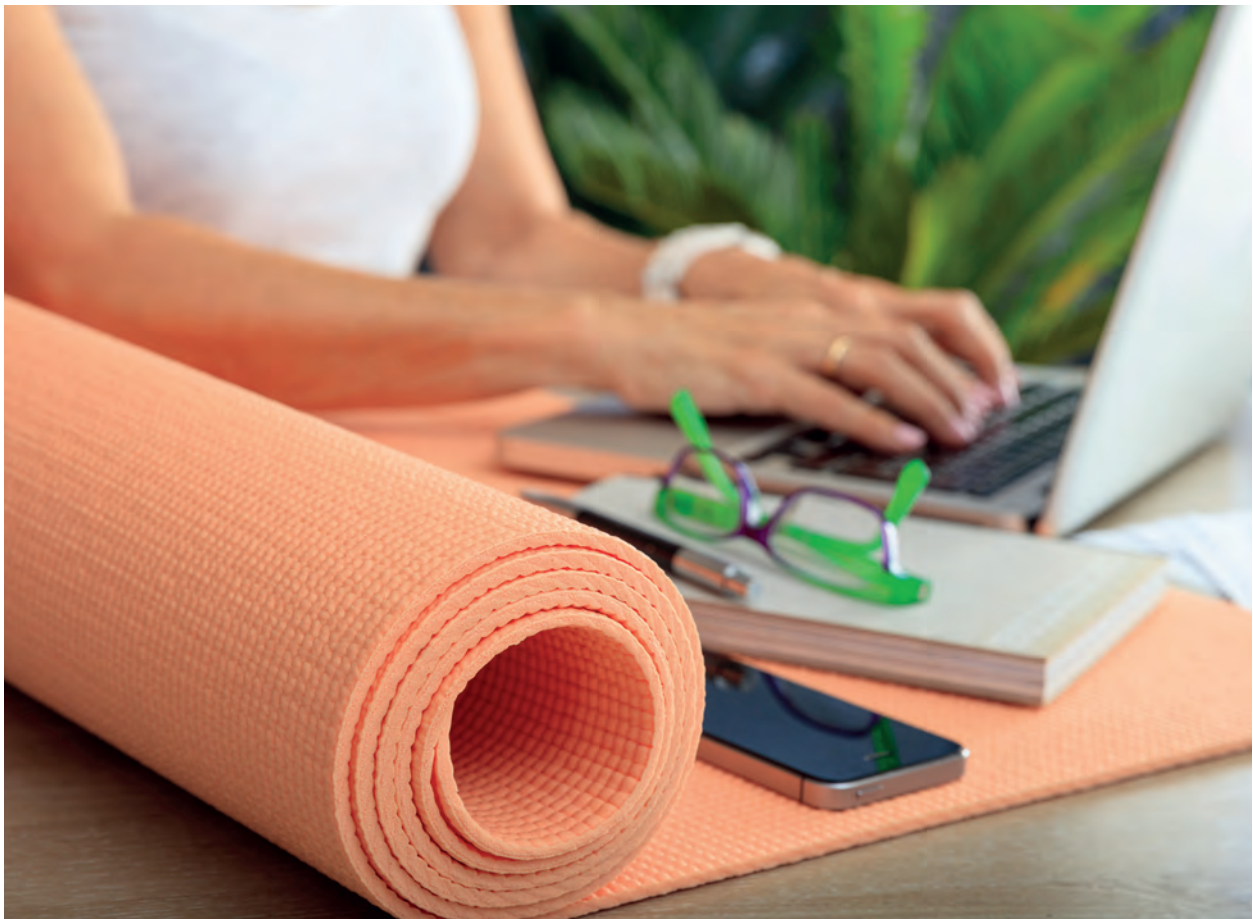
Auf der Trainingsfläche durchstarten

Dualer B. A.-Studiengang Fitnessstraining

Für die bedarfsgerechte Betreuung der Trainierenden in Fitness- und Gesundheitsanlagen ist qualifiziertes Personal mit ausgeprägter fachlicher Expertise essenziell. Der interdisziplinäre Bachelor-Studiengang Fitnessstraining der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) bereitet Studierende ideal für die sportliche Leitung in Fitness- und Gesundheitsunternehmen vor – im Besonderen für die Gesamtkonzeption, Entwicklung und Führung der Bereiche Individual- und Gruppentraining. Das duale Studiensystem verbindet ein Fernstudium mit kompakten Lehrveranstaltungen (digital und/oder vor Ort – z. B. in München) und eine vergütete Tätigkeit in einem Ausbildungsbetrieb.

Weiterführende Infos zum Studiengang erhalten Sie unter:

www.dhfpg.de/bft



Die kreative Organisation

« **Für jeden im Unternehmen, vom Lehrling bis zum Chef, gilt das Gleiche: Er kann sich erst dann erfolgswirksam entfalten, wenn er seine Rolle im Unternehmen versteht und erkennt, wie er mit seinen Hauptaufgaben zum Erreichen der gemeinsamen Ziele beiträgt.**

Manfred Helfrecht



Der Unternehmer

Der Unternehmer ist Unternehmer, weil er etwas unternimmt. Er gibt sich nicht mit dem Status quo zufrieden. Seine innere Unruhe drängt ihn zu Visionen und neuen Lösungsansätzen. Innerhalb einer modernen Organisation eines Fitnessclubs werden diese Aufgaben aufgrund ihrer Komplexität auch gemeinschaftlich getragen.

Der kreative Mensch

Erstens ist allen kreativen Menschen gemeinsam, dass sie schnell von einem Gedanken zum anderen springen können, ohne sich darin zu verlieren, ihr Weltmodell offen ist und über wenige Denkbarrieren verfügt. Zweitens besitzen sie die Fähigkeit, Spannungen sowohl in ihrer Intensität als auch in ihrer zeitlichen Dimension zu ertragen, mit ihnen umge-

hen zu können und Dinge reifen zu lassen, ohne dass sie vorzeitig wieder an Beachtung verlieren und verdrängt werden.

Anforderungen im Fitnessclub

Betrachtet man die Tätigkeit der Mitarbeiter in einem Fitnessclub, dann vermitteln sie Informationen und Wissen zu einem Top-Dienstleistungsprodukt. Sowohl die Mitarbeiter als auch das Produkt Fitness sind permanent in Bewegung. Die Logistik im Management hat in letzter Zeit diesbezüglich viel in den Clubs geleistet, unberücksichtigt blieb aber weitestgehend der Informationstransfer.

Damit eine Organisation kreativ arbeiten kann, ist darauf zu achten, dass die Kontaktnahme zwischen den Mitarbeitern untereinander und mit dem Produkt an sich ohne grosse

«Reibungsverluste» vonstattengeht. Dabei ist sehr wichtig, dass übergreifendes Denken unter allen Beteiligten zugelassen wird.

Anforderungen des Marktes

Der Kunde wünscht sich ein qualitativ gutes und kostengünstiges Produkt zur richtigen Zeit. Der Wettbewerb gibt weitere Bedingungen vor. Zwischen diesen komplexen Anforderungen gilt es den richtigen Mix zu finden, um den Fitnessclub mit seinen spezifischen Variablen (Philosophie, Mitarbeiter, Geräte, Lieferanten, Einrichtungen, Führungsstil etc.) zum Optimum zu führen. Dieser Prozess ist sehr dynamisch, da bei jeder Änderung in Ihrem Betrieb alle anderen Variablen wieder neu organisiert werden müssen, damit das System Ihres Clubs langfristig überleben kann.

Anforderungen des Produktes – Fitnessclub

Für eine kreative Organisation liegt hier der Schlüsselpunkt. Nicht streng hierarchisch oder ganz flach ist die ideale kreative Organisation, sondern die Sache selbst gibt die optimale Unternehmensstruktur vor. Ein Fitnessclub orientiert sich an dem Kunden, welcher eine optimale Dienstleistung in einer angenehmen Freizeitatmosphäre erleben will.

Das Produkt gibt die Struktur vor: Ein guter Clubmanager fühlt sich in das Produkt Fitness hinein, nimmt dessen Schwingungen auf und setzt sie in einer bewusst gelebten Unternehmensstruktur um.

Alle neuen Produkte im Club durchlaufen folgende Phasen:

Abklärung – Start – Aktivität – Analyse – Ende – oder sie werden zu einem Kernprodukt im Club wie z. B. das Koordinationstraining. Alle Mitarbeiter müssen sich diesem Prozess anpassen und nicht umgekehrt!

Idealtypus der kreativen Organisation

Da sich für jeden Fitnessclub nicht nur die am Markt gewünschten Dienstleistungen ändern, sondern auch die Produkte (Geräte, Maschinen), die Trainingstheorien und der Ausbildungsstand, gibt es nur einen idealen Typus der kreativen Organisation: Die Erkenntnis, dass tagtäglich ein neues Ideal anzustreben ist, bringt die flexible und änderungswillige Denkhaltung ins Unternehmen.

Jeder Fitnessclubmanager sucht nach der idealen Dienstleistung. Es ist aber gefährlich, andere Systeme oder Strukturen von fremden Clubs komplett zu kopieren, denn so werden nicht bemerkte Kriterien mit übertragen, die dem eigenen Betrieb Schaden zufügen können. Jeder Club muss stets hart an seiner eigenen Veränderung und stetigen Neufindung anhand seiner Philosophie arbeiten.

Faktoren der kreativen Organisation

Ein kreativer Fitnessclub strebt ein quantitativ und qualitativ ausgerichtetes Wachstum an. Ist z. B. das quantitative Wachstum erreicht – «jeder Mensch» betreibt Fitnesstraining – wird ein qualitatives Wachstumsziel – z. B. das «ide-

ale Fitnesstraining» für jedermann – kriert. Die Bereitschaft zur Veränderung wird einerseits durch Visionen von oben und andererseits durch tägliches, auf die Vision ausgerichtetes Handeln von unten gelebt. Der Umgang mit Neuem ist angstfrei – oder man versucht wenigstens, angstfrei damit umzugehen – sowohl hinsichtlich der Marktentwicklung als auch durch veränderte Arbeits- und Denkprozesse (lebenslanges Lernen).

Faktoren für die Entwicklung einer kreativen Organisation

In der Praxis wird eine kreative Organisation nicht neu entwickelt, denn jedes Unternehmen lebt bereits in seinem «Schneckenhaus». Die 80-zu-20-Regel von Pareto hilft hier: Zu 80 Prozent ist Ihr Club schon eine «kreative Organisation», wie hätten Sie sonst so lange «überlebt»?

Die restlichen 20 Prozent, die notwendig sind, um zur Spitze zu gehören, die sind das eigentliche Thema. Spitzenleistungen werden durch flexibel denkende Teammitglieder erreicht – einmal als Mitarbeiter, einmal als Chef, einmal im Team –, durch rasche Umsetzung einmal vereinbarter Ziele und den Mut zu Versuch und Irrtum.

Zusammenfassung

Handeln wie bisher nach dem Sankt-Florian-Prinzip? Der andere, aber ich nicht? Nein, jeder beginnt sofort, unmittelbar mit den ihm zur Verfügung stehenden Mitteln.

Ist einmal der Entschluss, zur kreativen Organisation zu greifen, gefasst, ist die eigentliche Arbeit fast getan, denn im Kopf sind die Gedanken bereits auf das neue Ziel ausgerichtet. Diese zu festigen und zu einer festen Struktur wachsen zu lassen, ist einfaches, tägliches Handeln.

Ein kleiner Schritt für jeden Clubmanager, ein grosser Schritt für Ihren Club.

Mein grösstes Problem als Coach und Berater sind nicht «unlösbar» Aufgaben, sondern das Handeln. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Erfolg beim Handeln (just do it) mit Ihrem Team. ■

Beste Grüsse
Ihr Edy Paul



Edy Paul

Coach und berät Einzelpersonen und Firmen mit eCoaching oder persönlich vor Ort (Strategie, Management, Neugründungen, Analysen, Schulungen, Konzeptentwicklungen, Raumplanung). Fitness- und Clubanalysen sowie Verkauf und Nachfolgeregelungen gehören ebenfalls zu seinen Leistungen.
Kontakt +41 79 601 42 66
edy.paul@paul-partnerag.com
www.edypaul.ch



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

Teil 1

Reflexion statt Reflexe



Der Mensch ist weder stark noch schnell. Verglichen mit anderen Tieren, sind wir ziemliche Schwächlinge. Trotzdem gelangten wir Menschen an die Spitze der Weltherrschaft und bestimmen heute über Leben oder Tod anderer Tiere. Nicht die Muskelkraft hat uns in diese Poleposition gebracht, sondern eine andere Superkraft. Diese Superkraft ist unser Denken.

Wenn wir die vollen PS dieser Superkraft nutzen wollen, dann ist es essenziell, dass wir über das eigene Denken nachdenken. Mag es für manche Ohren noch so unglaublich klingen: Jeder Mensch denkt. Wir können gar nicht anders. Der Mensch kann nicht nicht denken! An WAS wir denken, ist so unterschiedlich, wie es Menschen gibt. Neben dem WAS (wir denken) gibt es aber auch ein WIE (wir denken). Dieses WIE ist vielen jedoch nicht klar. Doch es ist das WIE, das uns hilft, unsere potenzielle Superkraft zu schärfen. Tun wir es nicht, dann tappen wir in viele Denkfallen. Dazu später mehr.

Der Mensch kann in zwei Formen schlussfolgern. Die erste ist über die Erfahrung und die zweite ist über das gesicherte Wissen. Diese unterschiedlichen Denkmechanismen zu kennen ist enorm wichtig. Nun folgen zwei holprige Begriffe: Induktion und Deduktion. Um Ihnen diese näher zu bringen, habe ich die Skizze «Apfelbaum» gezeichnet und die Box 1 erstellt. Bitte schauen Sie sich jetzt beide an. Sie ergänzen sich und das kann für das Verständnis sehr wertvoll sein. STOPP! Nicht weiterlesen, sondern gleich zur Skizze oder Box wechseln!

Box 1

Induktives und deduktives Denken

Beide Arten von Denken schliessen von einer Sache auf eine andere.

Induktion bedeutet herbeiführend. Von einer einzelnen Beobachtung (Erfahrung) schliesst man auf eine Gesetzmässigkeit (Naturgesetz).

Wir können aber auch umgekehrt schlussfolgern. Das ist das deduktive Denken. Deduktion bedeutet Herleitung. Wenn wir ein Naturgesetz kennen, können wir es auf einen konkreten Einzelfall anwenden.

Willkommen zurück: In der Apfelbaumskizze ist ersichtlich, dass ich mit dem Wissen (Deduktion) überprüfen kann, ob meine Erfahrung (Induktion) stimmig ist. Viele halten ihre Erfahrung für gesichertes Wissen. Das kann es durchaus sein (siehe Apfelbaumskizze), doch häufig ist die Erfahrung weit weg von der Wahrheit. Viele Dramen im Leben entstehen, weil der Mensch seine subjektive Erfahrung mit objektiver Wahrheit (gesichertes Wissen) verwechselt.

Ein Beispiel: Ein junger Mann geht in ein Gym, um Muskeln aufzubauen. Es gibt keine Betreuung vor Ort und so imitiert er Übungen, die andere Mitglieder eben auch machen. Nach einiger Zeit wird er sichtbar muskulöser. Dadurch angespornt, zieht er sich auf Social-Media-Kanälen zusätzliche Tipps rein und setzt diese um. Er wird noch muskulöser.

Die Chance ist nun gross, dass er meint: Ich weiss, wie es geht. Ich bin der lebendige Beweis dafür. Ich bin der Experte und dank meiner Erfahrung dazu ermächtigt, anderen zu sagen, wie sie zu trainieren haben. SEIN Training wird nun DAS Training für andere. Mit anderen Worten: SEINE Wahrheit wird neu DIE Wahrheit (für andere). Kleiner Exkurs in die Religion: MEIN Gott ist DEIN Gott – sonst hast du ein Problem.

Was er nicht weiss: Seine Erfahrungen waren völlig zufällig. Hätte er in einem anderen Fitnesscenter trainiert oder hätte er auf YouTube einen anderen Suchbegriff eingegeben, dann wäre sein Training mit grosser Wahrscheinlichkeit anders ausgefallen. Was er weiter nicht weiss: Hätte er durch ein anderes Training noch erfolgreicher sein können? Vielleicht ist er nicht wegen seinem cleveren Training, sondern trotz seines brachialen Trainings muskulöser geworden. Vielleicht hat er eine Top-Genetik, die auf das Training sehr gut reagiert hat. Hat nun jeder diese Adaptionsfähigkeit? Und wie sieht es bei den Lebensumständen aus, die bei jedem anders sind (Stress/Arbeit/Familie etc.)?

Kaum einer sagt: «Ich habe eine Möglichkeit herausgefunden, wie ICH erfolgreich Muskeln aufbauen konnte. Es gibt aber sicher noch viele andere Möglichkeiten, wie man es auch tun

kann und die eventuell noch besser sind.» Genau dasselbe gilt im Geschäftsleben. Als Centerleiter können Sie sagen: «Seit über 30 Jahren betreibe ich erfolgreich mein Gym. Ergo weiss ich, wie das Business funktioniert.» Was Sie aber nicht wissen: Mit anderen Modellen könnten Sie auch erfolgreich sein. Gar erfolgreicher? Wer weiss.

Ein grosses Problem des induktiven Denkens (Erfahrung) ist, dass es rückwärtsgerichtet ist. Unsere vergangenheitsgetränkte Erfahrung sagt uns: «Das hat früher prima geklappt. Also wird es auch in Zukunft immer so klappen.» Aber was, wenn sich die Umweltfaktoren ändern? Was, wenn wir bloss zufällig erfolgreich waren und nun es plötzlich nicht mehr sind? Mehr arbeiten oder mehr trainieren ist häufig die Antwort auf fehlenden Erfolg. Passen wir auf: Die vergangenen Erfolge bzw. die gemachten Erfahrungen können lernbehindert machen. Das Prinzip «Mehr vom selben» ist selten nützlich. Vor allem dann nicht, wenn Erfahrung blind als Wahrheit genommen wird. Ob Fitnesstraining, Politik, Religion etc. Unsere Vorstellungen über die Welt sind so schnell gemacht. Sobald wir eine Theorie haben, ändern wir unsere Meinung kaum noch. Wenn jemand unserer Theorie widerspricht und mit anderen Methoden genau gleich oder gar erfolgreicher ist, dann kann das unangenehm triggern. Wir haben die Wahl: Wir können entweder als Fixed Thinker oder Open Thinker durch die Welt gleiten (siehe Skizze B). Diese Unterscheidung hat grosse Wucht auf unser Leben. Ich überzeichne nun, damit die Konturen kantig sind. Beginnen wir mit dem Fixed Thinking:

Fixed Thinker kennen die Wahrheit. Noch schlimmer: Sie besitzen sie. Deswegen brauchen sie nicht mehr zu diskutieren. Vom anderen zu lernen ist nicht möglich, da diese ja nicht im Besitz der Wahrheit sind. Das eigene «So denken» mutierte zum «Nur noch so denken». Das Absolute regiert die eigene Denkwelt. Mit einer solchen Weltanschauung braucht man sich die Welt nicht mehr anzuschauen. Fundamentalisten sind pure Fixed Thinker. Was der Fixed Thinker nicht weiss: Er verwechselt seine Erfahrung mit Wissen und diese Vermischung verursacht eine üble «Hirnerschmutzung», die schnell ideologisch wirkt. Und Ideologie ist wie Mundgeruch. Das haben nur andere.

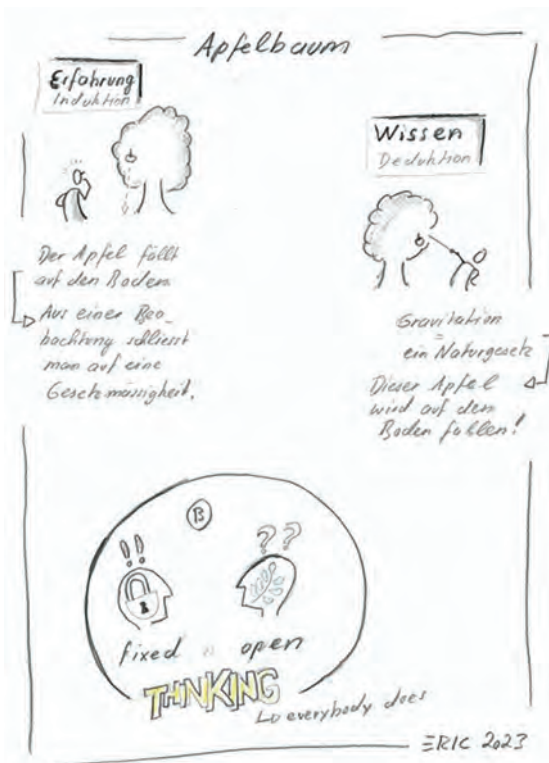
Open Thinker verwechseln ihre Erfahrungen nicht mit der Wahrheit. Sie haben gelernt, ihren Gedanken zu misstrauen und sind deshalb keine Sklaven ihrer Gedanken. Eine andere Sichtweise ist keine Bedrohung, sondern eine Bereicherung.

Als Open Thinker ist man nicht mit seinen Ideen «verheiratet», noch klebt man am Absoluten. Irritation im Leben ist kostbar, da sie uns einlädt unsere Einstellungen, Erfahrungen, unser Wissen oder unsere Werte zu überdenken. Die Wissenschaft atmet im Geist des Open Thinking und das kann durchaus wehtun. Die drei grossen Kränkungen der Menschheit sind für viele Menschen ein wüster Schlag ins Gesicht (siehe Box 2).

Geübte Open Thinker wissen: Eigentlich wissen wir sehr wenig. Wir überschätzen unser Wissen und unterschätzen gleichzeitig unsere grosse Unwissenheit. Wenn wir also klug sein wollen, dann müssen wir uns damit abfinden, dass wir es nicht sind.

Fazit

Denken ist die Superkraft des Menschen. Beim Denken gibt es ein WAS und ein WIE. Das WAS bezieht sich auf die Themen. Diese sind vielfältig und bei jedem Menschen unterschiedlich. Beim WIE haben wir zwei Möglichkeiten, um von einer Sache auf eine andere zu schliessen. Wir können induktiv denken. Aus Erfahrungen schliessen wir auf eine Gesetzmässigkeit/Wahrheit. Beim deduktiven Denken denkt man umgekehrt. Man kennt die Gesetzmässigkeit/Wahrheit und schliesst dann auf den Einzelfall. In der nächsten FT wird das deduktive Denken beleuchtet. ■



Box 2 Die drei grossen Kränkungen

1. Kosmologisch – Kopernikus
Die Erde ist nicht der Mittelpunkt des Weltalls.
2. Biologisch – Ch. Darwin
Der Mensch ist aus der Tierreihe entstanden.
3. Psychologisch – S. Freud
Das Ich ist nicht Herr im Haus.



Eric-Pi Zürcher

Eric-Pi Zürcher war früher über Jahre als Personal Trainer tätig und arbeitet nun beim FC Thun als Konditionstrainer.

E-Mail: pierzuercher@gmail.com



Teil 2

Führe oder du wirst vorgeführt!

Bereits im ersten Teil meiner Reihe «Führe oder du wirst vorgeführt» bin ich auf den Begriff Führung zu sprechen gekommen – für viele Führungskräfte keine einfache Aufgabe. Ich habe dir bereits aufgezeigt, was Führung genau bedeutet und dir meinen Fünf-Schritte-Plan zu deiner persönlichen Zielerreichung vorgestellt. In diesem zweiten Teil erkläre ich dir, wieso deine Mitarbeitenden einen zentralen Faktor für das Erreichen von Zielen darstellen und wo hier die Parallelen zum Sport liegen!

Im zweiten Teil schauen wir uns nun an, was der Mitarbeitende will und nähern uns u. a. der Frage: Gibt es den einen richtigen Führungsstil? Am Ende dieser so wichtigen Auseinandersetzung mit dem Thema Führung findest du eine Checkliste, die dir helfen soll, u. a. dich und deine Führung positiv zu hinterfragen.

Was will der Mitarbeitende?

Du kannst die tollsten Ziele erarbeiten, über die besten Einarbeitungs- und Weiterbildungskonzepte verfügen und die schönste Infrastruktur bieten; wenn aber die wichtigsten Ziele des Mitarbeitenden nicht mit deinen Zielen übereinstimmen, wirst du – werdet ihr – keine Erfolge feiern!

Es bedarf nicht einer hundertprozentigen Übereinstimmung, doch sollten die persönlichen Ziele und die Wertvorstellungen des Mitarbeitenden mit den deinen zu einem hohen Prozentsatz übereinstimmen. Zu gross sind sonst die Unterschiede in Denken und Handeln. Und das führt zu ungunstigen Gefühlen, Missverständnissen und schlussendlich auch zu Misserfolg. Darum ist es unerlässlich, dass du die wahren (und ehrlichen) Ziele, Wünsche und Bedürfnisse deiner Mitarbeitenden kennst. Ermittle dabei auch die Erwartungen des Mitarbeitenden. Frage nach seinen Motiven (Gründen) für sein Tun und finde heraus, wie er/sie geführt werden will. Nein, es geht nicht um ein «Wunschkonzert». Es geht darum, deine Mitarbeitenden wirklich kennenzulernen und dafür zu sorgen, dass ihr in die gleiche Richtung blickt und euch gegenseitig unterstützt.

Führungsstil

Gibt es den einen richtigen und erfolgreichen Führungsstil? Und wenn ja, welcher ist es? In der Fachliteratur gelten zwei Modelle als Klassiker (vgl. Tab. 1).

Wie du unschwer erkennst, gibt es wohl kaum eine festgelegte «richtige» Führungsart. Auch ist bekannt, dass viele Führungspersönlichkeiten «Mischformen» aus diversen Führungsstilen anwenden. Meiner Meinung nach gibt es DIE Führungsmethodik nicht. Zu viele Faktoren spielen in einem erfolgreichen Team eine Rolle, um es mit nur einer Art zusammenzuführen. Aus diesem Grund habe ich vor vielen

Jahren für den Begriff Führung eine Analogie zum Sport geschaffen, welche ich dir nachfolgend gern darstelle.

Führen ist «sportlich»

Du erkennst sofort die Doppeldeutung. Zum einen ist Führen als Aufgabe wirklich sportlich – da sie mitunter auch herausfordernd, manchmal sehr anstrengend und ebenso erfüllend ist wie das Training beim Sport. Auf der anderen Seite ist Führen «sportlich», weil es viele Parallelen zum Sport gibt, welche meiner Meinung nach eindrücklich aufzeigen, was Führen heisst und wie du erfolgreich führst.

Dein Team sind die Sportler und Sportlerinnen und du bist der Trainer, welchen ich hierbei lieber Coach nenne. Dieses Bild illustriert – für mein Empfinden – hervorragend das Verhältnis zwischen Führungsperson und Team. Dir und allen anderen ist sofort und unmissverständlich klar, dass im Sport der Coach und das Team dasselbe Ziel verfolgen.

Was macht einen erfolgreichen Coach aus?

Erfolgreiche Coaches sind kompetent. Sie kennen das Spiel, beherrschen die Regeln und sind taktisch auf der Höhe. Sie sind erfolgsgetrieben und wollen gewinnen – wie ihr Schützling oder das Team auch. Obschon es mitunter unangenehm sein kann, ist Ehrlichkeit ein sehr wichtiger Faktor in der Beziehung zwischen Coach und Team. «Schulterklopper» und «Wegschauer» haben noch nie Champions hervorge- ▶

Tab. 1: Führungsstilmodelle nach Weber und Lewin

Nach Max Weber	Autokratisch	<ul style="list-style-type: none"> • Alleinherrscher • strenge Hierarchie • trifft Entscheidungen allein
	Patriarchalisch	<ul style="list-style-type: none"> • Alleinherrscher • «Vater» • trifft Entscheidungen allein • Fürsorge für Angestellte
	Charismatisch	<ul style="list-style-type: none"> • gewinnend durch Charisma • redegewandt • selbstbewusst
	Bürokratisch	<ul style="list-style-type: none"> • personenunabhängig • per Amt in Führungsposition • klare Richtlinien, Vorschriften, etc.
Nach Kurt Lewin	Autoritär	<ul style="list-style-type: none"> • Führungsperson gibt Ton an • Kritik unerwünscht • Bedürfnisse/Wünsche Mitarbeitender irrelevant • Hauptfokus auf Erfolg
	Demokratisch	<ul style="list-style-type: none"> • Zusammenarbeit zwischen Team und Führungsperson • Delegation von Verantwortung zur Motivation • offene Kommunikation • konstruktive Kritik möglich
	Laissez-faire	<ul style="list-style-type: none"> • Mitarbeitende haben weite Handlungsfreiheiten • Führung greift nicht ein
	Bürokratisch	<ul style="list-style-type: none"> • personenunabhängig • per Amt in Führungsposition • klare Richtlinien, Vorschriften, etc.

Tab. 2: In drei Schritten zum wertvollen Mitarbeitenden

Schritt 1	Schritt 2	Schritt 3
Rekrutieren	Befähigen	Fördern
<ul style="list-style-type: none"> • suchen • selektieren • einstellen 	<ul style="list-style-type: none"> • einarbeiten • begleiten • schulen 	<ul style="list-style-type: none"> • entwickeln • fördern • befördern

bracht! Coaches wünschen sich übrigens dasselbe auch vom Sportler. Das ist die Basis einer erfolgreichen Beziehung. Wer mich kennt, kennt auch meinen Spruch zum Thema Kommunikation: «Kommunikation ist alles und alles ist Kommunikation.» Und das gilt auch beim Coaching (Führen) im Sport und Business: Sei dir der Macht des Wortes und der Kommunikation bewusst. Und solltest du in diesem Bereich Defizite erkennen, lohnt es sich für dich, entsprechende Kurse, Seminare oder Workshops zu besuchen.

Was macht mein Team? Warum macht es mein Team so oder so? Was erreichen die Teammitglieder damit? Was ist erfolgreich, was nicht? Viele Fragen, die für eine Analyse notwendig sind. Erfolgreiche Coaches analysieren regelmässig Sportler, Teams, Gegner, Umfeld u. v. m. Um zu gewinnen, muss der Coach das Beste aus jedem Teammitglied herausholen, sie nach Stärken einsetzen. Ihnen die Möglichkeit geben, zu wachsen. Dazu muss er sein Team kennen, muss sein Team «spüren» (Stichwort: Empathie). Und erfolgreiche Coaches lassen sich nicht beirren. Sie gehen konsequent ihren Weg. Sie sind der «Fels» in der Brandung, der «sichere Hafen». Dadurch sind sie auch Vorbild. Und was nicht zu vernachlässigen oder zu vergessen ist: Ein erfolgreicher Coach hat Spass am Führen und an der Entwicklung von Sportlern und vermittelt diese Begeisterung auch. Nachhaltig erfolgreich sind nur Menschen, welche auch Spass an dem haben, was sie tun.

Die «richtigen» Spieler

Jeder Coach macht sich permanent Gedanken über die Zusammensetzung seines Teams. Die Frage nach dem «richtigen» Spieler an der «richtigen» Position zum «richtigen» Zeitpunkt um das «Richtige» zu tun ist immer präsent. Hast du dir diese Fragen auch schon gestellt? Und was machst du, wenn du auf die eine oder andere Frage mit Nein antworten musst? Ich werde oft gefragt, wie man den «richtigen» Mitarbeitenden findet. Vorweg: Es gibt kein Rezept dafür. Vielmehr ist es ein Konzept, welches du haben solltest. Mein Konzept basiert auf den drei Schritten, welche in Tabelle 2 aufgeführt sind.

Zum Schluss – deine Checkliste

Gehen dir beim Lesen dieses Artikels viele Fragen durch den Kopf? Hinterfragst du dich und/oder deine Führungsart? Bist du unsicher? Mit der nachfolgenden Checkliste gebe ich dir ein Tool an die Hand, um dich, deinen Führungsanspruch und -stil, dein Team und deine Ziele positiv zu hinterfragen. Es geht dir um Erfolg. Es geht dir darum, dein Team erfolgreich zu führen und zu begleiten. Und du willst dabei auch Spass haben.

Somit ist es richtig, sich selbst nicht nur jetzt, sondern immer wieder auf den Prüfstand zu stellen.

Deine Checkliste

- Will ich führen?
- Wie führe ich?
- Wie will ich führen?
- Habe ich klare Ziele?
- Habe ich einen klaren Plan zur Zielerreichung?
- Habe ich das «richtige» Team?
- Setze ich mein Team nach Stärken ein?
- Kommuniziere ich klar und konsequent?
- Habe ich einen Massnahmenplan bei «Kurschwankungen»?

Diese Checkliste hat nicht den Anspruch vollständig zu sein. Vielmehr dient sie dir als Denk- und Handlungsanlass. Es ist sogar gewollt, dass du deine Checkliste ergänzt oder auch anpasst. Und solltest du jetzt gerade spüren, dass in dir eine Stimme sagt: «Wann bitteschön soll ich das noch machen?», weisst du umgehend, dass es nicht nur wichtig, sondern dringend ist. Und solltest du das Gefühl haben, keine Zeit oder Kapazität dafür zu haben, empfehle ich dir, einen Coach (denn Führen ist «sportlich») zu suchen, um dich und dein Team auf Erfolgskurs zu bringen.

Und vergiss nicht: Wenn du nicht führst, wirst du vorgeführt! Es wird immer geführt, die Frage ist nur, wer führt. Und in diesem Sinne hoffe ich sehr, dass du es bist, der oder die führt! Viel Spass, Erfolg und Ausdauer beim «never-ending Thema» Führung und Team. ■



Giusi Verre

Nach einer erfolgreichen Bankkarriere gründete Giusi Verre im Alter von 26 Jahren sein erstes Fitnessunternehmen. Bereits zwei Jahre später folgten diverse Übernahmen und Eröffnungen von Clubs. So entstand mit 14 Anlagen eine der grössten Ketten der Schweiz. Heute berät er zusammen mit seiner Frau Anita unter dem Label GYM LOVERS Einzelstudioinhaber und -inhaberinnen von A(kquise) bis Z(ielerreichung).

Kontakt: +41 79 228 91 81
 info@gym-lovers.com
www.gym-lovers.com

**Jetzt
inserieren!**
ab CHF 160.-

Erfolgreich Personal finden



JOBFITNESS.ch

Das NO.1 Fitness Stellenportal der Schweiz!



Belastungssteuerung auf Basis des metabolischen Profils

Auswahl und Verteilung von Ausdauertrainingsmethoden

Das metabolische Profil einer Person beschreibt gewisse Charakteristika der Energiebereitstellung bei körperlicher Belastung. Durch die Ermittlung solcher Profile können Ausdauertrainingsmethoden in verschiedene Intensitätsbereiche aufgeteilt und individuell gesteuert werden, um die Effektivität zu optimieren.

Die Belastungssteuerung im Ausdauertraining erfolgt auf Basis bestimmter Kenngrößen der Energiebereitstellung. In Theorie und Praxis des Trainings zur Verbesserung der Ausdauerleistungsfähigkeit werden die verwendeten Trainingsmethoden üblicherweise in verschiedene Zonen bzw. Trainingsbereiche eingeteilt, die sich hinsichtlich ihrer primären Beanspruchung der Energiebereitstellungssysteme unterscheiden (Kenneally, Casado & Santos-Concejero, 2018).

Trainingszonen auf Basis des metabolischen Profils

Um die Belastung im Ausdauertraining gezielt steuern zu können, erscheint es demnach sinnvoll, zuerst das metabolische

Profil der Trainierenden zu bestimmen. Dies geschieht in der Regel durch eine sportmedizinische Leistungsdiagnostik, beispielsweise mittels Laktatmessungen und Atemgasanalyse (Spiroergometrie) (Fünten, Faude, Skorski & Meyer, 2022, S. 200–203). Allerdings gibt es mittlerweile auch vereinfachte diagnostische Verfahren zur Ermittlung dieser Daten, um eine individualisierte Belastungssteuerung im Ausdauertraining auch ohne sportmedizinische Leistungsdiagnostik zu ermöglichen. Beispielsweise existieren hierfür moderne Softwarelösungen, die anhand verschiedener maximaler Leistungstests verlässliche Werte zur Bestimmung eines metabolischen Profils liefern können, ohne auf aufwendige und kostenintensive Geräte und Analysen angewiesen zu sein. Dies

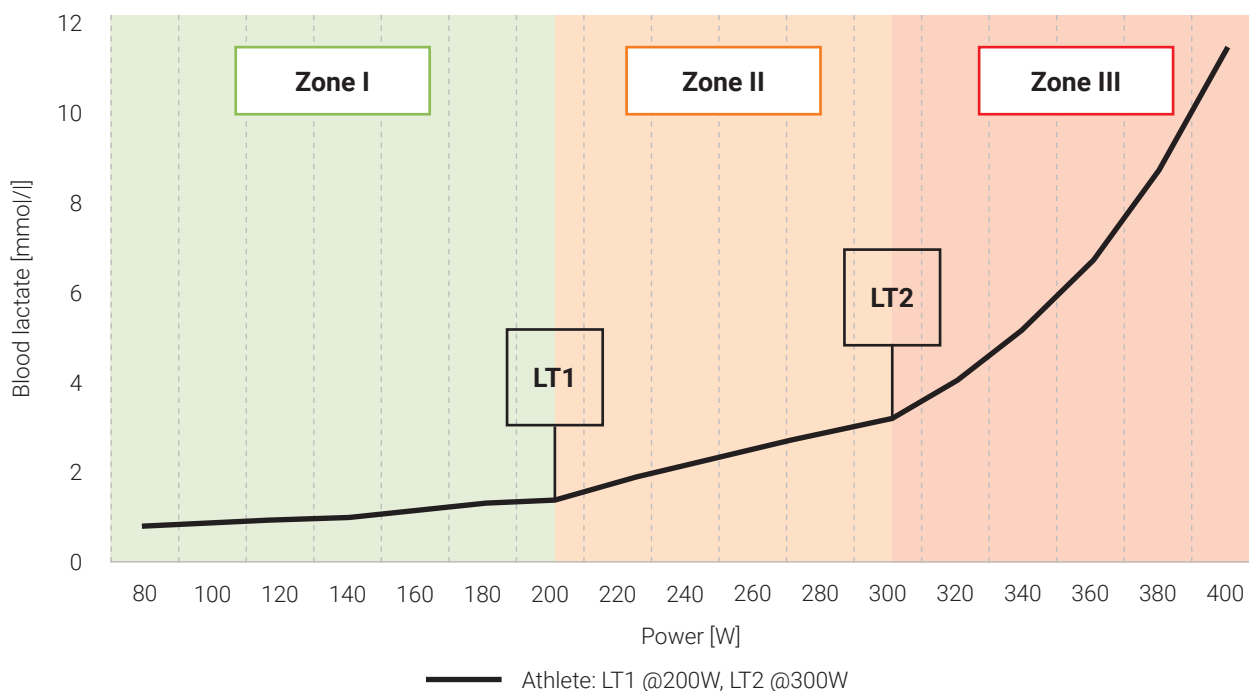


Abb. 1: Aerobe (LT1) und anaerobe Schwelle (LT2) in der Laktatleistungskurve

ermöglicht, dass Athleten und Athletinnen nicht mehr zwingend im Labor erscheinen müssen, sondern die Erhebung der relevanten Parameter unter fachkundiger Anleitung direkt am Trainingsort bzw. im Fitnesscenter erfolgen kann.

Neben der Bestimmung der VO_{2max} und des maximalen Laktat-Steady-State werden oft auch die Laktatschwellen (aerobe Schwelle, alt.: «LT1» und anaerobe Schwelle, alt.: «LT2») ermittelt (Faude, Kindermann & Meyer, 2009). Mit diesen Werten kann man das metabolische Profil einer Person in drei Zonen einteilen und individuelle Empfehlungen zur gezielten Belastungssteuerung festlegen (Fünten, Faude, Skorski & Meyer, 2022, S. 212–214).



Lesen Sie hierzu auch den Fachartikel «Trainingsbereiche im Ausdauertraining – Mehr Leistung durch angepasste Energiebereitstellung» von Dan Aeschlimann in Ausgabe 202 der FITNESS TRIBUNE.

Die Laktatschwelle 1 (LT1) kennzeichnet die Intensität während körperlicher Belastung, bei der die Laktatproduktion im Körper erstmalig über die Ruhewerte ansteigt, was als erster Knick in der Laktatleistungskurve sichtbar ist (Abb. 1). Dieser Punkt wird auch als aerobe Schwelle bezeichnet und entspricht einer geringen Intensität des Trainings, die ein Athlet über einen langen Zeitraum ohne grosse Anstrengung aufrechterhalten kann.

Die Laktatschwelle 2 (LT2) beschreibt die höchstmögliche Belastungsintensität, bei der die Laktatbildung und -elimination gerade noch im Gleichgewicht (maximales Laktat-Steady-State [MLSS]) sind. Bewegt man sich mit einer höheren Intensität (über der LT2), übersteigt die Laktatproduktion den Laktatabbau, was zu einer Anhäufung von Laktat im Blut führt. Dieser Punkt

wird auch als anaerobe Schwelle bezeichnet und entspricht einer hohen Intensität des Trainings, die ein Athlet nur für eine sehr begrenzte Zeit aufrechterhalten kann, bevor er ermüdet. In der Laktatleistungskurve ist die LT2 als zweiter Knick ersicht-lich (Abb. 1) (Fünten, Faude, Skorski & Meyer, 2022, S. 212).

Auswahl und Verteilung der Trainingsmethoden

Das Wissen um die Laktatschwellen ist nützlich, um Trainingsmethoden in bestimmte Zonen bzw. Bereiche einzuordnen und zielspezifische Methoden für die Trainingsplanung auswählen zu können.

Durch die Kenntnis über die individuellen Belastungsintensitäten bei LT1 und LT2 können nun ein metabolisches Profil der Person erstellt und die entsprechenden Trainingszonen definiert werden. Basierend auf dem individuellen metabolischen Profil und der jeweiligen Zielsetzung des Trainings kann dann mit verschiedenen Trainingsmethoden gearbeitet werden, um die gewünschten Trainingsadaptionen auszulösen (Fünten, Faude, Skorski & Meyer, 2022, S. 212–214). In Abbildung 1 wurde dies exemplarisch folgendermassen festgelegt:

- Zone 1: <200 W – regeneratives und niedrig intensives Ausdauertraining; wird auch als Regenerations- und Kompensationsbereich bezeichnet.
- Zone 2: 200–300 W – moderates bis intensives Ausdauertraining mit Dauerbelastungen von bis zu 90 Minuten; wird auch als Entwicklungsbereich bezeichnet.
- Zone 3: >300 W – kurze Belastungen mit sehr hohen bis maximalen Intensitäten; wird auch als Spitzenbereich bezeichnet.

Zyklische Ausdauersportarten wie Laufen, Radfahren oder Schwimmen erfordern eine systematische Auswahl und Verteilung der Trainingsmethoden, um Trainingseffekte zu ▶

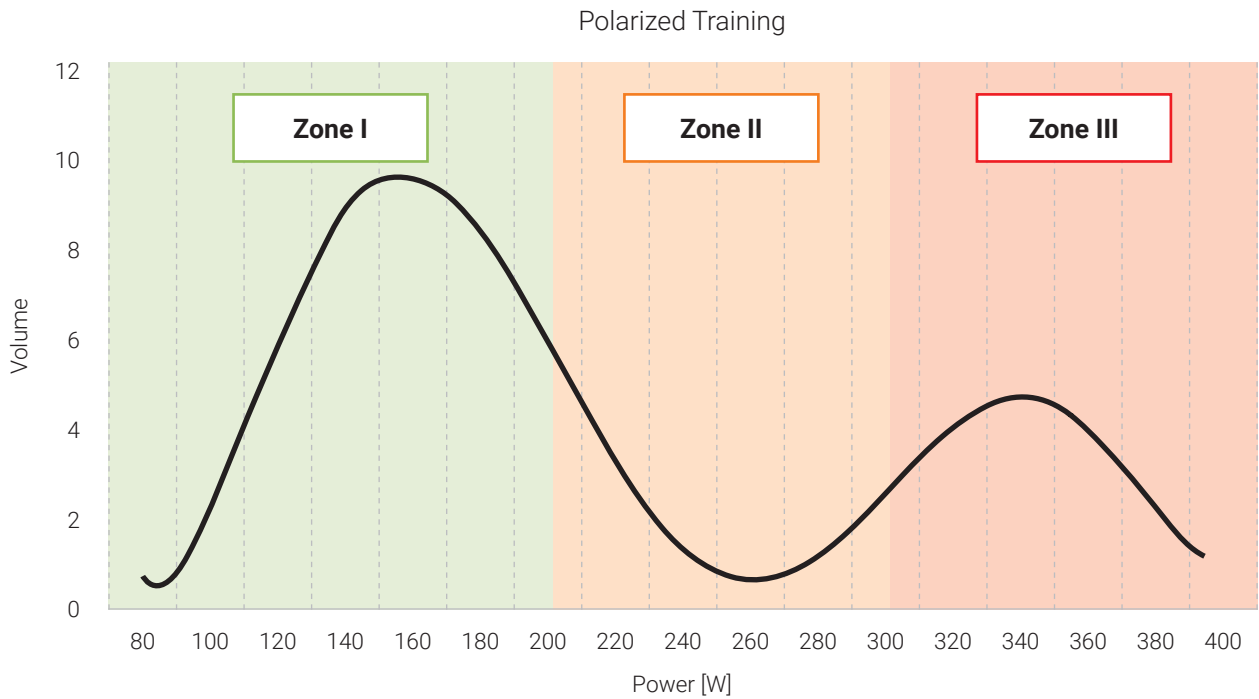


Abb. 2: Schematische Verteilung der Belastungsintensitäten beim polarisierten Training

optimieren. Zwei beliebte Herangehensweisen zur Verteilung des Gesamttrainingsvolumens auf verschiedene Intensitätszonen stellen in diesem Kontext das polarisierte Training (engl.: polarized training) und das pyramidale Training (engl.: pyramidal training) dar, aus denen in der Praxis viele weitere Methoden und Mischformen abgeleitet wurden (Filipas, Bonato, Gallo & Codella, 2022; Rosenblatt, Perrotta & Vicenzino, 2019).

Das polarisierte Training

Das polarisierte Training zeichnet sich dadurch aus, dass ausschliesslich niedrig bis moderat intensive Belastungen in Zone

1 sowie hohe Intensitäten in Zone 3 geplant werden, während Zone 2 im Training keine Berücksichtigung findet (Seiler & Kjerland, 2006). Bei diesem Ansatz werden beispielsweise ca. 80 bis 90 Prozent des Trainings mit geringer Intensität in Zone 1 absolviert, während die verbleibenden ca. 10 bis 20 Prozent als hochintensive Belastungen ausschliesslich in der Zone 3 stattfinden (Abb. 2). Diese Methode hat sich für viele Athleten als effektiver Ansatz zur Verbesserung ihrer Leistung erwiesen und wird mittlerweile häufig angewendet (Rosenblatt, Perrotta & Vicenzino, 2019). Die Idee hinter dem polarisierten Ansatz ist, dass der Fettstoffwechsel durch den hohen Anteil konti-

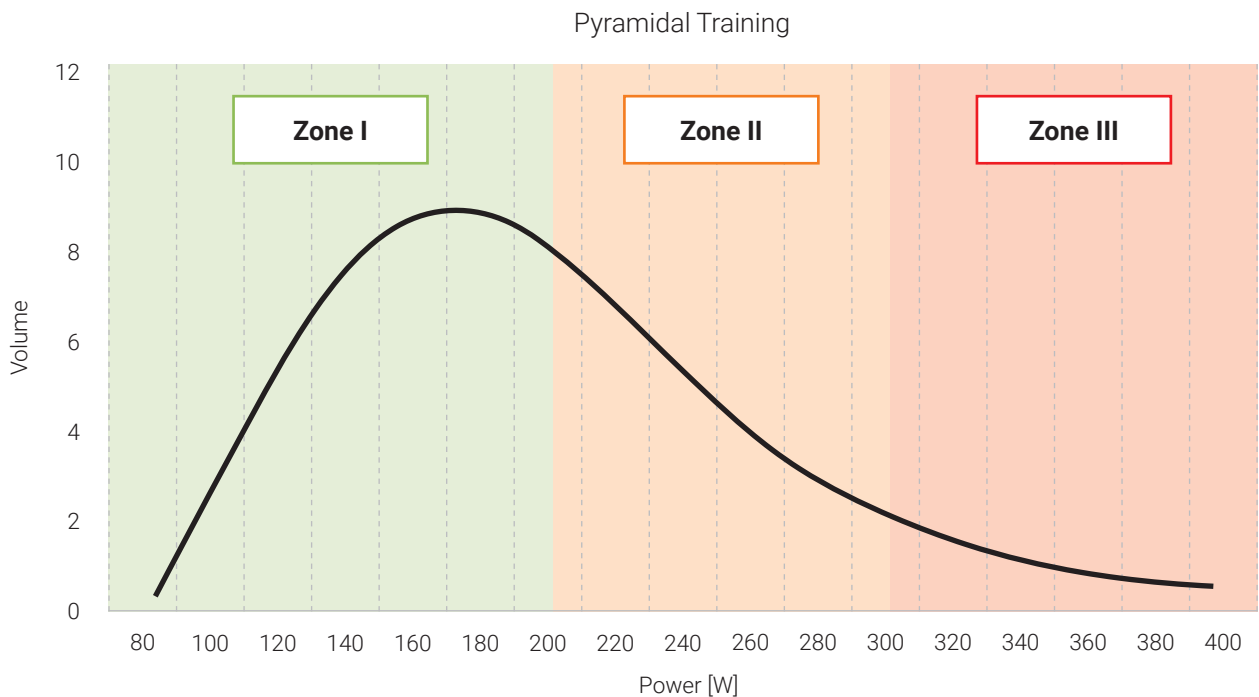


Abb. 3: Schematische Verteilung der Belastungsintensitäten beim pyramidalen Training

nuierlicher Belastungen mit moderaten Intensitäten optimiert werden soll. Ein geringerer Anteil an Trainingseinheiten mit hoher bis maximaler Intensität wird geplant, um die VO_2 max und die anaerobe Kapazität zu verbessern (Laursen & Jenkins, 2002; Milanovic, Sporiš & Weston, 2015). Dieser Ansatz soll ausserdem dazu beitragen, Übertraining und Verletzungen zu vermeiden, weil dadurch ausreichend viel Regenerationskapazität geschaffen wird, um sich von hochintensiven Einheiten zu erholen.

Das pyramidale Training

Das pyramidale Training hingegen bezieht sich auf eine Trainingsmethode, bei der die Trainingsbelastung auf alle drei Zonen mit geringer, mittlerer und hoher Intensität aufgeteilt wird (Filipas, Bonato, Gallo & Codella, 2022). Wie beim polarisierten Training findet auch hier der Grossteil des Trainings bei geringer Intensität statt (ca. 60–70 %), jedoch wird beim pyramidalen Ansatz auch ein signifikanter Teil des Trainingsvolumens bei mittlerer Intensität absolviert (ca. 15–25 %) und nur ein sehr kleiner Teil (ca. 0–10 %) bei hoher Intensität (Abb. 3). Dieser Ansatz kann insbesondere bei leistungsorientierten Ausdauersportlerinnen und -sportlern zur Vorbereitung auf Wettkampfleistungen sinnvoll sein, da hierbei eine wesentliche Zeit mit dem Wettkampftempo (an bzw. knapp unter der anaeroben Schwelle [LT2]) trainiert wird (Selles-Perez, Fernandez-Sáez & Cejuela, 2019).

Ein potenzieller Nachteil des pyramidalen Trainings besteht jedoch darin, dass es zumindest in der Theorie leichter zu Überlastungserscheinungen bis hin zu Übertraining führen kann, da insgesamt ein deutlich grösserer Anteil des Trainings (30–40 %) mit höheren Intensitäten absolviert wird. Aus diesem Grund sollte bei Anwendung des pyramidalen Ansatzes ein besonderes Augenmerk auf der Sicherstellung eines adäquaten Regenerationsmanagements liegen.

Polarisiertes vs. pyramidales Training

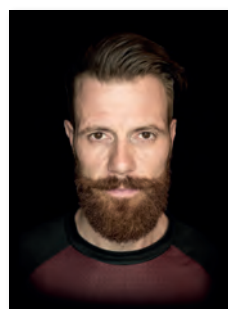
Bei der Gegenüberstellung beider Ansätze zur Verteilung des Trainingsvolumens auf verschiedene Trainingszonen bzw. Intensitätsbereiche muss festgehalten werden, dass beide Herangehensweisen gewisse Vor- und Nachteile haben, weshalb es keinen pauschal «richtigen» oder «falschen» Ansatz gibt. Sowohl das polarisierte als auch das pyramidale Training gelten gegenüber einem reinen «Schwellentraining», das ausschliesslich an oder um die anaerobe Schwelle absolviert wird, hinsichtlich der Verbesserung der Ausdauerleistung als überlegen (Keneally, Casado & Santos-Concejero, 2018; Rosenblatt, Perrotta & Vicenzino, 2019). Letztendlich sollte die Entscheidung zwischen beiden Ansätzen nicht nur von deren Effektivität, sondern insbesondere auch von der individuellen Zielsetzung, dem Ausgangsniveau der Leistungsfähigkeit, der zeitlichen Verfügbarkeit sowie den persönlichen Vorlieben abhängig gemacht werden. Wenn jedoch lediglich eine Verbesserung der allgemeinen Fitness und Leistungsfähigkeit angestrebt wird, könnte das polarisierte Prinzip der effektivere Ansatz sein. Trainiert man jedoch auf eine bestimmte körperliche Herausforderung oder einen Wettkampf hin, könnte das

pyramidale Prinzip die bessere Wahl darstellen. Unabhängig davon, welcher Ansatz angewendet wird, sollte regelmässig das Feedback der Trainierenden eingeholt und erneute Leistungstests durchgeführt werden, um feststellen zu können, ob der eingeschlagene Weg die gewünschten Effekte hervorruft. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse können dann dazu verwendet werden, das Training für den nachfolgenden Trainingszyklus anzupassen oder gegebenenfalls den Ansatz zu wechseln.

Eine Kombination aus beiden Methoden kann auch eine effektive Möglichkeit sein, die Vorteile beider Ansätze zu nutzen. So hat sich im Ausdauersport bewährt, vom polarisierten Prinzip in der Saisonvorbereitung zu einem pyramidalen Prinzip in der unmittelbaren Wettkampfvorbereitung überzugehen.

Fazit

Die Trainingsplanung auf Grundlage des individuellen metabolischen Profils ermöglicht die präzise Steuerung und Verteilung der Trainingseinheiten in verschiedenen Intensitätsbereichen bzw. Trainingszonen. Dabei gibt es keine eindeutige Antwort darauf, ob bzw. für wen das polarisierte oder das pyramidale Training der bessere Ansatz ist, da jede Person unterschiedliche Bedürfnisse und Ziele hat. Neben dem Training müssen auch andere Faktoren wie Ernährung, Erholung und Schlaf berücksichtigt werden. Ein ausgewogener Ansatz, der alle diese Faktoren berücksichtigt, kann dazu beitragen, die Leistung und Gesundheit langfristig optimal zu verbessern. Durch die Vielzahl der einflussnehmenden Faktoren ist es insbesondere bei der Anwendung komplexerer Trainingsansätze unerlässlich, professionelle Unterstützung durch entsprechend qualifizierte Fachkräfte für die Testung sowie die Trainingsplanung und -betreuung in Anspruch zu nehmen. ■



Dan Aeschlimann

Dan Aeschlimann ist Gründer der Azum system AG, einem Unternehmen für Sportcoachingsoftware, und der MY sport GmbH, die Coaching für Ausdauersportler anbietet. Vor seiner Zeit als Coach und Unternehmer war Dan Aeschlimann professioneller Strassenradfahrer.

www.safs.com

Auszug aus der Literaturliste

Filipas, L., Bonato, M., Gallo, G. & Codella, R. (2022). Effects of 16 weeks of pyramidal and polarized training intensity distributions in well-trained endurance runners. *Scandinavian Journal of Medicine & science in sports*, 32 (3), 498–511.

Rosenblatt, M. A., Perrotta, A. S. & Vicenzino, B. (2019). Polarized vs. Threshold Training Intensity Distribution on Endurance Sport Performance: A Systematic Review and Meta-Analysis of Randomized Controlled Trials. *Journal of strength and conditioning research / National Strength & Conditioning Association*, 33 (12), 3491–3500.

Seiler, S., & Kjerland, G. Ø. (2006). Quantifying training intensity distribution in elite endurance athletes: is there evidence for an "optimal" distribution?. *Scandinavian Journal of Medicine & Science in Sports*, 16(1), 49–56.

Für eine vollständige Literaturliste kontaktieren Sie bitte info@fitness-tribune.ch.



Foto: Prostock-studio – stock.adobe.com

Fitnessstraining als Coping-Strategie

Bewegung gegen Stress – Wieso funktioniert's?

Körperlicher Aktivität werden viele positive Auswirkungen auf Körper und Geist zugeschrieben, die dazu beitragen können, Stress abzubauen und das allgemeine Wohlbefinden zu steigern. Daher sollte ein regelmässiges Training absolviert werden. Welche Begründung hinter dieser Empfehlung steckt, wird in diesem Artikel erläutert.

Laut der Gesundheitsförderung Schweiz stufen über 30 Prozent der Schweizer Bevölkerung ihren Stresslevel als hoch oder sehr hoch ein. Der Bericht zeigt, dass die Belastung durch den Arbeitsplatz und persönliche Beziehungen zu den zentralen Stressoren zählen (Gesundheitsförderung Schweiz, 2022).

In der Schweiz werden verschiedene Coping-Strategien gegen Stress angewendet: Eine Umfrage des Bundesamts für Statistik aus dem Jahr 2017 zeigt, dass 45 Prozent der Befragten Sport oder körperliche Aktivitäten als Strategie gegen Stress nutzen.

Daneben folgen weitere beliebte Methoden (Bundesamt für Statistik 2017):

- Ablenkung durch Freizeitaktivitäten (69 %)
- Aussprache mit Freunden und Familie (56 %)
- Entspannungsübungen (47 %)
- Musik hören (43 %)

Dadurch wird deutlich, dass die Bewegung als Coping-Strategie eine zentrale Rolle einnimmt. Was mit dem Körper bei Bewegung geschieht und weswegen diese als Hilfsmittel gegen Stress Verwendung findet, wird nachfolgend erläutert.

Die Stressreaktion aus biologischer Sicht

Stress führt dazu, dass unser Körper Hormone wie Cortisol, Adrenalin und Noradrenalin produziert, um uns bei der Bewältigung von hohen Belastungen zu unterstützen. Diese Hormone werden über die Stressachse freigesetzt, die vom Hypothalamus bis zu den Nebennieren reicht. Sie ermöglichen dem Körper, kurzfristig Spitzenleistungen zu erbringen, indem sie

den Blutzuckerspiegel und Blutdruck erhöhen, den Puls beschleunigen und die Sinne schärfen. Bei Stress verändert der Körper ausserdem die Aktivität des Nervensystems. Das sympathische Nervensystem, das für eine Leistungssteigerung verantwortlich ist, wird aktiviert, während das parasympathische Nervensystem, das für Entspannung und Regeneration verantwortlich ist, gedrosselt wird. Wenn jedoch zu viel Stress

auftritt und die Hormonausschüttung über einen längeren Zeitraum erhöht bleibt, kann dies negative Auswirkungen auf unsere Gesundheit haben. Durch Bewegung kann der Körper dabei

unterstützt werden, Stresshormone wie Cortisol und Adrenalin abzubauen (American Psychological Association, 2017).

Bewegung gegen Stressempfinden

Durch körperliche Aktivität ist der Körper in der Lage, die oben genannten Hormone abzubauen, was das Gefühl von Entspannung und Erleichterung begünstigt. Darüber hinaus kann Bewegung dazu beitragen, dass der Körper Endorphine freisetzt, die als natürliche Schmerzmittel und Stimmungsaufheller wirken. Endorphine können ein Gefühl von Euphorie und Glück vermitteln, was dabei helfen kann, Stress und Angstzustände zu reduzieren.

Es geht bei der Stressbewältigung letztlich darum, Stresshormone abzubauen und entspannungsfördernde Hormone zu erhöhen. Sport und Bewegung sind eine wirksame Möglichkeit, dies zu erreichen. Körperliche Aktivität verbessert die Sauerstoffversorgung der Zellen und regt den Stoffwechsel an. Dies führt zu einem Absinken des Blutzuckers, der Blutfette und des Stresshormonspiegels, während gleichzeitig ►

REGELMÄSSIGES TRAINING VERBESSERT NICHT NUR DIE KÖRPERLICHE FITNESS, SONDERN AUCH DIE STRESSRESISTENZ.

die Produktion von «Glückshormonen» wie Endorphinen und Serotonin gesteigert wird. Diese Hormone tragen dazu bei, dass wir uns besser fühlen, indem sie die Wirkung von Stresshormonen abschwächen. Sport hat somit einen doppelten Einfluss auf den Hormonhaushalt.

Zudem kann regelmässige körperliche Aktivität zu einem höheren Selbstwertgefühl führen und uns positiver gegenüber unseren Fähigkeiten und Kompetenzen einstellen (Harvard Medical School, 2020). Dies kann uns dabei helfen, besser mit Stresssituationen umzugehen und uns widerstandsfähiger gegenüber den Herausforderungen des Alltags zu machen. Regelmässige Bewegung kann auch das Selbstvertrauen steigern. Wenn sich eine Person körperlich fit fühlt und Fortschritte in ihrer körperlichen Leistungsfähigkeit macht, kann dies dazu beitragen, das Selbstvertrauen und das Gefühl der Selbstwirksamkeit zu erhöhen (American Psychological Association (2011).

Bewegung als Stresspuffer

Bewegung kann als Stresspuffer funktionieren, wenn sie kontinuierlich und in angemessener Intensität durchgeführt wird. Regelmässige Bewegung hat gezeigt, dass das Stressniveau gesenkt und die körperliche sowie psychische Gesundheit verbessert wird. Es ist dabei wichtig, folgende Faktoren zu beachten, damit Bewegung Stress effektiv reduzieren kann:

Regelmässigkeit:

Eine regelmässige Bewegungspraxis kann Körper und Geist dabei helfen, sich auf die positiven Auswirkungen der Bewegung einzustellen.

Dauer:

Eine ausreichende Dauer der Bewegungssequenz ist essenziell, um den Körper und Geist ausreichend zu stimulieren.

Angemessene Intensität:

Zu hohe Bewegungsintensitäten können zu zusätzlichem Stress führen. Es ist daher wichtig, dass eine adäquate Intensität gewählt wird.

Schliesslich kann Bewegung dazu beitragen, dass wir uns besser konzentrieren können und produktiver sind. Wenn wir Sport treiben, steigt der Blutfluss zum Gehirn, was zu einer erhöhten Gehirnaktivität und geistiger Klarheit führen kann. Dies kann uns dabei helfen, stressige Situationen besser zu bewältigen und effektiver zu arbeiten (Salmon, 2001).

Die Bedeutung für das Fitnesscenter

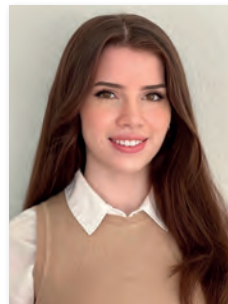
Wie zuvor dargestellt wurde, kann regelmässige Bewegung eine positive Wirkung auf den Umgang mit Stress haben. Die Fitnessbranche und somit jeder Fitnessbetreuer und jede Fitnessbetreuerin spielen eine wichtige Rolle bei der Förderung von Bewegung als Coping-Strategie gegen Stress: Als Fachpersonal sind sie in der Lage, Menschen zu motivieren und dabei zu unterstützen, regelmässige Bewegung in ihren Alltag zu integrieren. Durch individuelle Trainingspläne, Feedback und

Beratung können sie dabei helfen, die körperliche Fitness und das Wohlbefinden der Kunden zu verbessern.

Ein Artikel des American Council on Exercise (ACE) betont, dass Fitnessbetreuende eine wichtige Rolle dabei spielen können, Kunden zu helfen, Coping-Strategien gegen Stress zu entwickeln und zu fördern. Dies kann durch Entspannungsübungen, Atemübungen, Yoga und andere Entspannungstechniken erfolgen, die zusammen mit körperlicher Aktivität zur Stressbewältigung beitragen können (ACE, 2018). Menschen, die regelmässig Sport treiben, können besser mit Stress umgehen und haben eine höhere Resilienz gegenüber den Herausforderungen des Alltags. Darüber hinaus kann Bewegung auch dabei unterstützen, Angstzustände und Depressionen zu reduzieren. Um Mitgliedern in Fitnesscentern Möglichkeiten zu eröffnen, ihren Stresslevel aktiv zu senken, sollten die Center Bewegung als Coping-Strategie in ihr Betreuungskonzept mit einplanen.

Fazit

Indem Fitnesscenter Bewegung als Anti-Stress-Coping-Strategie in das Betreuungskonzept einbeziehen, können sie ihren Kunden umfassende Unterstützung bieten und die Betreuungsqualität erhöhen. Fitnessbetreuende können ihre Kunden gezielt beraten und individuelle Trainingspläne erstellen, die auf die Bedürfnisse und Ziele jedes und jeder Einzelnen zugeschnitten sind. Durch regelmässiges Training können Kunden nicht nur ihre körperliche Fitness verbessern, sondern auch ihre Stressresistenz erhöhen und ihr emotionales Wohlbefinden steigern. Abschliessend betont auch die Studie von Pelletier die Relevanz der Tatsache, dass Gesundheitsfachpersonen einen Einfluss auf die Motivation und Bewegung zur Unterstützung der Stressregulation anderer Menschen nehmen können (Pelletier et. al., 2017). ■



Sara Martinovic

Sara Martinovic hat an der Universität Zürich zunächst Erfahrungen im Major in Psychologie und dem Minor in Erziehungswissenschaften gesammelt. Seit einigen Jahren bildet sie sich akademisch ausserdem in den Bereichen Gesundheitsförderung und Prävention weiter. Als wissenschaftliche Mitarbeiterin der SAFS ist ihr Schwerpunkt die Förderung der evidenzbasierten und zielgruppengerechten Gesundheitskommunikation. www.safs.com

Auszug aus der Literaturliste

APA – American Psychological Association. (2011). Exercise and Stress: Get Moving to Manage Stress. Zugriff am 23.03.2023. Verfügbar unter <https://www.apa.org/helpcenter/exercise-stress>

APA – American Psychological Association (2017). Stress and health disparities report – Contexts, mechanisms and interventions among racial/ethnic minority and low socioeconomic status populations. Zugriff am 24.03.2023. Verfügbar unter www.apa.org/pi/health-disparities/resources/stress-report.aspx.

Salmon, P. (2001). Effects of physical exercise on anxiety, depression, and sensitivity to stress: a unifying theory. *Clinical psychology review*, 21(1), 33–61.

Für eine vollständige Literaturliste kontaktieren Sie bitte fitnesstribune@bluewin.ch.

HYGIENE MIT SYSTEM!

BESTWIPES

- + Bereits vorgetränkt
- + Für alle Flächen geeignet
- + Kein lästiges Nachfüllen von Sprühflaschen
- + Keine Aerosole
- + Geruchsneutral
- + Fusselfrei, reissfest und saugfähig
- + 1 Tuch kann für mehrere Geräte benutzt werden
- + Sicher und sparsam



KENNENLERN-ANGEBOT

CHF **299,-** STATT CHF 400,-

H90 cm, Ø30 cm, mattschwarz / Edelstahl, zzgl. MwSt. und Lieferung. **Alle Produkte sind sofort verfügbar!**

RKS GmbH | OPTIMUM11 Partner
Tel. +41 44 869 05 05

8193 Eglisau - Wasterkingerweg 4, M20 Areal
5400 Baden - Theaterplatz 2

**JETZT UMSTEIGEN UND
NUR VORTEILE GENIESSEN!**

bestellung@rks-gmbh.com
www.rks-gmbh.com



Mitglieder mit den richtigen Inhalten motivieren und begeistern

Erfolgreicher Digital-Content-Mix für Fitnesscenter

Die stetig voranschreitende Digitalisierung sowie steigende Ansprüche der Kundschaft stellen Fitnesscenter zunehmend vor Herausforderungen. Nur wer sein Content-Potenzial optimal nutzt, kann als professioneller Fitnessanbieter überzeugen und individuelle Zielgruppen bestmöglich erreichen.

Digitales Marketing ist längst in der Fitness- und Gesundheitsbranche angekommen. Die Studie «Digital Marketing Monitor» zeigt, dass Unternehmen innerhalb der Fitnessbranche auf Social Media überdurchschnittlich aktiv sind (absolit®, 2019). Dennoch werden die entsprechenden Kanäle in der Praxis oft nur stiefmütterlich in den Marketingmix integriert. Eine zielgerichtete Content-Planung sowie regelmässige und strukturierte Uploads bilden eher die Ausnahme (Tauscher, 2019). Auf Verbraucherseite hingegen zeigt der aktuelle Statista Consumer Insights Report (2023), dass 55 Prozent der Fitnesscentermit-

glieder ihr Leben gerne mithilfe ihres Smartphones organisieren. Zudem interagieren sie auf Social Media deutlich häufiger mit Unternehmen als der «durchschnittliche Onliner».

Chancen nutzen und digitale Potenziale ausschöpfen

Die derzeitige Datenlage macht deutlich, dass bestehende digitale Infrastrukturen in der Praxis noch nicht optimal genutzt werden und dadurch wertvolles Content-Potenzial verschenkt wird. Dabei dient ein zielgerichteter Digital-Content-

Mix als entscheidendes Tool zur Mitgliederbindung und -gewinnung (Kotler, Kartajaya & Setiawan, 2017). Fitnesscenter ohne durchschnittlich professionelles digitales Marketing werden zukünftig zunehmend vom Wettbewerb abgehängt (Tauscher, 2019). Also nutzen Sie die Digitalisierungspotenziale und ergreifen Sie die Chance, sich zukunftsorientiert zu positionieren!

Wie funktioniert Content-Marketing?

Viele Centerbetreiber setzen innerhalb ihrer Kommunikationspolitik auf eine meist unpersönliche und gestreute Zielgruppenansprache in Form von klassischer Werbung verbunden mit einer direkten oder indirekten Kaufaufforderung. Die AdReaction-Studie der Kantar Group zeigt allerdings, dass vor allem jüngere Zielgruppen eine regelrechte Abneigung gegenüber solchen Werbemaßnahmen entwickelt haben (Kantar Millward Brown, 2017). Zielführender ist daher eine ganzheitliche Content-Strategie, die so ausgerichtet ist, dass sie den individuellen Kundennutzen aufzeigt und den einzelnen Zielgruppen echte Mehrwerte liefert.

Der richtige Content-Mix ist entscheidend

Grundsätzlich sollte Ihr Content immer informierend, inspirierend, motivierend und/oder unterhaltend sein (Neust & Spitko, 2022). Aus diesem Content-Mix ergibt sich ein sogenanntes Content-Raster (s. Abb. 1), das Sie auf all Ihre digitalen Inhalte übertragen können.

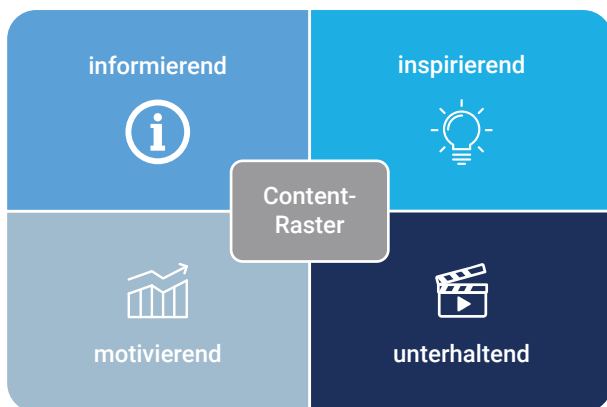


Abbildung 1: Content-Raster für die Praxis

Dabei sollten Sie sich auf die Content-Arten fokussieren, die am ehesten Ihrer Positionierung und Ihrer Zielgruppe entsprechen (Schmidt C. & Schmidt, F., 2022).

Content-Raster in der Praxis sinnvoll einsetzen

Vorab sollten Sie anhand Ihrer Consumer Insights die Trainingsvorlieben und das Kommunikationsverhalten Ihrer Zielgruppe analysieren und bei der Ausarbeitung Ihres Digital-Content-Mix berücksichtigen (Thum, 2023). Doch wie genau überträgt man das Content-Raster auf verschiedene Inhalte und wie unterscheiden sich die einzelnen Bausteine voneinander? Die nachfolgenden Umsetzungstipps bieten Ihnen eine wertvolle Orientierung:

Informieren

Informativer Content kann sehr unterschiedlich aussehen. Für ältere Mitglieder bilden in erster Linie Facebook, E-Mail oder YouTube die priorisierten Informationskanäle (Statista, 2020). Mit dem vorrangigen Ziel der eigenen Gesundheitsförderung sind sie empfänglich für umfangreiche textliche Inhalte und fundierte Informationen, die Ihre Fachexpertise als Fitnesscenter unterstreichen. Setzen Sie auf ausführliche Know-how-Postings via Facebook, Wissensnewsletter oder liefern Sie hilfreiche Tutorials und How-to-Videos mit wertvollen gesundheitsorientierten Trainings- und Ernährungstipps (Bellan, 2019). Gegenteilig dazu bevorzugen Ihre jüngeren Mitglieder die für ihre tendenziell leistungsorientierteren Trainingsziele relevanten Informationen möglichst prägnant zusammengefasst. Aufgrund der zunehmend geringeren Aufmerksamkeitsspanne sollten Sie Ihren informativen Content an das Medienverhalten der jüngeren Generationen anpassen und ihr Interesse mithilfe von kreativ aufbereiteten Multiclip-Videos gewinnen. Setzen Sie daher auf «snackable Content» in Form von kurzen unterhaltsamen Clips via Instagram oder TikTok, der sich schnell und einfach konsumieren und in ihren Alltag integrieren lässt (Bellan, 2019).

Inspirieren

Vor allem jüngere Generationen lassen sich ungerne überraschen und möchten wissen, wer hinter Ihrem Unternehmen steckt (Kleinhann & Reinecke, 2020). Menschen vertrauen Menschen mehr als einer anonymen Seite (Lewinski, 2021). Bieten Sie daher die notwendige Inspiration mit einem «Blick hinter die Kulissen». Dafür kann bereits ein einfacher virtueller Centerrundgang im Videoformat via Facebook, TikTok oder YouTube ausreichen. Aber auch kreative Tools wie beispielsweise ein spontanes Instagram-Live-Video aus dem Centeralltag können dazu beitragen, Ihre Werte nach aussen zu tragen und dadurch Vertrauen, Authentizität und eine gewisse Unternehmensidentifikation zu schaffen. Besonders inspirierend ist der sogenannte User Generated Content (Henig, Ruf & Schulten, 2017) – also Inhalte von Mitgliedern für Mitglieder. Hier sind Ihre Möglichkeiten breit gefächert: Rufen Sie zu interaktiven Challenges via Social Media auf, veranstalten Sie Gewinnspiele oder überlassen Sie für einen Tag Ihre Kanäle einem Ihrer Mitglieder oder einem Influencer (Schmidt, 2018). Setzen Sie auf passende Hashtags und rufen Sie aktiv zum Teilen auf. Dadurch schaffen Sie neben Inspiration ein gewisses Engagement und erhöhen centerübergreifend Ihre Reichweite (Neust, 2019).

Motivieren

Motivierte Mitglieder verfolgen ihre langfristigen Ziele und steigern letztendlich Ihre Kundenbindung (fMi, 2022). Ein klassisches Tool zur Motivation bilden centereigene Testimonials. Für unterschiedliche Zielgruppen und Mitgliedergenerationen gelingt deren Gestaltung am besten durch eine Kombination aus bildlichen Inhalten und Storytelling. Kreieren Sie emotionale Erfolgsgeschichten, mit denen sich aktuelle und potenzielle Mitglieder identifizieren. Nichts motiviert und überzeugt in der Praxis mehr als loyale und begeisterte Kunden, ▶



die ihre gesundheitlichen Ziele mit Ihrer Hilfe erreichen (Lohau, 2022). Für die jüngeren und leistungsorientierten Generationen kann zur Motivation bereits eine einfache sportliche «Transformation» in Form eines Vorher-Nachher-Bildes ausreichen. Auch unterhaltsame TikToks mit passender musikalischer Untermalung eignen sich ideal für emotional aufgeladenen und zielgruppengerechten Motivations-Content. Egal für welche Methode Sie sich letztendlich entscheiden, Sie sollten immer ehrliche und authentische Inhalte liefern.



Unterhalten

Unterhaltsamer Content kann vielseitig sein. Dabei sollte jedoch immer ein gewisser humoristischer Aspekt im Vordergrund stehen. Ältere Generationen erreichen Sie dabei mit spielerischem und erheiterndem Video-Content, der dennoch einen gewissen Informationsgehalt beinhaltet und ihre Trainingspräferenzen berücksichtigt. Dadurch kann es Ihnen gelingen, trotz des vordergründigen Unterhaltungsaspektes Mehrwerte zu schaffen und Ihre Kompetenz als Center hervorzuheben. Ihre jüngeren Mitglieder hingegen fühlen sich bereits durch einfache Memes, also bildliche Inhalte verknüpft mit teilweise recht «speziellem» Humor, unterhalten. Besonders beliebt sind TikTok-Videos, welche humoristisch die aktuellen Internettrends und in Teilen kontroverse Themenfelder der Millennials und GenZ aufgreifen (Fontaine, 2022). Humor und Unterhaltung bilden eine einfache und trotzdem effektive Möglichkeit, Ihre Mitgliederzufriedenheit langfristig zu steigern.

Praxistipps zur Umsetzung

Planung bildet einen zentralen Erfolgsfaktor Ihres Digital-Content-Marketings. Schaffen Sie einen strukturierten Rahmen und bestimmen Sie einen Content-Manager, der in Zusammenarbeit mit anderen Abteilungsverantwortlichen themenspezifische Inhalte kreiert. Mithilfe eines sogenannten Content-Plans können Ideen und Kampagnen zielgerichtet entwickelt, umgesetzt und adressiert werden. Dieser sollte eine Übersicht über die Postingzeiten, Content-Arten, Inhalte, Kanäle und die verantwortlichen Mitarbeitenden beinhalten. Zudem bietet er die

Möglichkeit, einzelne Content-Bausteine zu analysieren und mithilfe eines zielgerichteten Controllings Erfolge und mögliche Schwächen Ihres Content-Mix aufzuzeigen.

Fazit

Um Ihre Mitgliederzufriedenheit und -bindung langfristig zu steigern, sollten Sie einen zielgerichteten und strukturierten Digital-Content-Mix in Ihre Marketingstrategie implementieren. Spezifisches Know-how und ausgebildete Mitarbeitende können den angestrebten Prozess unterstützen und dabei helfen, Ihre persönlichen Ziele zu erreichen. Die voranschreitende Digitalisierung stellt eine grosse Herausforderung dar – jedoch auch eine Chance, sich als Center zukunftsorientiert zu positionieren und effektiv von der Konkurrenz abzuheben! ■



Bastian Thum

Bastian Thum, MBA Sport- und Gesundheitsmanagement, hat Branchenerfahrung als stellvertretender Centermanager in einem mittelständischen Fitnessunternehmen gesammelt. Heute ist er als pädagogischer Mitarbeiter, Tutor und Dozent an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) sowie als Referent an der BSA-Akademie tätig.
www.dhfgp-bsa.de

Auszug aus der Literaturliste

Bellan, J. (2019). Generation XYZ – So gelingt die Zielgruppenansprache. Zugriff am 21.04.2023. Verfügbar unter <https://www.pictima.de/blog/generation-xyz-so-gelingt-die-zielgruppenansprache>

Kotler, P., Kartajaya, H. & Setiawan, I. (2017). Marketing 4.0. Der Leitfaden für das Marketing der Zukunft. Frankfurt a. M.: Campus.

Lewinski, F. (2021). Menschen vertrauen Menschen. Influencer in der B2B-Kommunikation. In Jahnke, M. (Hrsg.), Influencer Marketing. Für Unternehmen und Influencer. Strategien, Plattformen, Instrumente, rechtlicher Rahmen (2. Auflage) (S. 271–292). Wiesbaden: Springer.

Lohau, J. (2022). Erfolgsfaktor Storytelling. Mit authentischen Geschichten Werte vermitteln. fitness MANAGEMENT international, 4 (162), 74–76.

Thum, B. (2023). Zielgruppenspezifische Kommunikations- und Content-Strategie. Generationsübergreifend begeistern. fitness MANAGEMENT international, 1 (165), 84–87.

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

Veranstalter

SOLEDOR[®]

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

22.09.
2023

SCHWEIZER FITNESS ABEND

HALBINSEL AU
ZÜRICHSEE



PORSCHE

Porsche Zentrum Zürich



ACISO
FITNESS & HEALTH



milori

AIREX[®]



PRECOR

best health



Deutsche Hochschule
für Angewandte Wissenschaften
University of Applied Sciences

LES MILLS



E G Y M



WENASPORT
NUTRITION

schweizerabend.ch



Einfluss von Muskelschaden und Ausbelastung auf Hypertrophieprozesse

Muskelfersagen + Mikrotraumata = Muskelaufbau!?

Muskelaufbau ist seit jeher im Fitnessstraining eines der dominierenden Trainingsziele. Sowohl in der Wissenschaft als auch in der Praxis wurden Mikrotraumata lange als wichtiger Faktor beim Muskelaufbau angesehen. Neue Erkenntnisse zeigen, dass Muskeln jedoch auch ohne Schädigung und maximale Ausbelastung wachsen.

Aktuelle trainingswissenschaftliche Publikationen liefern neue Einblicke in die Rolle von Mikrotraumata und Muskelfersagen beim Krafttraining zum Muskelaufbau. Vor dem

Hintergrund dieser Erkenntnisse stellt sich die Frage, ob Trainingsmentalitäten wie «No pain, no gain» tatsächlich noch haltbar sind.

Physiologische Vorgänge beim Muskelaufbau

Hypertrophieeffekte können nur dann erzielt werden, wenn auf muskulärer Ebene die Rate der proteinaufbauenden Prozesse (Proteinsynthese) die der abbauenden Prozesse (Proteindegradation) übersteigt, was als positive Nettomuskelproteinbilanz bezeichnet wird (Kumar, Atherton, Smith & Rennie, 2009; Phillips, Tipton, Aarsland, Wolf & Wolfe, 1997). Allgemeine Voraussetzung hierfür ist ein trainingswirksamer Reiz in Kombination mit ausreichender Proteinzufuhr über die Ernährung (Krzysztofik et al., 2019). Als entscheidender Faktor, um die Muskelproteinsynthese – und damit das Muskelwachstum – anzuregen, wurde lange Zeit eine Kombination aus hoher trainingsinduzierter mechanischer Spannung und Mikrotraumatisierung der Muskulatur angesehen. Auf zellulärer Ebene kommt es in Folge dieser Stimuli unter anderem zur Einwanderung von Satellitenzellen in die Muskelfaser. Dies führt wiederum zu einer erhöhten Proteinsynthese und damit letztendlich zur Vergrößerung des Muskelquerschnitts (Schoenfeld 2010). Obwohl die mechanische Spannung nachweislich eine Rolle beim Hypertrophietraining spielt, muss besonders der Einfluss von Mikroverletzungen neu bewertet werden.

Mikrotraumata als Folge von Krafttraining

Grundsätzlich kann jede Form von stark beanspruchendem Krafttraining zu Muskelverletzungen führen. Allerdings treten Mikroverletzungen besonders bei exzentrischer Belastung, ungewohnten Übungen sowie einer muskulären Ermüdung bis zur vollständigen Ausbelastung auf. Als akute Folge dieser Mikrotraumata kommt es zur Kraftreduktion im betroffenen Muskel und im Verlauf von 24 bis 48 Stunden zu Schwellungen, Steifheit und eingeschränktem Bewegungsradius. Diese Symptome werden umgangssprachlich als «Muskelkater» und in der Fachliteratur als «Delayed onset muscle soreness (DOMS)» bezeichnet.

Mikrotraumata führen jedoch nicht nur zu Muskelkater, sondern setzen auch die Kraftfähigkeit über längere Zeit herab. So zeigen Daten von Peake et al. (2017), dass in Folge von Mikrotraumata die Kraftfähigkeit der entsprechenden Muskulatur selbst nach fünf Tagen Regenerationszeit noch bis zu 40 Prozent unter dem Ausgangsniveau lag. In welchem Ausmass ein Trainingsreiz Muskelverletzungen verursacht, hängt jedoch nicht nur von äusseren Faktoren ab, sondern wird auch von individuellen Faktoren des Trainierenden beeinflusst. Besonders ältere Personen sind häufig von trainingsbedingten Mikroverletzungen betroffen. Neben dem Alter scheinen auch bestimmte genetische Prädispositionen die Anfälligkeit für Muskelschäden zu prägen (Baumert et al., 2016).

Mechanische Spannung ist für Hypertrophieprozesse wichtiger als Mikrotraumatisierung.

Führen Muskelverletzungen zu Muskelwachstum?

Eine Vielzahl von aktuellen wissenschaftlichen Veröffentlichungen beschäftigte sich mit der Frage, unter welchen Voraussetzungen Mikrotraumata beim Krafttraining auftreten und inwiefern diese eine Voraussetzung für Hypertrophieeffekte darstellen. Damas et al. (2016) stellten beispielsweise in Folge von Mikrotraumata eine erhöhte Proteinsyntheserate fest, allerdings keinen Muskelzuwachs. Vielmehr scheint es so, als ob das neu gebildete Protein zur Reparatur von geschädigtem Gewebe und nicht zur Neubildung von kontraktile Einheiten verwendet wird.

In einer weiteren Veröffentlichung kamen die Autoren zum Ergebnis, dass Mikroverletzungen mit zunehmender Trainingserfahrung immer seltener auftreten. Trotz fehlender Muskelschäden steigt jedoch gerade bei fortgeschrittenen Trainierenden der Anteil an neugebildetem Muskelprotein (Damas et al., 2018). Die Autoren ziehen daher das Fazit, dass Muskelschädigungen langfristig keine Voraussetzung für Muskelwachstum darstellen. Vielmehr sind sie eine Reaktion auf einen ungewohnten Reiz, der primär Muskelreparatur und nicht Muskelwachstum auslöst. Obwohl gerade bei Reparaturprozessen die Proteinsynthese erhöht ist, sind diese Prozesse nicht verantwortlich für Muskelwachstum und gesteigerte Belastbarkeit.

Wird in frühen Trainingsphasen dennoch eine objektive Vergrößerung des Muskelquerschnitts erzielt, so sind dafür vordergründig Schwellungen und Wasseransammlungen in der Muskelzelle und nicht die Vermehrung kontraktile Elemente verantwortlich. Bereits im Jahr 2011 konnte eine Studie von Flann et al. zeigen, dass bei primär exzentrischen Trainingsformen Trainingsbeginner stärkere Muskelschädigung erfahren als Fortgeschrittene. Jedoch fanden sich in beiden Gruppen gleich grosse Hypertrophieeffekte.

Training bis zum Muskelversagen ist nicht erforderlich für optimales Muskelwachstum.

diese führen jedoch nicht zu einem Zugewinn von Kraft oder Muskelmasse. Langfristiger Muskelaufbau ist vielmehr auf Anpassungen zurückzuführen, die vor allem durch mechanische Beanspruchung der Muskulatur hervorgerufen werden.

Auf die Trainingspraxis angewandt, zeigen diese Ergebnisse, dass das Schädigen von Muskelgewebe aus wissenschaftlicher Perspektive keine Vergrößerung des Trainingseffekts bewirkt. Obwohl es gerade beim Trainingseinsteiger in ▶

Bedeutung in der Trainingspraxis

Die hier vorgestellten Ergebnisse zeigen eindeutig, dass Muskelschädigung keine Voraussetzung für Muskelwachstum darstellt. Werden durch Krafttraining Mikrotraumata hervorgerufen, kommt es zwar zu Reparationsprozessen,

Folge eines trainingswirksamen Reizes häufig zu Schädigungen kommt, zeigt die aktuelle Studienlage, dass Muskelverletzungen keine Voraussetzung für Muskelwachstum beim Trainingserfahrenen darstellen. Trainierende, die gemäss dem Prinzip der progressiven Belastung ihre Trainingsintensität im Zeitverlauf steigern, sollten immer weniger Muskelschädigungen entwickeln.

Steuerung der muskulären Ermüdung

Beim Training mit dem Ziel, möglichst grosse Muskelschädigungen hervorzurufen, werden die Sätze häufig bis zum Punkt des Muskelversagens oder mittels Intensitätstechniken sogar darüber hinaus geführt. Eine Metaanalyse von Grgic et al. (2021) verglich die unterschiedlichen Effekte von Training bis zum Muskelversagen und Training ohne Muskelversagen. Hierbei konnten keine Vorteile von Training bis zum Muskelversagen in Bezug auf Kraftsteigerung und Hypertrophie festgestellt werden.

Ein Blick auf weitere empirische Daten stellt die Relation zwischen Belastungsintensität und muskulärer Ausbelastung differenzierter dar. Daraus geht hervor, dass es im Hinblick auf das Ausmass des Muskelaufbaus beim Krafttraining mit höheren Intensitäten nahezu unerheblich ist, ob man bis zur vollständigen muskulären Erschöpfung oder nur bis in die Nähe der muskulären Ausbelastung trainiert (Grgic, Schoenfeld, Orazem & Sabol, 2021; Santanielo et al., 2020; Schoenfeld & Grgic, 2019).

Die Daten zeigen ausserdem, dass sowohl mit niedrigen Intensitäten (30–50 % 1-RM) als auch mit höheren Intensitäten (>70 % 1-RM) identische Hypertrophieeffekte erzielt werden können. Hierbei sollte allerdings berücksichtigt werden, dass

das Muskelaufbautraining mit geringer Intensität bis zum muskulären Versagen oder zumindest bis kurz davor durchgeführt werden sollte, wohingegen beim Training mit höheren Gewichten bereits eine weniger starke Annäherung an den Punkt des momentanen Muskelversagens erforderlich ist (Lopez et al., 2020; Morton, Colenso-Semple & Phillips, 2019; Schoenfeld, Grgic, Ogborn & Krieger, 2017).

Hieraus resultiert für die Praxis, dass Hypertrophieeffekte unabhängig von der Belastungsintensität erzielt werden können. Belastungsintensitäten

zwischen 30 und 90 Prozent des 1-RM können gleichermaßen Muskelwachstum auslösen. Bei niedrigeren Intensitäten spielt die muskuläre Ausbelastung eine wichtigere Rolle als bei höheren Intensitäten (Grgic et al., 2021).

Fazit

Erfahrungsgemäss stösst es bei vielen ambitionierten Kraftsportlerinnen und -sportlern zunächst auf Unverständnis, dass Muskelkater und Muskelversagen nicht als Indikator für «effektives Training» betrachtet werden sollten. Ab einem gewissen Ausmass könnte sich die wiederholte Erzeugung maximaler muskulärer Erschöpfungen aufgrund der ausgeprägten Mikrotraumatisierung des Muskelgewebes und des damit einhergehenden vergrösserten Regenerationsbedarfs sogar kontraproduktiv auf den Muskelaufbau auswirken. Muskelkater oder das Training bis zum Muskelversagen sollten daher auf keinen Fall als Massstab für erfolgreiches Training missverstanden werden. In diesen Fällen ist das Trainerpersonal in der Verantwortung, darüber aufzuklären und durch angepasste Trainings- und Regenerationssteuerung die Effektivität des Trainings zu optimieren. ■



Andreas Barz
Andreas Barz ist Fitnessökonom und Sportwissenschaftler. Neben seiner Tätigkeit als Dozent an der BSA-Akademie und der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) hat er langjährige Erfahrung als Personal Trainer. An der Universität des Saarlandes betreute er Studien zu den gesundheitlichen Effekten von Ausdauertraining.
www.dhfgp-bsa.de



Patrick Berndt
Patrick Berndt, M. Sc. Sportwissenschaft, ist wissenschaftlicher Mitarbeiter, Dozent und Autor an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) sowie an der BSA-Akademie. Als Athletik- und Personal Trainer im leistungsorientierten Sport sowie als trainingswissenschaftlicher Berater verfügt er über umfassende Praxiserfahrung und Fachkompetenz.
www.dhfgp-bsa.de

Auszug aus der Literaturliste

Damas, F., Libardi, C. A. & Ugrinowitsch, C. (2018). The development of skeletal muscle hypertrophy through resistance training: the role of muscle damage and muscle protein synthesis. *European Journal of Applied Physiology*, 118(3), 485–500.

Grgic, J., Schoenfeld, B. J., Orazem, J. & Sabol, F. (2022). Effects of resistance training performed to repetition failure or non-failure on muscular strength and hypertrophy: A systematic review and meta-analysis. *Journal of Sport and Health Science*, 11(2), 202–211.

Santanielo, N., Nóbrega, S. R., Scarpelli, M. C., Alvarez, I. F., Otoboni, G. B., Pintanel, L. et al. (2020). Effect of resistance training to muscle failure vs non-failure on strength, hypertrophy and muscle architecture in trained individuals. *Biology of Sport*, 37(4), 333–341.

Für eine vollständige Literaturliste kontaktieren Sie bitte fitnesstribune@bluewin.ch.

GET READY FOR THE NEXT LEVEL MILON X



**DIE ZUKUNFT
DES TRAININGS WIRD
MEHRDIMENSIONAL
UND DIGITAL!**

- > EINZIGARTIG**
mit allen milon
Trainingsarten wie
Isokinetik & Adaptiv
- > DIGITAL**
vernetzt in der milon
Welt mit Trainingsplan
& Erfolgskontrolle
- > SICHER**
durch smarte Steuerung
& Kontrolle von
Bewegungsabläufen
- > EFFIZIENT**
mit Stationskonzept für
einen hohen Durchlauf
- > INNOVATIV**
durch angeleitetes
Training im Stehen





Mit Regelmässigkeit zum Trainingserfolg

Kontinuität = Effektivität

Das Erreichen individueller Trainingsziele ist für die Zufriedenheit der Trainierenden von grosser Bedeutung. Unzufriedenheit und ausbleibende Trainingserfolge zählen zu den Hauptgründen für Kündigungen in Fitnesscentern. Wie die Regelmässigkeit des Trainings die Kundenbindung beeinflussen kann, erläutert dieser Artikel.

Foto: Ami-Lou W/peopleimages.com – stock.adobe.com

Zur Veranschaulichung des zugrunde liegenden Problems wird zunächst ein beispielhaftes Szenario aus der Praxis dargestellt: Eine Person hat ihre Mitgliedschaft im Fitnesscenter mit der Begründung, «keine Zeit zu haben», gekündigt. Eine genauere Nachfrage ergibt, dass sie mit der Gesamtsituation unzufrieden ist, da sie ihr ursprüngliches Ziel, ihre Körperfettmasse zu reduzieren und Leistungsfähigkeit zu steigern, nicht erreichen konnte. In diesem Kontext ist nun von besonderer Relevanz, welche Gründe dafür verantwortlich sind und ob die Person bzw. das Centerpersonal etwas hätte besser machen können. Die gemeinsame Reflexion der zurückliegenden Wochen und Monate ergibt, dass die Ursache für das Ausbleiben der gewünschten Trainingserfolge vermutlich darin liegt, dass besagte Person nur sehr unregelmässig und in manchen Wochen sogar überhaupt nicht im Fitnesscenter trainiert hat.

Das Problem: fehlende Regelmässigkeit

Hier stellt sich bereits das grundlegende Problem dar: die Unregelmässigkeit des Trainings. Darüber hinaus kann eine unrealistische Erwartungshaltung seitens der Kundinnen und Kunden dazu beitragen, dass Unzufriedenheit bezüglich der Trainingsfortschritte entsteht, weil diese nicht im gewünschten Ausmass oder nicht schnell genug eingetreten sind.

Mangelnde Geduld oder fehlender Ehrgeiz, sich kontinuierlich im Training anzustrengen, können für die Erreichung der definierten Trainingsziele zum Problem werden, wenn diese Faktoren vom Centerpersonal unbemerkt bleiben und keine entsprechenden Massnahmen zur Aufklärung und Motivation ergriffen werden. Es bleibt nur zu spekulieren, ob die oben erwähnte Person nicht vielleicht doch eine Lösung für ihr vorgeschobenes Zeitproblem finden würde, wenn sie eine sicht- und spürbare Veränderung durch die getroffenen Massnahmen im Training, in der Ernährung sowie Erholung erkannt hätte. Doch um Trainingseffekte auszulösen, muss zunächst einmal trainiert werden – wobei die Regelmässigkeit des Trainings als Schlüssel zum langfristigen Erfolg gilt. Diese Erkenntnis ist entscheidend, daher muss den Kunden klar und verständlich vermittelt werden, dass das Erreichen ihrer individuellen Trainingsziele ohne eine gewisse Kontinuität nahezu unmöglich ist.

Anpassungsprozesse durch Training

Zum besseren Verständnis der Auswirkungen von körperlicher Aktivität auf den menschlichen Organismus ist die Kenntnis der dabei ablaufenden Anpassungsprozesse von grundlegender Bedeutung. Bereits der französische Naturforscher Jean-Baptiste de Lamarck (1744–1829) erkannte den Zusammenhang zwischen körperlicher Belastung und einer Leistungssteigerung: «Alle Organe, die geübt werden, entwickeln sich stärker, werden leistungsfähiger – oder anders ausgedrückt, der Körper hat die Fähigkeit, sich den Beanspruchungen, die an ihn herantreten, anzupassen.» In dieser Aussage ist bereits eine wesentliche Gesetzmässigkeit der Biologie und – im Bereich des Sports – der Trainingslehre enthalten: das Phänomen der Anpassung bzw. der Adaptation. In der Biologie wird unter Anpassung grundsätzlich eine orga-

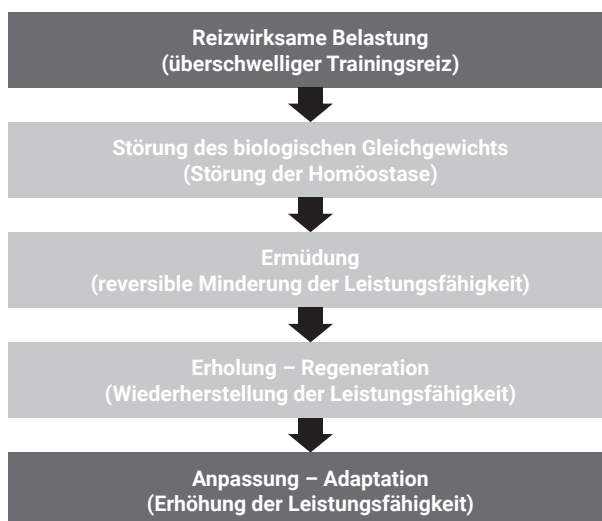


Abb. 1: Vereinfachtes Schema des biologischen Anpassungsprozesses durch Training (©BSA/DHfPG)

nische und funktionelle Umstellung des Organismus verstanden. Grund für diese Umstellung ist eine innere oder äussere Anforderung (Reiz). Die Anpassung läuft nach bestimmten natürlichen Gesetzmässigkeiten ab und ist auf die bessere Bewältigung von zukünftigen ähnlichen Anforderungen ausgerichtet. Anpassungen und Anpassungsfähigkeit gehören als Naturgesetze zum Leben. Sie sind jedoch umkehrbar und müssen ständig neu vorgenommen bzw. erworben werden.

Schematischer Ablauf von Trainingsanpassungen

Die Anpassung einzelner Funktionssysteme verläuft in einer bestimmten Reihenfolge und in einem zeitlichen Ablauf – beides kann nicht wesentlich beeinflusst werden. Bei jeglicher Art von anstrengender körperlicher Belastung, die zu einer erheblichen Beanspruchung von Funktionssystemen führt, wird der Gleichgewichtszustand (Homöostase; griech.: «stásis» = Stillstand; Duden, 2023) dieser Systeme gestört. Das Anpassungspotenzial der Funktionssysteme kann nicht durch eine einzige Trainingseinheit erschlossen werden, sondern erstreckt sich über einen langfristigen Trainingsprozess und wird in Etappen durch progressiv ansteigende bzw. sich verändernde Trainingsbelastungen gesteuert.

Ein vereinfachtes Schema (vgl. Abb. 1) soll die wesentlichen Schritte zur Auslösung von biologischen Anpassungsprozessen durch komplexe, planmässige und zielorientierte Belastungen im Training veranschaulichen (Schnabel, Harre & Krug, 2011, S. 203).

Das Superkompensationsmodell

Eine Leistungsverbesserung erfolgt im Trainingsprozess als Reaktion auf erhöhte Anforderungen des Organismus. Wie im schematischen Verlauf von Belastung, Erholung und positiver Anpassung im Trainingsprozess (vgl. Abb. 2) zu erkennen ist, kommt es nach einer Belastung zu einer vorübergehenden Abnahme der sportlichen Leistungsfähigkeit (Ermüdung). Durch eine nachfolgende Erholung (Trainingspause) regeneriert sich der Organismus und das Ausgangsniveau wird wieder ▶

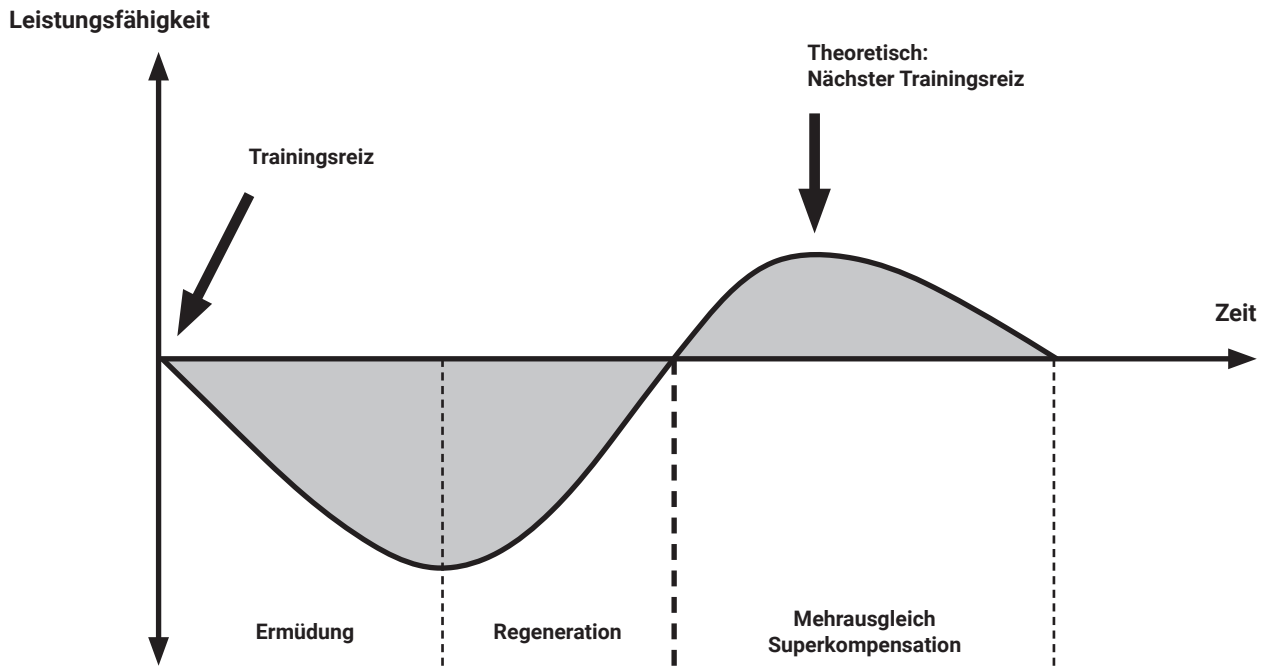


Abb. 2: Modell der Superkompensation (modifiziert nach de Marées, 2003, S. 314)

erreicht (de Marées, 2003, S. 314). War der Trainingsreiz ausreichend hoch, kommt es im weiteren Verlauf der Erholungsphase zur sogenannten Superkompensation, einer Erhöhung der Leistungsfähigkeit über das Ausgangsniveau hinaus. Erfolgen innerhalb einer bestimmten Zeitspanne nach dem Training keine weiteren Trainingsbelastungen, beispielsweise durch zu lange Trainingspausen zwischen den Trainingseinheiten, kommt es zu einer allmählichen Rückkehr zum ursprünglichen Ausgangsniveau und die zuvor ausgelösten Anpassungseffekte verflüchtigen sich (Zatsiorsky, 1996, S. 25).

Langfristige Anpassung durch regelmässige Reize

Eine einzelne Trainingseinheit löst zwar bestenfalls einen akuten Anpassungsprozess aus, allerdings resultieren daraus keine langfristig erkennbaren Effekte, wenn das Training nur alle zwei Wochen stattfindet oder nach kurzer Zeit vollständig eingestellt wird. Darüber hinaus wird sich auch bei regelmässigem Training kein sichtbarer Erfolg einstellen, wenn man sich nicht zumindest in einem bestimmten Mindestmass anstrengt, da eine gewisse Reizhöhe im Training erforderlich ist, um überhaupt Anpassungsprozesse auszulösen.

Hier gilt es, getreu dem Motto «steter Tropfen höhlt den Stein» zu agieren. Auch der Ausspruch «einmal ist keinmal» ist im Kontext des Trainings sehr zutreffend, wenn es darum geht, die Bedeutung der Regelmässigkeit auf der Grundlage des Modells der Superkompensation zu veranschaulichen.

Fazit

Die grundsätzliche Zielstellung von Fitness- und Gesundheitseinrichtungen ist es, Mitglieder langfristig zu binden und deren Fluktuation zu reduzieren. Vorausgesetzt, ein Mitglied ist nicht

umgezogen, hat die Arbeitsstelle nicht gewechselt und es hat sonst keine einschneidenden Vorkommnisse gegeben, gehen einem Mitgliedschaftsende häufig ausbleibende Trainingserfolge durch unregelmässiges Training voraus. Folglich kann die Regelmässigkeit der Anwesenheit im Center als prognostische Kenngrösse für den Erfolg des Kunden sowie auch seine Treue betrachtet werden.

Der erste Schritt auf dem Weg zur Erreichung von individuellen Zielen besteht demzufolge darin, den Trainierenden die Wichtigkeit von regelmässigem Training und dessen grundlegende Bedeutung zur Auslösung von Effekten zu veranschaulichen. Denn regelmässig trainierende Kunden erreichen eher ihre angestrebten Trainingsziele, sind zufriedener mit sich selbst sowie mit dem Angebot des Fitnesscenters und bleiben dadurch mit einer höheren Wahrscheinlichkeit als Kunden erhalten. ■



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

Literaturliste

- De Marées, H. (2003). Sportphysiologie. Köln: Sport und Buch Strauß.
- Schnabel, G., Harre, D. & Krug, J. (2011). Trainingslehre – Trainingswissenschaft. Leistung – Training – Wettkampf (2. Aufl.). Aachen: Meyer & Meyer.
- Zatsiorsky, V. (1996). Krafttraining – Praxis und Wissenschaft. Aachen: Meyer & Meyer.



NETZWERKTREFFEN
MOUNTAIN MOVE 23

« PHYSIO DAYS »

**HOTEL
HUUS GSTAAD
20.-22. OKT. 23**

ANGEBOT >>

DZ CHF 499.- INKL. MWST
PRO PERSON / INHABER UND BEGLEITPERSON

DZ CHF 695.- INKL. MWST
DZ ZUR EINZELNUTZUNG / INHABER UND BEGLEITPERSON

**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

Krafttraining gegen Sarkopenie

Strength training in elderly: An useful tool against sarcopenia

Durch demografischen Wandel sowie zunehmenden Bewegungsmangel haben immer mehr Ältere mit Sarkopenie zu kämpfen. Wie man dem fortschreitenden Abbau von Muskelkraft/-masse und den damit einhergehenden funktionellen Einschränkungen zielführend begegnet, beleuchtet ein neuer Review.

Auf Basis des aktuellen Forschungsstandes diskutieren die Experten die zentrale Rolle des Krafttrainings bei der Behandlung des Krankheitsbildes und liefern gleichzeitig neue Denkanstöße für die Prävention. Sie kommen zu dem Schluss, dass ein spezifisches Krafttraining unter professioneller Anleitung zahlreiche gesundheitliche Vorteile mit sich bringt und eine sichere und wirksame Methode zur Prävention und Therapie darstellt. Regelmässiges Krafttraining in Kombination mit ganzheitlichen Interventionsansätzen (Ausdauer-/Balancetraining, proteinreiche Ernährung usw.) kann dem Fortschreiten der Sarkopenie effektiv entgegenwirken und langfristig für mehr Mobilität und Lebensqualität sorgen.

Mit ihren individuellen Angeboten bieten Fitnesscenter den optimalen Trainingsrahmen, um dem altersbedingten Muskelschwund effektiv vorzubeugen.



Literaturliste

Cannataro, R., Cione, E., Bonilla, D. A., Cerullo, G., Angelini, F. & D'Antona, G. (2022). Strength training in elderly: An useful tool against sarcopenia. *Front Sports Act Living*, 4: 950949.

Ketogene Ernährung beim Muskelaufbau?

Effects of the Ketogenic Diet on Muscle Hypertrophy in Resistance-Trained Men and Women

Ketogene Ernährung wird immer beliebter, aber kann sie auch effektiv beim langfristigen Muskelaufbau helfen? Dieser Frage ging eine aktuelle Studie nach und untersuchte diesen Zusammenhang im Rahmen eines Reviews.

Dazu wurden die Datenbanken PubMed, SCOPUS und Web of Science durchsucht und fünf Studien und Daten von 111 Trainierenden analysiert. Im Hinblick auf den Aufbau von fettfreier Masse (Muskelaufbau) konnten keine signifikanten Effekte nachgewiesen werden. Zwar konnten durch eine strikte Keto-Diät ohne Energiebeschränkung leichte Verbesserungen erzielt werden – jedoch stellt diese Ernährungsform aus Sicht der Autoren aufgrund ihrer Nachteile (mangelndes Sättigungsgefühl, hohe Abbruchquote) allein keine optimale Strategie dar, die sich langfristig aufrechterhalten lässt. Ein Wechsel zwischen ketogenen und kohlenhydratreichen Phasen sollte deshalb in der Praxis bevorzugt werden.

Die Ergebnisse liefern Trainerinnen und Trainern wertvolle Hinweise, wie man Mitglieder beim Muskelaufbau und der Trainingszieelerreichung künftig noch besser unterstützen und ganzheitlich beraten kann.



Literaturliste

Vargas-Molina, S., Gómez-Urquiza, J. L., García-Romero, J. & Benítez-Porres, J. (2022). Effects of the Ketogenic Diet on Muscle Hypertrophy in Resistance-Trained Men and Women: A Systematic Review and Meta-Analysis. *Int. J. Environ. Res. Public Health*, 19: 12629.

Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung

mit eidg.
Fachausweis



JETZT
STARTEN

safs.com

Infos &
Anmeldung





Schneller durch Athletiktraining

Einflussfaktoren der linearen und lateralen Schnelligkeit

Die motorische Fähigkeit «Schnelligkeit» besitzt eine hohe Komplexität und äussert sich im Sport in unterschiedlichen Erscheinungsformen. Das Wissen, in welchen Erscheinungsformen die Schnelligkeit auftritt und durch welche Determinanten diese beeinflusst werden können, stellt die Grundlage zur Gestaltung eines effektiven und sicheren Athletiktrainings zur Verbesserung der Schnelligkeit dar.

Foto: DHPG/BSA

Laut Olivier, Marschall und Büsch (2008, S. 218) kann die motorische Fähigkeit Schnelligkeit wie folgt definiert werden: «Schnelligkeit ist eine zusammengesetzte trainierbare Einflussgrösse sportlicher Leistungen. Sie beschreibt den Teilaspekt sportlicher Leistungsfähigkeit, sportliche Bewegungen in minimaler Zeit und mit optimaler Frequenz ausführen zu können.»

Allgemeine Einflussfaktoren der Schnelligkeit

Nach Olivier et al. (2008, S. 218) wird die Schnelligkeit über die Faktoren Reaktionsschnelligkeit (Zeitraum zwischen auslösendem Stimulus und Beginn der Bewegung), Frequenzschnelligkeit (Schnelligkeit der Bewegung bzw. Aktion) und Schnellkraft massgeblich beeinflusst. Anhand dieser Einflussfaktoren wird ersichtlich, dass ein starker Zusammenhang zwischen spezifischer Kraftfähigkeit (Fähigkeit, einen maximal hohen Kraftimpuls maximal schnell zu erzeugen) und der Schnelligkeit besteht. Brown und Ferrigno (2005, S. 3) bestätigen dies und empfehlen aus diesem Grund, das grundlegende Training der Kraftfähigkeiten im Kontext des Athletiktrainings um ein gezieltes Schnelligkeits- und Agilitätstraining zu ergänzen.

Während man früher der Meinung war, die Schnelligkeit sei eine Fähigkeit, die dominant über die individuelle Genetik determiniert wird, so besteht heute die Erkenntnis, dass auch die Schnelligkeit massgeblich durch Training beeinflusst werden kann. Aus der o. g. Definition wird ersichtlich, dass die Bewegungskoordination und die Schnellkraft Determinanten der Schnelligkeit sind. Nach Olivier et al. (2008, S. 220) sind dies gleichzeitig die trainierbaren Faktoren der Schnelligkeit.

Die Fähigkeit, Bewegungen möglichst schnell ausführen zu können, kann in zwei Subkategorien differenziert werden:

- Die Fähigkeit, sich möglichst schnell fortzubewegen (gekennzeichnet durch die Fähigkeit, möglichst schnell zu beschleunigen, eine möglichst hohe Endgeschwindigkeit zu erzielen und diese möglichst lange aufrechterhalten zu können), wird als «lineare» oder auch «lokomotorische» Schnelligkeit bezeichnet.
- Die Fähigkeit, schnell ausgeführte Bewegungshandlungen an sich verändernde Umweltbedingungen möglichst schnell anzupassen (z. B. Richtungswechsel) wird als «laterale» Schnelligkeit bzw. «Agilität» bezeichnet.

Training der linearen Schnelligkeit

Die lineare bzw. lokomotorische Schnelligkeit kann weiter ausdifferenziert werden in die Antrittsschnelligkeit, die Beschleunigungsfähigkeit sowie in die Fähigkeit, eine maximal hohe Geschwindigkeit (V_{max}) zu erzielen und diese möglichst lange aufrechtzuerhalten. Dementsprechend werden die Trainingsformen in ein Training der Antrittsschnelligkeit und ein Training zum Erzielen der maximalen Geschwindigkeit und Beschleunigungsfähigkeit differenziert. Hinzu kommen Trainingsformen zur Verbesserung der Sprinttechnik

über eine Optimierung der Frequenzschnelligkeit und eine Verbesserung der Schrittlänge.

Bei allen hierzu angewendeten Trainingsformen ist zu beachten, dass die Belastungen möglichst ohne Vorer müdung ausgeführt werden.

Training der lateralen Schnelligkeit

Das Training der lateralen Schnelligkeit bzw. das Agilitätstraining zielt auf Bewegungsschnelligkeit bei Richtungswechseln ab. Neben einer rein motorischen Komponente kommt hier der Reaktionsschnelligkeit eine hohe Bedeutung zu, da im Sport der Richtungswechsel i. d. R. auf einen Reiz hin erfolgt. Ein weiterer überaus wichtiger Aspekt im Agilitätstraining ist das gezielte Training des Abstoppens aus dem Sprint. Um möglichst schnell einen Richtungswechsel vollziehen zu können, ist die Fähigkeit zum Abstoppen aus dem Sprint essenziell.

Fazit

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass eine Verbesserung der Schnelligkeit im Athletiktraining primär durch Koordinationstraining sowie das Training der Kraftfähigkeiten, insbesondere der Schnellkraft, erreicht werden kann.

In Abhängigkeit zur spezifischen Erscheinungsform der Schnelligkeit müssen entsprechende Trainingsformen gewählt werden, die die zuvor dargestellten Determinanten der linearen oder lateralen Schnelligkeit verbessern können. Hierbei erfordert sowohl die Auswahl und Anleitung der spezifischen Übungen als auch die zielspezifische Belastungssteuerung ein entsprechendes trainingswissenschaftliches Hintergrundwissen, um Athleten und Athletinnen sicher und effektiv im Athletiktraining betreuen zu können. ■



Lehrgang «Athletiktrainer/in» an der BSA-Akademie

Der BSA-Lehrgang «Athletiktrainer/in» qualifiziert die Teilnehmenden, Trainingspläne zum funktionellen Training der athletischen Fähigkeiten von Sportlern zu entwickeln und zielgruppenspezifisch funktionelle Übungen und Trainingsformen zur gezielten Leistungssteigerung auszuwählen.

www.bsa-akademie.de/athltr

Literaturliste

- Brown, L. E. & Ferrigno, V. A. (Hrsg.). (2005). Training for speed, agility and quickness. Champaign: Human Kinetics.
- Olivier, N., Marschall, F. & Büsch, D. (2008). Grundlagen der Trainingswissenschaft und -lehre. Schorndorf: Hofmann.
- Sekulic, D., Spasic, M., Mirkov, D., Cavar, M. & Sattler, T. (2013). Gender-specific influences of balance, speed, and power on agility performance. Journal of Strength and Conditioning Research, 27 (3), 802–811.



Mit dualem Studium in die Selbstständigkeit

Vielseitiges Berufsleben dank B. A. Fitnessökonomie

Der 29-jährige Jonas Schneider hat es geschafft, seine Leidenschaft für Fitness und Bewegung zum Beruf zu machen. Mit seinem Abschluss als Bachelor of Arts Fitnessökonomie an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) am Studienzentrum Zürich hat er den Grundstein für seine Karriere gelegt. Aktuell ist er als Fitnesstrainer bei Charly's Fitnesscenter und im Ananas CrossFit in Winterthur tätig. In seiner Freizeit trainiert er selbst intensiv CrossFit und arbeitet an seiner Selbstständigkeit im Bereich Personal Training.

FITNESS TRIBUNE: Jonas, du hast drei verschiedene Jobs, wie kam es dazu?

Jonas Schneider: Mir war klar, dass ich nicht ausschliesslich in einem Fitnesscenter tätig sein möchte. So kommunizierte ich beim Antritt meiner aktuellen Stelle im Charly's Fitnesscenter in Winterthur meine Ziele in Bezug auf eine Selbstständigkeit im Bereich Personal Training. Ich habe zunächst mit einem 80-Prozent-Pensum begonnen und dieses im Laufe der Zeit reduziert. Vor drei Jahren bekam ich dann über Kontakte die Möglichkeit, im Ananas CrossFit in Winterthur Lektionen zu geben. Inzwischen bin ich dort stellvertretender Boxmanager. Mein Vorgesetzter bei Ananas CrossFit hat mir die Mög-

lichkeit gegeben, auch Personal Trainings anzubieten. Das war der erste Schritt in meine Selbstständigkeit. Die daraus entstandene Vielfalt von Kunden, die ich betreue, zeigt mir einmal mehr, dass ich auf dem richtigen Weg bin.

FT: Erzähl uns, wie der typische berufliche Alltag bei dir aussieht!

JS: Einen klassischen Arbeitstag gibt es bei mir nicht wirklich. An manchen Tagen arbeite ich zwischen zehn bis zwölf Stunden, an anderen Tagen gebe ich nur drei bis vier Lektionen im Ananas CrossFit oder biete Personal Trainings an. Ich versuche, auch selbst in meiner Freizeit mindestens fünf bis sieben Mal pro Woche zu trainieren. Das fällt mir nicht immer leicht,

doch Sport ist meine Leidenschaft und mein Ventil zugleich, warum ich mir gern die Zeit nehme. Manchmal muss ich dafür aber auch ein bisschen Schlaf opfern.

FT: Wie bist du auf das duale Studium an der DHfPG aufmerksam geworden?

JS: Ich bin mit dem Studium in Berührung gekommen, als ich noch als Landschaftsgärtner gearbeitet habe und auf der Suche nach einer neuen Herausforderung war. Der Coach des CrossFit Winterthur hat mich auf die DHfPG aufmerksam gemacht, da er selbst dort studierte. Um Fuss in der Fitnessbranche zu fassen, startete ich mit einer Ausbildung zum Fitness-Instruktor. Diese unterstützte mich dabei, die Stelle im Charly's Fitnesscenter anzutreten und parallel mit dem dualen Studium zu beginnen.

FT: Für welchen Studiengang hast du dich entschieden?

JS: Die Wahl fiel auf den Studiengang Bachelor of Arts Fitnessökonomie, da dieser für meine Karriereziele am besten geeignet war. Als passionierter Fitnessenthusiast wollte ich meine Leidenschaft zum Beruf machen und gleichzeitig eine solide Ausbildung erhalten. Der Studiengang bietet eine einzigartige Themenkombination aus Fitness, Gesundheit und Management.

FT: Welchen Vorteil siehst du in einem dualen Studium?

JS: Nach meiner Berufslehre habe ich die Vollzeit-Berufsmaturität absolviert und dabei gemerkt, dass ich nicht gern zu 100 Prozent Theorie in der Schule «absitze». Das duale Studium an der DHfPG, bestehend aus Fernstudium mit kompakten Lehrveranstaltungen und betrieblicher Tätigkeit, bietet die optimale Lösung. Man kann neben dem Studium arbeiten und Geld verdienen sowie das Gelernte direkt in die Praxis umsetzen. Das ist ein grosser Vorteil!

FT: Wie hast du Theorie und Praxis im Studium verknüpft?

JS: In den trainingsorientierten Studienmodulen fiel es mir leicht, Theorie und Praxis zu verknüpfen. Wenn ich nach einem Modul zurück in den Betrieb kam, konnte ich das Gelernte direkt umsetzen. Weniger leicht fiel es mir in den betriebswirtschaftlichen Modulen, da ich das neue Wissen nicht sofort anwenden konnte. Seit kurzer Zeit bin ich selbstständig und kann nun die betriebswirtschaftliche Theorie ebenfalls in die Praxis umsetzen.

FT: Was war dein Highlight im Studium?

JS: Mein Highlight waren die Präsenzphasen im Allgemeinen. An diesen habe ich abseits der Corona-Pandemie immer vor Ort teilgenommen, weil ich das persönliche Zusammentreffen mit Dozenten und Kommilitonen sehr geschätzt habe. Ich konnte so von anderen Erfahrungen und Sichtweisen profitieren und diese direkt in meinen Arbeitsalltag integrieren. Die-

ser Austausch war immer besonders spannend und hat mir geholfen, meine Perspektive zu erweitern und auf neue Ideen zu kommen. Insgesamt waren diese interaktiven Erfahrungen ein wichtiger Bestandteil meines Studiums und haben mich dabei unterstützt, ein tieferes Verständnis für die Themen zu entwickeln, die ich studiert habe.

FT: Was sind deine weiteren beruflichen Ziele?

JS: Mein langfristiges Ziel ist es, einen Ort zu schaffen, an dem sich Menschen funktionell bewegen können. Ich plane, eine CrossFit-Box oder Ähnliches zu eröffnen, in der der Fokus nicht nur auf Leistung, sondern auch auf Prävention und Rehabilitation liegt. Ich werde im Herbst ausserdem mit dem Master-Studiengang Prävention und Gesundheitsmanagement mit Schwerpunkt auf Sport- und Bewegungstherapie an der DHfPG starten.

FT: Welche Tipps würdest du Studierenden mit auf den Weg geben?

JS: Ich würde empfehlen, nicht alles zu theoretisch zu betrachten. Es ist wichtig, das Gelernte immer in die Praxis umzusetzen. Durch die Anwendung von Wissen in realen Situationen können neue Erkenntnisse entstehen, die das Verständnis für das Fach vertiefen und die Fähigkeiten des Studierenden verbessern. Zudem würde ich empfehlen, aktiv am Unterricht teilzunehmen, sich in Gruppenarbeiten zu engagieren und sich Zeit für die Weiterbildung zu nehmen, um das Beste aus dem Studium herauszuholen. Gerade bei den praktischen Fächern sind die Präsenzphasen vor Ort sehr zu empfehlen. Des Weiteren sollte ein Studierender von Beginn weg Kontakte knüpfen, sei es zu den Kommilitonen, den Dozenten oder anderweitig im Fitness- und Gesundheitsbereich. ■

Über den Interviewpartner:

Jonas Schneider hat von 2019 bis 2022 den Studiengang B. A. Fitnessökonomie an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) absolviert. Der 29-Jährige arbeitet seit 2019 bei Charly's Fitness und seit 2020 im Ananas CrossFit in Winterthur. Nebenbei ist er selbstständig als Personal Trainer tätig. In seiner Freizeit trainiert er fünf bis sieben Mal pro Woche CrossFit bzw. absolviert Cardio- oder Krafttraining.

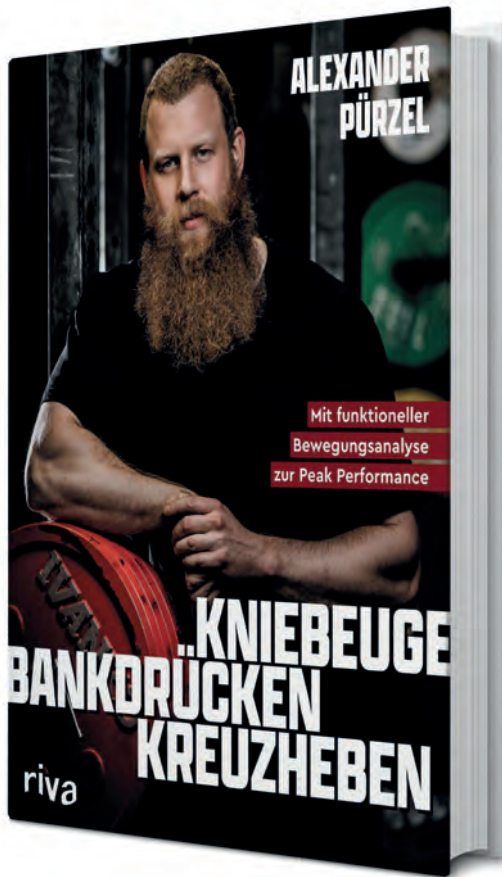


Die DHfPG in drei Worten?

Anders, agil, zukunftsorientiert.

Das duale Studiensystem der DHfPG besteht aus einem Fernstudium mit kompakten Lehrveranstaltungen und einer betrieblichen Tätigkeit. Die Lehrveranstaltungen können an einem der elf Studienzentren in der DACH-Region (z. B. in Zürich) sowie digital absolviert werden.

Weitere Infos zum DHfPG-Studium finden Sie bei der SAFS, dem offiziellen Kooperationspartner der DHfPG in der Schweiz, unter www.safs.com/studium oder rufen Sie an unter Tel.: +41 44 404 50 70.



Kniebeuge, Bankdrücken, Kreuzheben

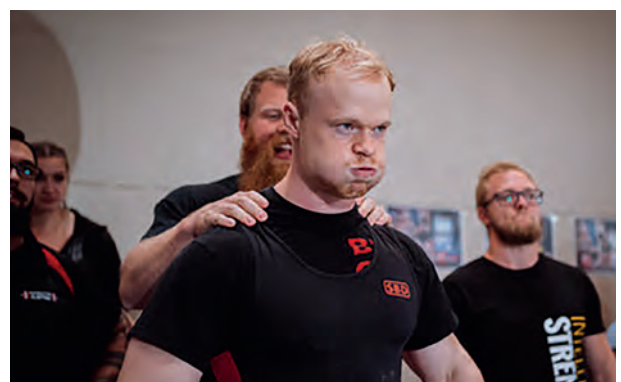
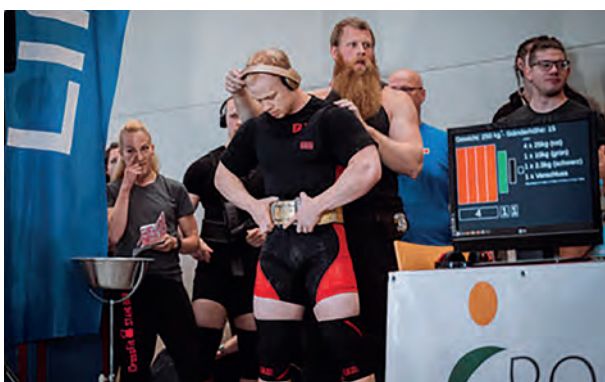
Im Wettkampf vertrauen die herausragenden Athleten auf ihre Stärken, während sie ausserhalb des Wettbewerbs unermüdlich gegen ihre Schwächen kämpfen.

Kniebeuge, Bankdrücken und Kreuzheben sind Königsdisziplinen im Krafttraining und essenzielle Bewegungsmuster für die meisten Sportarten. Für die meisten Sportler und Sportlerinnen ist die ideale Bewegungsausführung jedoch eine grosse Herausforderung. Die korrekte Ausführung dieser Bewegungen ist eine anspruchsvolle Aufgabe, aber auch der Schlüssel zu Spitzenleistung.

Alexander Pürzel, Sportwissenschaftler und Goldmedaillengewinner bei Europameisterschaften im Kraftdreikampf, präsentiert in seinem Buch die besten Methoden, um diese drei Übungen zu analysieren und diese dann in der Praxis zu verbessern. Durch die Verwendung von mehr als 400 Fotos und Videos, die über QR-Codes abgerufen werden können, erlangen Sie umfassendes Wissen über sämtliche Variationen, die bei diesen drei Übungen auftreten können. Zudem erfahren Sie, wie Sie diese Kompensationsstrategien in Bezug auf Ihre individuellen Stärken und Schwächen anpassen können. Die Sportler und Sportlerinnen haben somit die Möglichkeit, ihre

eigenen Schwächen zu erkennen und gezielt zu verbessern. Ebenfalls lernen sie dadurch die Bewegungsabläufe richtig zu verstehen. Zusätzlich umfasst das Buch über 30 gezielte Übungen, um spezifische Problemstellen anzugehen.

**Alexander Pürzel | Kniebeuge, Bankdrücken, Kreuzheben – Mit funktioneller Bewegungsanalyse zur Peak Performance | riva Verlag, 2021
ISBN: 978-3-7423-1809-1**



Fotos: International Powerlifting Federation | Alexander Pürzel



Built to Move

Dr. Kelly Starrett, der Autor von Bestsellern wie «Werde ein geschmeidiger Leopard» und «Sitzen ist das neue Rauchen», hat zusammen mit seiner Frau Juliet Starrett ein neues Buch veröffentlicht. «Built to move» beschäftigt sich damit, welche Methoden dazu beitragen können, dass der Mensch langfristig gesund bleibt und sich auch im Alter wohlfühlt. Dr. Kelly und Juliet Starrett stellen zehn grundlegende Methoden vor, die die Funktionsfähigkeit des Körpers bei alltäglichen Aktivitäten verbessern und die allgemeine Lebensqualität steigern können. Diese Methoden beinhalten einfache Mobilisationsübungen zur Verbesserung der Beweglichkeit und Vermeidung von Verletzungen, hilfreiche Ernährungs- und Schlaftipps sowie Übungen zur richtigen Atmung. Mit ihrem Buch möchten die beiden ihren speziellen Ansatz für jeden Menschen zugänglich machen, unabhängig davon, ob Profi- oder Freizeitsportler, Angestellter, Managerin, Kind, Jugendlicher oder Senior sind. Die einfachen Praktiken und Übungen, welche im Mittelpunkt des neuen Buches stehen, können von jedem in den Alltag integriert werden, um ein schmerzfreies, aktives und gesundes Leben zu führen.

Dr. Kelly Starrett ist Mitbegründer des Online-Portals «The Ready State» sowie von San Francisco CrossFit. Auf dem Portal teilt er seinen innovativen Trainingsansatz mit einem

internationalen Publikum. Er hat bereits Elitesoldaten der US Army, Spitzensportler aus der NFL, NBA, NHL und MLB sowie des US-Olympiateams erfolgreich gecoacht und behandelt. Neben seiner Arbeit mit Athleten berät er auch Unternehmen in Bezug auf die Förderung der Gesundheit ihrer Mitarbeiter. Darüber hinaus hält Dr. Starrett weltweit Vorträge.

Juliet Starrett ist Anwältin, Sportlerin, Unternehmerin, Autorin und Podcasterin. Gemeinsam mit ihrem Mann hat sie das San Francisco CrossFit gegründet, in dem beide bis heute als CEO tätig sind. Vor ihrer Karriere als Unternehmerin war sie professionelle Sportlerin und gehörte von 1997 bis 2000 dem US-amerikanischen Extreme Whitewater-Kajak-Team an. In dieser Zeit gewann sie zwei Weltmeisterschaften und fünf nationale Titel.

Neben dem San Francisco CrossFit moderieren Kelly und Juliet gemeinsam den Podcast «The Ready State», in dem sie namhafte Gäste wie Julie Foucher, David Joyce oder Annie Thorisdottir zu unterschiedlichen Themen wie Gesundheit, Bewegung, Training und Ernährung interviewen. Zusammen haben sie zwei Töchter, Georgia und Caroline.

Dr. Kelly Starrett, Juliet Starrett | Built to Move – zehn Tipps für mehr Lebensqualität | riva Verlag, 2023 | ISBN: 978-3-7423-2292-0

Anzeige



DEINE ZIELE.
DEINE AKADEMIE!

Weitere Infos!



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 · Systemischer Coach **NEU** · Ernährungsberater
Functional Fitnesstrainer A-Lizenz · Medizinischer Fitnesstrainer A-Lizenz u.v.m.**



L'allenamento è pura emozione, ma il successo si misura con le cifre «nude e crude»

Conoscete sicuramente quella sensazione particolare che si prova quando si vuole, anzi, si DEVE eseguire l'ultimo squat, l'ultimo pull-up o l'ultimo sit-up. La voglia di farcela e l'orgoglio di aver superato sé stessi nell'allenamento – questa è pura emozione!

Quando si tratta però di valutare l'allenamento o addirittura il successo del centro, entrano in gioco i numeri, i dati e i fatti «nudi e crudi». Soprattutto nella valutazione economica sono necessarie cifre chiave valide, che i politici, la società, ma anche gli istituti di credito e le banche possono impiegare per riconoscere concretamente il valore aggiunto di aziende o interi settori. Con i «Dati chiave dell'industria svizzera del fitness 2023», sono stati individuati ancora una volta i parametri fondamentali per l'industria della salute e del fitness. Qual è la situazione attuale del settore, tra le altre cose? Gli operatori come vedono il loro futuro? Qual è l'importanza dell'allenamento e della salute? Scopritelo nel rapporto con i risultati inerenti ai dati chiave, da pagina 22.

In questo numero, i redattori della FITNESS TRIBUNE guardano anche oltre l'orizzonte del settore: insieme al Dr. med. Michael Baumberger, primario presso il Centro svizzero per paraplegici, e a Daniel Landolt, lui stesso paraplegico dopo un grave infortunio sportivo, abbiamo parlato degli effetti personali e medici della paraplegia. Abbiamo anche chiesto loro quale ruolo svolgano l'allenamento fitness e l'esperienza di atleta ai fini del successo a lungo termine della terapia (da pag. 14).

Allo stesso tempo, in questo numero si torna «alle origini» con nientemeno che Kathi Fleig, titolare del David Gym Center. Vi aspetta un'appassionante intervista sugli inizi, gli sviluppi e gli obiettivi di un'azienda di lunga tradizione, nonché sulle esperienze personali di una grande protagonista del settore (da pag. 6).

A proposito di grandi del settore: chi pensa a Technogym in Austria, pensa automaticamente a Gottfried Wurpes, fondato-

re e titolare di «The Fitness Company». Nel suo libro «Fitness-life» rivela come da decenni riesce a conciliare famiglia, amici, allenamento e gestione dell'azienda (maggiori informazioni a pag. 50). Nella serie di interviste in due parti «Wer ist... Gottfried Wurpes?» (Chi è... Gottfried Wurpes?) abbiamo fatto luce sulla sua vita e sul suo operato. Nella prima parte parla di sé stesso come persona privata (da pag. 42).

I ragazzi di MAIKAI Fitness Salzburg si trovano ancora all'inizio del loro grande viaggio. Con un sistema di livelli di fitness unico nel suo genere, i due austriaci stanno provvedendo a motivare i loro clienti in tre centri. Abbiamo parlato con loro dell'aspetto «diverso» del loro concetto, della loro visione e dei loro grandi progetti per il futuro.

Oltre a queste avvincenti interviste, cari lettori, vi aspettano ancora una volta articoli informativi e di grande attualità. Per esempio, da pagina 88, Jonas Ambühl dedica il suo intervento «Kontinuität = Effektivität» (Continuità = efficacia) alla questione di come la regolarità dell'allenamento possa influenzare la fedeltà dei clienti. Un effetto positivo dell'allenamento regolare è la riduzione dei livelli di stress. Sara Martinovic spiega nel suo articolo, da pagina 76, «Bewegung gegen Stress» (Il movimento contro lo stress) perché ciò funziona.

In questo numero potrete leggere preziosi interventi su cifre, dati e fatti relativi all'allenamento fitness, di modo che una consulenza competente permetta anche ai vostri clienti di godersi l'allenamento provando emozioni pure.

Buona lettura.
FITNESS TRIBUNE



L'entraînement est pure émotion, la réussite, une affaire de chiffres

Vous avez certainement déjà éprouvé ce sentiment particulier en faisant des squats, des tractions ou des sit-ups, quand vous voulez, ou plutôt DEVEZ ABSOLUMENT faire la dernière répétition. Le désir d'y parvenir et la fierté d'y être arrivé : c'est ça, la « pure émotion » !

En revanche, évaluer la réussite d'un entraînement ou même d'un centre n'est qu'une affaire de chiffres, de données et de faits tout ce qu'il y a de plus arides. Une évaluation d'ordre économique, notamment, requiert des indicateurs valides qui permettent aux politiques et à la société, mais aussi aux banques et autres établissements de crédit, de juger de la valeur ajoutée d'entreprises, voire de secteurs entiers, sur la base d'éléments concrets. Les « données clés de l'économie suisse du fitness 2023 » ont une nouvelle fois permis de collecter ce type d'indicateurs solides pour le secteur de la santé et du fitness. Or donc, entre autres choses, comment se porte notre secteur ? Comment les exploitants envisagent-ils l'avenir ? Quelle est l'importance de l'entraînement et de la santé ? Vous le découvrirez dans notre rapport sur les données clés, page 22 et suivantes.

Dans ce numéro, la rédaction de FITNESS TRIBUNE jette aussi un œil au-delà du secteur. Nous nous sommes penchés sur les dimensions médicale et personnelle de la paraplégie avec le docteur Michael Baumberger, médecin-chef du Centre suisse des paraplégiques, et Daniel Landolt, patient et lui-même paraplégique depuis un grave accident de sport. Nous les avons interrogés pour en savoir plus sur le rôle joué par le fitness et leur vécu de sportifs dans la réussite à long terme du traitement (p. 14 et suivantes).

Cette édition est également placée sous le signe du « retour aux sources » avec nulle autre que Kathi Fleig, propriétaire des centres David Gym. Une interview captivante en perspective, qui couvrira les débuts, l'évolution et les objectifs d'une entreprise de tradition, ainsi que l'expérience d'un grand nom du secteur (p. 6 et suivantes).

En parlant de grand nom : il faut évoquer celui de Gottfried Wurpes, fondateur et propriétaire de « The Fitness Company », que les Autrichiens associent immédiatement à Technogym. Dans son livre, « Fitnesslife », il explique comment, depuis des décennies, il parvient à concilier vie de famille, vie sociale, entraînement et direction de l'entreprise (plus d'informations p. 50 et suivantes). Nous revenons sur sa vie et son parcours dans notre interview en deux volets : « Qui est... Gottfried Wurpes ? ». Dans la première partie, nous évoquons avec lui sa vie personnelle (p. 42 et suivantes).

Les jeunes du MAIKAI Fitness de Salzbourg, quant à eux, n'en sont encore qu'aux débuts de leur aventure. Les deux Autrichiens motivent les membres de leurs trois centres en recourant à un système unique en son genre de pratique du fitness par paliers. Nous nous sommes entretenus avec eux au sujet de ce que leur concept a de « différent », de leur vision ainsi que de leurs grands projets.

En plus de ces interviews passionnantes, vous pouvez vous attendre, chères lectrices et chers lecteurs, à trouver ici des articles scientifiques aussi informatifs et actuels qu'à l'accoutumée. Jonas Ambühl consacre ainsi son article « Continuité = Efficacité » (p. 88 et suivantes) à l'importance d'un entraînement régulier pour la fidélisation du client. Un entraînement régulier permet, entre autres effets positifs, de réduire le stress. À partir de la page 76, Sara Martinovic nous explique les tenants et les aboutissants de ce phénomène dans son article intitulé « Combattre le stress en bougeant ».

Dans ce numéro, vous trouverez des articles essentiels présentant des données et des chiffres sur le fitness. Vous serez ainsi armés pour bien conseiller les adhérents de votre club et leur offrir de pures émotions lors de leur entraînement.

En vous souhaitant une agréable lecture,
votre FITNESS TRIBUNE

INSERENTENVERZEICHNIS

ACTIV FITNESS / movemi AG	12
best4health / InBody	2
BESTWIPES / RKS	79
Deutsche Sportakademie	99
DHfPG	53
EGYM	27
Fimex	108
Fit Interiors	103
Fitness Lodge	104
Fitness Tribune	105
Gym80	107
jobfitness	71
milon	87
Matrix	34-35
Morgenroth	3
Mountain Move	91
Neogate	4
Porsche Zentrum Zürich	54-55
QualiCert	31
Qualitop	59
SAFS	13, 19, 83, 93,
sidea	45
Soledor	49
Starpool	106
the fitness company	1

DESIGN FIRST.



SCHWEIZ
FIMEX
distribution ag

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

fit interiors

MESSE- & EVENTTERMINE

Schweiz

8. bis 15. September 2023

SAFS FITNESS & PARTY CAMP, Kreta

9. bis 10. September 2023

FitnessExpo, Zürich

22. September 2023

Schweizer Fitness Abend, Wädenswil

20. bis 22. Oktober 2023

Mountain Move Physio Days Netzwerktreffen, Gstaad

24. bis 27. November 2023

Mountain Move Cruise Edition, Basel/Strassbourg

International

6. bis 7. Oktober 2023

Aufstiegskongress, Mannheim

SCHULEN & BILDUNGSINSTITUTIONEN



www.safs.com



www.dhpg.de



www.fitspro.com



www.hws.ch



www.star-education.ch



www.swisspraevensana.ch



www.update-akademie.ch

VERBÄNDE



www.swissactive.ch



www.sfgv.ch



www.sptv.ch



www.bildungsorganisationen.ch

INFORMATIONEN ZU...



www.qualitop.ch



www.qualicert.ch



www.sfgv.ch

Nachfolger gesucht, zu verkaufen:

Premium Sport- und Fitnesscenter

- Auf 3000qm
- Vielseitiges Sport- und Wellnessangebot
- Hochwertige Infrastruktur
- In- & Outdoorbereiche
- In der Deutschschweiz
- Verkaufspreis: CHF 1'950'000.-
- Ernsthafte Interessenten melden sich bitte bei: moveit2024@gmail.com

Anzeige

WISSEN, WAS DIE BRANCHE BEWEGT:



- » relevante Branchennews
- » aktuelle Fachartikel
- » exklusive Interviews
- » und vieles mehr



www.technogym.com

Verlags- und Anzeigenadresse:

Fitness-Experte AG
 Albisriederstrasse 226
 8047 Zürich - 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

© 1988-2023 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 sechsmal 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 2023

Ausgabe:	Einsendeschluss für Redaktion:	Einsendeschluss für Anzeigen:	Erscheinungsdatum:
Nr. 204, August/September	28.06.2023	12.07.2023	3. Augustwoche 2023
Nr. 205, Oktober/November	30.08.2023	13.09.2023	3. Oktoberwoche 2023
Nr. 206, Dezember/Januar	01.11.2023	15.11.2023	3. Dezemberwoche 2023

IHR PARTNER FÜR SPA UND WELLNESS



SweetSteam Pro — SweetShower — SweetSauna Pro
 Schaffen Sie in Ihrer Einrichtung eine Wellness-Oase mit der Starpool Sweet Collection.
 Fimex Distribution AG | Werkstrasse 36 | 3250 Lyss | 032 387 05 05 | info@fimex.ch | www.starpool.com



KING OF MACHINES.



KURZE LIEFERZEITEN

Wir entwickeln und produzieren Kraftgeräte mit unvergleichbarer Qualität und Haltbarkeit. Unser Headquarter samt Produktion befindet sich in Gelsenkirchen, dem Herzen des Ruhrpotts. Somit können wir deine individuellen Geräte innerhalb von 12 Wochen fertigen und ausliefern. Unsere Qualität mit 94% Produktion in Deutschland zeichnet uns aus.

MADE IN GERMANY



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

#KINGOFMACHINES



PAY



Group Cycle
1 June 2023 at 13:20

Pay

BOOK



Group Cycle
Jenny Smith

BOOK

12 places available

RATE

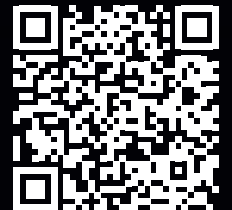


Group Cycle
23 May 2023 at 18:30

How was the class?



Boost your business mit **Mywellness 6.0**



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

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

TECHNOGYM®