

FITNESS TRIBUNE®

Nr. 204 | August / September 2023



**ERFOLGREICH
PERSONAL FINDEN**

BEI DER NO. 1 FITNESS JOBBÖRSE – JOBFITNESS.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





Sind Sie Typ «Ein Satz geht noch» oder Typ «Für heute reicht»?

Eines steht ausser Frage: Typ «Ein Satz geht noch» steigert natürlich den Trainingserfolg, häufig siegt jedoch der innere Schweinehund und man lässt es für heute dann doch bleiben. Auf das bisschen Bewegung mehr oder weniger kommt es am Ende des Tages ja auch nicht an, oder? Das Netzwerk hepa.ch – (abgeleitet von «Health-Enhancing Physical Activity») sagt in seinen neuesten «Bewegungsempfehlungen Schweiz» ganz klar: Doch, jede Bewegung zählt! Unter dem passenden Hashtag #jedebewegungzählt veranstaltet das Bundesamt für Gesundheit Schweiz, u. a. Träger des Netzwerks hepa.ch, mit Unterstützung von swiss active als Initiator vom **4. bis 10. September 2023** eine Aktionswoche für mehr Bewegung – zur Teilnahme sind alle Schweizer Fitnesscenter herzlich eingeladen. Mehr zur Aktion lesen Sie auf Seite 37.

Einige Tage später, am **23. September 2023**, können Fitnesscenter dann länderübergreifend gemeinsam für mehr Bewegung werben, beim europaweiten #BEACTIVE DAY. Im Rahmen der Kampagne, die zu Beginn der Europäischen Woche des Sports stattfindet, können Center mit Aktionen Spass an Bewegung wecken und gleichzeitig auf sich aufmerksam machen. Natürlich erhalten Center Hilfestellung, Inspirationen und Beispiele zur Planung von Aktionen. Lesen Sie Details zur Aktion ab Seite 48.

Anders als viele andere durfte Matthias Glarner in einer «bewegten Familie» aufwachsen. So zählt Sport und vor allem der Schwingsport seit frühester Kindheit zu seiner Leidenschaft. Wie daraus eine Profikarriere wurde und wie er seinen grössten Erfolg, den Schwingerkönigtitel 2016, erlebt hat, haben wir ihn im Interview unter anderem gefragt (ab S. 8).

Noch am Anfang seiner Karriere in der Fitnessbranche steht Simon Haldemann, Geschäftsführer des ersten Gold's Gym Centers in der Schweiz. Die Redaktion der FITNESS TRIBUNE hat es sich nicht nehmen lassen, im Interview genau nachzufragen, wie viel echte Qualität hinter diesem legendären Markennamen steckt (ab S. 12).

Wie in jeder Ausgabe möchten wir Ihnen besonders auch die Lektüre der Fachartikel ans Herz legen. Beispielsweise beschäftigt sich Dan Aeschlimann mit der Thematik «Trainingssteuerung über Kohlenhydratverbrauch», also welchen

Einfluss die Berücksichtigung des Kohlenhydratverbrauchs zur Steuerung des Ausdauertrainings hat. Und Michelle Schmitt sowie Laura Blanz diskutieren die hochspannende Frage, inwiefern die Kenntnis über den circadianen Rhythmus zur Optimierung des Trainings genutzt werden kann.

Wie üblich steht also erneut das Stichwort «Optimierung» im Fokus, sei es im Hinblick auf Training, Management oder Sichtbarkeit. Damit wir aber immer so nah wie möglich an Ihren Bedürfnissen, Fragen und Wünschen bleiben können, liebe Leser, müssen auch wir uns stetig optimieren. Aus diesem Grund findet ab sofort zu jeder Ausgabe der FITNESS TRIBUNE eine Leserumfrage statt, an der Sie anonym und kostenfrei teilnehmen können. Wir bitten herzlich um Ihr Engagement, sodass wir uns immer weiter verbessern und für Sie weiterhin beste Qualität liefern können. Mehr zur Leserbefragung finden Sie auf Seite 35.

Viel Spass beim Lesen
Ihre FITNESS TRIBUNE



Jetzt an der Leserumfrage für die
FITNESS TRIBUNE 204 teilnehmen!

Anzeige



Abwurfplatten für Kraftsport



Abwurf- und Kraftsportplatten aus vulkanisiertem Gummi werden für höchste Belastungen bei Rack-Stationen und im Kurz- und Langhantelbereich eingesetzt.



Prospekte und Preise unter: www.sportbelag.eu
> 18. Abwurf- + Kraftsportplatte

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

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

HIGHLIGHTS DIESER AUSGABE



Mit jobfitness.ch erfolgreich agieren
im «War for Talents»

6



Motivation und Fokus – Interview mit
Schwingerkönig Matthias Glarner

8



Legendäres Fitnesscenter eröffnet
erstmalig in der Schweiz

12

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

INHALTSVERZEICHNIS

SCHWEIZ

jobfitness.ch – Personal finden statt suchen	6
Matthias Glarner: Schwinger mit Leib und Seele	8
Erstes Gold's Gym Schweiz – Interview mit Simon Haldemann	12
Weiterbilden und durchstarten: Absolventin im Interview	16
Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2023	20
LES MILLS: Die Generation Z im Detail	24
swiss active News	28
SAFS News	32
Leserbefragung	35
swiss News	36

ÖSTERREICH

Die Expansionspläne von Anytime Fitness	38
Austria News	42

INTERNATIONAL

FLEX GYM Budapest – Interview mit Ádám Szedlacskó	44
Europe News	48
Germany News	52
DHfPG/BSA News	54

KOLUMNE

Edy Paul	56
Eric-Pi Zürcher	58

KNOW-HOW

Fachartikel EMS-Training	60
Fachartikel Trainingszeitpunkt	64
Fachartikel Langhanteltraining	68
Fachartikel Trainingssteuerung	72
Fachartikel Krafttraining	76
Fachartikel Achtsamkeit	80
Fachartikel Ernährungsberatung	84
Health News	88
Education News	90
Dual studieren in der Schweiz	92
Media News	94

Svizerra italiana	96
Suisse romande	97
Inserentenverzeichnis	98
Termine und Adressen	100



Maddalena Boccella startet mit LES MILLS internationale Karriere **16**



Ausdauertraining: Trainingssteuerung über den Kohlenhydratverbrauch **72**



Angewandte Trainingswissenschaft: Holistisches Krafttraining **76**

IHRE MEINUNG IST UNS WICHTIG!

Wie hat Ihnen unsere neue Ausgabe der FT gefallen? Nehmen Sie bis zum 10. September 2023 an unserer Lesenumfrage teil! Durch Ihr Mitwirken leisten Sie einen wertvollen Beitrag zur Verbesserung der Qualität unseres Fachmagazins. Scannen Sie einfach den QR-Code oder nutzen Sie folgenden Link:



bit.ly/umfrage_ft_204

Wir danken Ihnen und freuen uns, Sie in der nächsten Ausgabe und über unsere Social-Media-Kanäle wieder begrüßen zu dürfen!

jobfitness.ch – DIE Jobbörse für die Schweizer Fitness- und Gesundheitsbranche

Personal FINDEN statt suchen

Nur wenn Unternehmen effizient offene Stellen mit hochqualifizierten Beschäftigten und motivierten Auszubildenden besetzen können, haben sie die Möglichkeit, erfolgreich und schnell zu agieren. jobfitness.ch ist das Stellenportal speziell für den Schweizer Fitness- und Gesundheitsmarkt, mit dem Arbeitgeber die Besten der Branche finden und für sich gewinnen können. Mit dem passenden Onboarding und echten Mehrwerten können Unternehmen ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Praktikanten sowie dual Studierenden anschliessend langfristig an sich binden.

In den vergangenen Jahren hat sich der Arbeitsmarkt vom Arbeitgebermarkt (mehr Bewerber als offene Stellen) zum Arbeitnehmermarkt (mehr offene Stellen als Bewerber) entwickelt (Rolli, 2022). Das bedeutet für Arbeitgebende, dass sie auf sich aufmerksam machen müssen, um geeignete Fach-

kräfte zu gewinnen. Die Bewerberinnen und Bewerber selbst werden also zu Beworbenen. Wie können aber Unternehmen in den Fokus von qualifizierten Fachkräften sowie Auszubildenden rücken, sich als attraktiven Arbeitgeber präsentieren und so die Besten der Branche für sich gewinnen?

Erfolgreich agieren im «War for Talents»

Um qualifizierte Fachkräfte, Praktikums- sowie Studieninteressierte im grossen Pool an Unternehmen gerade auf sich aufmerksam zu machen, reicht es nicht aus, «mal eben» eine Stellenanzeige auf einer beliebigen Plattform zu schalten und darauf zu warten, dass sich jemand darauf meldet. Werden Sie aktiv und beachten Sie u. a. folgende Punkte, um den «War for Talents» (dt.: «Krieg um Talente»); beschreibt den zunehmend härteren Konkurrenzkampf zwischen Unternehmen um qualifizierte Fachkräfte) für sich zu entscheiden (Rolli 2022, Drack & Colbus, 2020):

- Überlegen Sie im Team, was Sie als **attraktiven Arbeitgeber von Ihrer Konkurrenz abhebt**, z. B.:
 - Gibt es eine Altersvorsorge?
 - Haben Sie BGM-Angebote für Mitarbeitende?
 - Pflegen Sie einen familiären Umgang untereinander?
 - Unterstützen Sie eine Feedbackkultur, offene Kommunikation und Weiterbildungsmöglichkeiten?
- Gestalten Sie Ihre **Stellenanzeige ansprechend und modern**, u. a.:
 - Machen Sie auf die im ersten Schritt erarbeiteten Unternehmensbenefits aufmerksam.
 - Versprechen Sie nichts, was Sie nicht halten können.
 - Machen Sie es kurz, zu viel Text schreckt ab.
 - Auch eine persönliche Note ist gern gesehen und macht das Unternehmen nahbarer.
- Machen Sie mit einem **professionellen Online-Auftritt** auf sich aufmerksam, z. B. ...
 - auf Ihrer eigenen Website,
 - über Social Media,
 - v. a. über einschlägige Jobportale.

Tipp für Centerbetreiber: Auch vor Ort ist eine professionelle Präsentation entscheidend!
- Investieren Sie in ein **umfassendes Onboardingkonzept**, also ein System zur allgemeinen Einführung, fachlichen Einarbeitung und sozialen Integration neuer Mitarbeitenden (Schumann, 2022).

Gut finden zum gut Finden

Bei all diesen wichtigen Schritten ist es aber die Stellenanzeige, die meist der Erstkontakt zum Unternehmen ist und daher bestmöglich positioniert werden sollte. Um sich also überhaupt potenziellen Mitarbeitenden – egal, ob qualifizierten Fachkräften, Praktikums- oder Studieninteressierten – präsentieren zu können, müssen Sie zunächst das richtige Stellenportal auswählen.

jobfitness.ch ist die Plattform für alle Arbeitgeber und Arbeitnehmer im Zukunftsmarkt Fitness und Gesundheit. Arbeitgeber erhalten die grösstmögliche Präsenz, sprechen direkt die passende Zielgruppe mit ihrer Stellenanzeige an und können



gleichzeitig von Jobsuchenden einfach und effizient gefunden werden. Sie müssen also nicht, wie es wohl in branchenübergreifenden Jobportalen üblich ist, noch zusätzlich gegen die Flut an Stellenangeboten ankämpfen.

Schnell. Einfach. Kostengünstig.

Das Ziel von jobfitness.ch ist es, Arbeitgeber und Personalvermittler dabei zu unterstützen, die passenden Beschäftigten für ihr Unternehmen zu finden. Das ermöglicht eine unkomplizierte Personalsuche in allen Regionen der Schweiz und somit eine zügige Besetzung von Arbeitsstellen mit hochqualifizierten Arbeitskräften und motivierten dual Studierenden sowie Praktikanten.

Bei jobfitness.ch profitieren Sie als Arbeitgeber von ...

- der grösstmöglichen Präsenz im Zukunftsmarkt Fitness und Gesundheit,
- einer schnellen und einfachen Bearbeitung Ihrer Stellenangebote,
- der Verwaltungsmöglichkeit Ihrer Online-Bewerbungen,
- der bestmöglichen Präsentation Ihrer Firma.

Jetzt informieren und Personal finden!

Sie möchten endlich zielorientierte Personalsuche betreiben und Ihre offenen Stellen langfristig besetzen? Dann rufen Sie uns gern an für eine persönliche Beratung unter **Tel.: +41 842 555 111**. Oder eröffnen Sie direkt ein Konto unter **www.jobfitness.ch**. Inserate sind bereits ab 160 CHF für 30 Tage möglich.

Ihre Top-Fachkräfte warten auf Sie! ■

Literaturliste

Rolli, N. (2022). Dem Fachkräftemangel aktiv begegnen!. *medical fitness and healthcare*, 02, 72–75.

Drack, K. & Colbus, A. (2020). Warum Employer Branding immer wichtiger wird. *medical fitness and healthcare*, 02, 44–46.

Schumann, O. (2022). Integrieren Sie Ihre neuen Mitarbeitenden erfolgreich und nachhaltig. *FITNESS TRIBUNE*, 199, 68–70.

Matthias Glarner über Motivation, Fokus und die Bereitschaft, neue Wege zu gehen

Schwinger mit Leib und Seele



Zähne zusammenbeißen, zu 100 Prozent auf das Ziel konzentrieren und dabei nie die Motivation verlieren – mit diesem «Rezept» hat es Matthias Glarner zum Schwingerkönig 2016 gebracht. Wie er seine Zeit an der Spitze des Schwingsports erlebt hat, welche Eigenschaften ihn am meisten prägten und wie gross der Stellenwert von Fitnessstraining bis heute für ihn ist, hat FITNESS TRIBUNE ihn gefragt. Tipp: Lesen Sie das Interview und erkennen Sie das Mindset dieses Leistungssportlers, das Sie auch in Ihr unternehmerisches Denken übertragen können.

Fotos: Schweizer Paraplegiker-Stiftung

FITNESS TRIBUNE: Lieber Mätthel, wie du dich selbst sehr sympathisch auf deiner Website nennst, inwiefern haben deine Eltern dich und deinen Karriereweg als Profisportler bereits in jüngster Kindheit geprägt?

Matthias Glaner: In einem Wort zusammengefasst: Sehr! Sie waren mit ihrer bedingungslosen Unterstützung das wichtige Fundament meiner sportlichen Laufbahn. Es stand aber nie im Zentrum, aus mir einen Leistungssportler zu machen. Ihnen war einfach wichtig, dass ich mich bewege und in einem tollen sozialen Umfeld aufwache. Der Rest hat sich dann im Laufe der Zeit entwickelt.

FT: Zum ersten Mal hast du bereits mit acht Jahren im Sägemehl gestanden. Was fasziniert dich seit ganzen 30 Jahren am Schwingen?

MG: Man hört es ja immer wieder, aber ja, der Zweikampf «Mann gegen Mann» hat mich doch sehr stark in seinen Bann gezogen. Und dann die ganze Kameradschaft innerhalb der Schwingerfamilie ist etwas Einzigartiges. Mittlerweile genieße ich die spannenden Duelle von der Tribüne aus. Aber der Sport hat für mich auch als Zuschauer nichts von seiner Faszination verloren.

FT: 2016 wurdest du Schwingerkönig. Ein letzter Gang vor Tausenden von Zuschauern. Wie hast du es geschafft, in diesem Moment mit dem Druck umzugehen und dich voll auf deine Leistung zu konzentrieren?

MG: Ich glaube, das letzte Duell, den sogenannten Schlussgang, isoliert zu betrachten, würde nicht weit genug reichen. Für mich war es ein dreijähriger Weg bis zum ESAF [Anm. d. Red.: Eidgenössisches Schwing- und Älplerfest] 2016 mit stetig ansteigender Spannung. Das Ganze gipfelte dann in diesem

letzten Gang in Estavayer-le-Lac im Kanton Freiburg. Und ganz ehrlich, es war nicht sehr einfach, sich zu konzentrieren und im Tunnel zu bleiben. Da hat mir die Erfahrung sicher geholfen.

FT: Jede grosse Karriere hat auch ihre negativen Zeiten. Kannst du uns verraten, welche das für dich waren und wie du dich wieder dem Positiven zuwenden konntest?

MG: Die Berg- und auch die Talfahrten auf ihren Wegen zum Erfolg sind wahrscheinlich die verbindenden Konstanten zwischen allen Sportlerinnen und Sportlern. Nach meinem Arbeitsunfall – ich stürzte 2017 bei einem Fotoshooting von einer Gondel und zog mir dabei schwere Verletzungen zu – war der Weg zurück an die Spitze schon sehr hart und so richtig gereicht hat es dann auch nicht mehr. Rückblickend war dies wohl die prägendste Zeit. Jede einzelne Erfahrung hat mich aber stärker gemacht und mein optimistisches Mindset hat da immer sehr geholfen.

FT: 2019 bist du in den sportlichen Ruhestand. Inwiefern hast du dich seitdem körperlich bzw. mental verändert?

MG: Die Veränderungen waren sehr einschneidend. Körperlich habe ich zuerst rund fünf bis sechs Kilo Muskelmasse verloren und musste meinen sportlichen Weg im «Leben B» zuerst finden. Langsam, aber sicher habe ich eine gesunde Art und Weise gefunden. Und mental hat es rund ein Jahr gedauert, bis ich den inneren Wettkampfsportler sozusagen auf die Seite legen konnte und sich eine neue Leidenschaft als Trainer gebildet hat.

FT: Du hast es gerade selbst erwähnt. Mittlerweile bist du Trainer Spitzensport beim Eidgenössischen Schwingerverband. Wie ist es, nun andere bei ihren Wettkämpfen zu unterstützen? ▶



MG: Sagen wir mal so, ich kann den ganzen Winter hindurch täglich die rund 25 besten Athleten im Schwingsport im Sägemehl und im Krafraum trainieren und unterstützen. Was will man als leidenschaftlicher ehemaliger Schwinger mehr?

FT: Wie sah für dich ein normaler Trainingstag aus und gibt es Unterschiede zum heutigen Training der Athleten?

MG: Während meiner aktiven Zeit habe ich meist zwei Mal am Tag trainiert und nebenbei noch gearbeitet oder studiert. Am Morgen Kraft- oder Ausdauerseinheiten und am späten Abend dann Schwingtrainings. Zu meiner Zeit kam das Halb-Profitum aber erst auf und dies ist wohl der grösste Unterschied zu den aktiven Schwingern heute. Diese gestalten den Alltag und den Beruf rund um den Sport und treiben zu 100 Prozent Leistungssport.

FT: Welches sind die drei Eigenschaften, die dich am meisten im Spitzensportbereich vorangebracht haben und inwiefern sind sie auch heute noch sehr wichtig für dein berufliches Vorankommen?

MG: Mutig sein und gross träumen, über längere Zeit hart an sich und seinen Zielen arbeiten und bereit sein, den Preis dafür zu bezahlen. Dies hilft nun im beruflichen Alltag, sprich in meiner Selbstständigkeit, sehr. Zudem versuche ich, diese Eigenschaften meinen Sportlerinnen und Sportlern im Training weiterzugeben.

FT: Welche Rolle spielt Fitnessstraining allgemein in deinem heutigen Leben?

MG: Fitnessstraining, oder ich würde dies Athletiktraining nennen, spielt eine zentrale Rolle in meinem Leben. Sei dies als Coach von Leistungssportlerinnen und Leistungssportlern oder auch als normaler «Leistungssportpensionär». Mit meiner Tätigkeit als Botschafter von EGYM Schweiz kam zudem eine weitere spannende Facette hinzu. Es ist ein tolles Team mit interessanten Projekten unterwegs und die Zusammenar-

beit mit diesen innovativen Leuten macht so richtig Spass. Ich mag meine Tage also sehr.

FT: Gemeinsam mit der Stiftung «Freude herrscht» unterstützt du Kinder dabei, Kameradschaft, Durchhaltewillen, körperliche Leistungsfähigkeit und Lebensfreude aufzubauen. Inwiefern ist das ein Herzensprojekt für dich? Welchen Stellenwert hat genügend Bewegung für ein gesundes Leben bis ins Erwachsenen- und Rentenalter?

MG: Ich selbst wurde «bewegend» erzogen, heisst, wir waren andauernd sportlich unterwegs. Mir ist es wichtig, dass möglichst alle Kinder von genügend Bewegung profitieren können und die wertvollen Sportlerwerte auf ihren Lebensweg mitbekommen. Daher engagiere ich mich sehr gern für die Stiftung «Freude herrscht».

FT: Du hast ein Buch mit dem Titel «#DreamBIG» geschrieben. Wie kam es dazu und was erwartet die Lesenden?

MG: Eigentlich sollte es nicht dazu kommen, ist dann aber trotzdem irgendwie passiert. Eine Biografie über mich und meinen Weg fand ich zu wenig spannend. Nach zahlreichen Diskussionen ist dann in meinen Augen ein Buch mit Mehrwert entstanden. Ein paar Seiten wurden von meinem ehemaligen Athletiktrainer geschrieben, ein paar andere Seiten von meinem Sportpsychologen mit wertvollen Tipps für den Alltag. Es sollte also für jedefrau/jedermann etwas dabei sein.

FT: Welche beruflichen und privaten Ziele hast du für deine Zukunft?

MG: Zusammen mit meinem Geschäftspartner bin ich seit zwei Jahren als Co-Founder von Spirit4Sports Pro unterwegs. Wir betreuen rund 35 Athletinnen und Athleten aus dem Leistungssport im athletischen Bereich. Für mich ist es jeden Tag ein grosses Privileg, mit diesen Persönlichkeiten arbeiten zu dürfen und daher eine grosse Herzensangelegenheit. Ansonsten freue ich mich sehr auf weitere tolle Projekte mit dem EGYM Team und bin gespannt, was da noch alles auf mich wartet. ■



Über den Interviewpartner

Matthias Glarner wurde 1985 in Meiringen geboren. Nachdem er eine Lehre als Polymechaniker mit Berufsmatur absolviert hatte, schloss er ein Studium der Sportwissenschaften an der Universität Bern an (M. Sc.). Seit seinem achten Lebensjahr ist Matthias Glarner darüber hinaus mit Leidenschaft am Schwingsport beteiligt. Seinen grössten Erfolg in diesem Sport feierte er 2016 mit dem Schwingerkönigstitel. Nach einem schweren Unfall 2017 kämpfte er sich wieder zurück, beendete seine Karriere als aktiver Schwinger aber 2019. Mittlerweile ist er als Trainer tätig.

Vor zwei Jahren hat er darüber hinaus mit einem Geschäftspartner Spirit4Sports Pro gegründet. Er ist ausserdem auch als Botschafter verschiedenster Marken, unter anderem für EGYM Schweiz, tätig. Als Präsident der Bewerbungskommission bemüht er sich um die Ausrichtung des Eidgenössischen Schwing- und Älplerfests 2028 in Thun, Berner Oberland.

LEADING THE GREEN FITNESS REVOLUTION

ECO-POWR™



SOMMERAKTION
Gültig bis zum 30.09.2023!

Wir schenken* Ihnen das
WATA SOFTWARE STARTERPAKET
im Wert von **CHF 5'000.-**

*Ab dem Kauf von sechs
SportsArt ECO-POWR™ Geräten!

SportsArt
THE GREEN FITNESS COMPANY

EINMALIG: DIE PATENTIERTE ECO-POWR™ TECHNOLOGIE NUTZT DEN BEIM TRAINING ERZEUGTEN STROM UND SPEIST DIESEN WIEDER IN DAS STROMNETZ EIN.



WATTABHÄNGIGE
STROMEINSPEISUNG



ELEKTRONISCHE GESCHWINDIGKEITS-
UND WIDERSTANDSKONTROLLE



KOMPATIBEL MIT IHREM
ELEKTROANSCHLUSS



SPEICHERT BIS ZU 74 % DER
INGESETZTEN BEWEGUNGSENERGIE



wata

Watt Accumulation
Target Application

Die WATA SOFTWARE visualisiert mit Hilfe der zugehörigen NUTZER APP die Stromerzeugung und kann somit das ökologische Verhalten der Trainierenden fördern und diese langfristig an Ihre Einrichtung binden.



proxomed[®]


Eine Marke der
PHYSIOMED ELEKTROMEDIZIN AG
Betriebsstätte Steckborn
Seestrasse 161 | 8266 Steckborn
Telefon +41 52 762 13 00
www.proxomed.ch



Scannen für
mehr Informationen!

Eine echte Bereicherung oder mehr Schein als Sein?

Erstes Gold's Gym in der Schweiz



Wer den Namen Gold's Gym hört, denkt direkt an Joe Gold, Arnold Schwarzenegger und Co., die im kalifornischen Venice Beach der Sechzigerjahre einen der Grundpfeiler unserer heutigen Gesundheits- und Fitnessbranche schafften. Die daraus entstandene Marke steht wohl wie keine andere für Legende, Emotionen und Kraft. Seit April 2023 ist mit der Eröffnung des ersten Gold's Gym Schweiz auch ein kleiner Teil dieser grossen Geschichte bei uns angelangt. Doch wer steht hinter diesem Center in Bettlach, wie kommt das Gym bei den Schweizerinnen und Schweizern an und wie viel echte Qualität steckt hinter dem schillernden Markennamen?

FITNESS TRIBUNE: Lieber Simon, du, Robin und Yves seid die Geschäftsführer von VB Fitness und der erste Franchisepartner von Gold's Gym in der Schweiz. Wie kamt ihr dazu, das erste Gold's Gym in der Schweiz zu eröffnen und was reizte euch daran, es genau unter diesem Label zu starten?

Simon Haldemann: Ich glaube, die Idee, ein Fitnessstudio zu eröffnen, hatte jeder von uns dreien irgendwann schon einmal im Hinterkopf. Vor etwas mehr als einem Jahr wurde dann die Möglichkeit dank Robins und Yves' Neubauprojekt Witipark in Bettlach plötzlich greifbar.

Da keiner von uns bisher in der Fitnessbranche tätig war und wir Studios nur als Endverbraucher kannten, war für uns klar, dass es hilfreich sein würde, ein Studio mit einem erfahrenen Franchisepartner zu eröffnen. Gold's Gym war uns dabei natürlich bereits ein Begriff und schnell entschieden wir uns für folgenden Deal: Falls wir das Gold's Gym Franchise bekommen, dann ziehen wir das durch!

Beim Einreichen unseres Antrags wollte Gold's Gym natürlich ganz genau wissen, wieso wir jetzt ein Studio in Bettlach und nicht zum Beispiel in Zürich oder in Genf eröffnen wollten. Als wir ihnen aber dann unser Konzept vorstellten und unseren Baustil sowie die geplante Studiooptik zeigten, wurde aus einer Idee sehr schnell Realität.

So ging es in nur knapp 12 Monaten vom Einreichen des Franchisekonzepts bis zur Umsetzung und Eröffnung des ersten Gold's Gym Studios in der Schweiz.

FT: Ihr seid jetzt seit einigen Wochen am Markt. Wie war die erste Zeit wirtschaftlich wie persönlich betrachtet?

SH: Mit der Eröffnung war für uns auf jeden Fall ein grosser Meilenstein erreicht!

Die letzten Wochen davor waren sehr intensiv und wir haben viel Zeit und Kraft investiert, um eine Eröffnung noch vor dem



Hochsommer zu erreichen. Trotzdem war Ende April natürlich kein perfekter Zeitpunkt für das Opening.

Was uns sehr gefreut hat, ist die Tatsache, dass trotzdem viele Fans von Gold's Gym aus der ganzen Schweiz angereist sind, um das Studio zu sehen.

Auch jetzt im Sommer [Anm. d. Red.: Das Interview wurde im Juni 2023 geführt.] haben wir regelmässig Gäste aus dem ganzen Land, die uns besuchen, um einmal oder auch mehrere Male im Schweizer Gold's Gym zu trainieren. Dank attraktiver Preise für Tageskarten und Zehnerkarten im Sommerangebot läuft das Gym vor allem am Wochenende sehr gut.

Aber auch die regionale Kundschaft findet mehr und mehr Interesse am Gold's Gym und trotz warmem Wetter dürfen wir Woche für Woche einen grösseren Kundenstamm empfangen.

FT: Was unterscheidet das Gold's Gym Franchisekonzept von bereits bestehenden Centerkonzepten am Markt?

SH: Wir sehen das Gold's Gym Franchisekonzept als ein sehr breites und variables Konzept an. Trotz einer immer gleichbleibenden Kernkompetenz und eines klar vorgegebenen Ambientes kann jeder Franchisenehmer das Konzept für sich selbst entdecken und gestalten.

Was unser Studio von anderen Konzepten bzw. Centern unterscheiden soll, ist sicher der Faktor, dass wir das Studio aus Kundensicht und auch ein bisschen «für uns selbst» aufgebaut haben. Alles, was das Studio zu bieten hat, ist kundentoptimiert und soll es dem Trainierenden so einfach und angenehm wie möglich machen, sein Training zu absolvieren. Die Kunden sollen GERN ins Studio kommen und nicht einfach nur weil man «halt Sport machen muss».

Leute, die bei uns trainieren, verweilen auch gern länger im Studio und trinken noch einen Shake oder hüpfen mal eben in die Sauna oder das Solarium.

FT: Hat die Kundschaft, die nun zu euch kommt, gewisse Erwartungen aufgrund der Popularität der Marke und inwiefern könnt ihr diese erfüllen bzw. müsst ihr auch manchmal enttäuschen?

SH: Diese Frage kann von zwei Seiten betrachtet werden.

Zum einen haben wir den ambitionierten Sportler oder Kraftsportler, dem die Marke Gold's Gym ein Begriff ist, mit welchem er sich gern identifizieren will und der ihn anzieht.

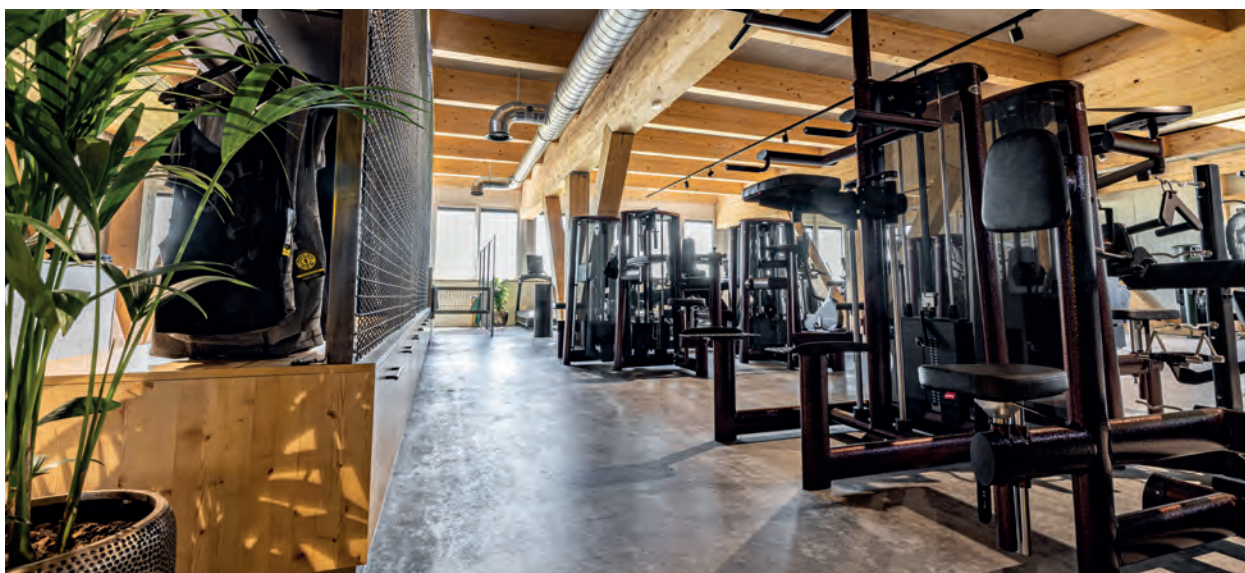
Für diese Gruppe können wir ganz klar sagen, dass wir mit dem Studio überzeugen können. Wir bieten eine sehr grossflächige und detailliert durchdachte Trainingsumgebung, mit ausschliesslich hochwertiger Einrichtung und ausgewählten Geräten von namhaften Marken wie gym80, Matrix oder Woodway.

Auf der anderen Seite hören wir immer auch mal wieder von Kunden, dass die Legende hinter der Marke erst etwas abschreckend sein kann. Oft hat ein Kunde direkt das Bodybuilderklichee vor Augen und sieht daher das Studio nicht sofort als die passende Trainingskulisse für sich selbst.

Für uns ist es wichtig, den Leuten diese Unsicherheit zu nehmen und ihnen zu zeigen, dass Gold's Gym ein Studio für alle Trainingstypen sein kann und wir hier absolut ohne Vorurteile oder Minimalansprüche zusammen trainieren.

Aktuell funktioniert dies sehr gut und jeder Kunde, der zu uns ins Studio kommt, sieht, dass wir für ihn das Passende anbieten können. Erfahrene Bodybuilder stemmen hier ihre Gewichte Seite an Seite mit Menschen, die das erste Mal in einem Fitnessstudio trainieren. Im Gold's Gym Bettlach geht es darum, Spass am Sport zu haben und gemeinsam Fortschritte zu erzielen. Diese Einstellung ist im Studio spürbar und verbindet alle unsere Kunden.

FT: Die Faszination für das Gold's Gym geht wohl massgeblich auf den Gründer Joe Gold und die Ära Schwarzenegger ▶



zurück. Inwiefern prägen die Anfänge bis heute die Marke Gold's Gym?

SH: Robin, Yves und ich sind in einer Zeit aufgewachsen, in der Arnold Schwarzenegger und viele andere Bodybuildinggrößen bereits als Legenden gefeiert wurden. Ich glaube, es ist bis heute so, dass jeder, der sich etwas genauer über Fitness und Bodybuilding informieren will, nicht an den Namen Gold's Gym, Schwarzenegger oder Joe Gold vorbeikommt.

Viele Studios setzen heute auf hochtechnische Geräte oder komplexe Trainingsmethoden. Gold's Gym ist sich seiner Linie aber treu geblieben. Auch wenn das moderne Gold's Gym nicht mehr genauso aussehen mag wie das Originalcenter vor fast 60 Jahren, kann man trotzdem weltweit in ein neugebautes Gold's Gym Center laufen und wird das Studio nicht nur wiedererkennen, sondern auch sofort die Atmosphäre spüren.

FT: Auch ein Center mit so grosser Vergangenheit kann nur überleben, wenn die Betreuung stimmt. Welchen Stellenwert hat die Qualifizierung und Weiterbildung eurer Mitarbeitenden für euch?

SH: Für uns hat die Betreuung und die damit verbundene Qualifizierung unserer Trainer und Trainerinnen einen sehr hohen Stellenwert. Wie du richtig erwähnst, hilft dir auch ein grosser Name nicht, wenn du die Betreuung vernachlässigst.

Uns ist klar, dass ein Grossteil der zuvor erwähnten Studioatmosphäre sowie der Wohlfühlfaktor für unsere Mitglieder über die Betreuung gesteuert werden. So ist es uns nicht nur wichtig, dass unser Studio immer ordentlich und sauber ist, sondern auch, dass jederzeit jemand für Fragen zur Verfügung steht und diese professionell beantworten kann.

FT: Wie viel trainierst du selbst in deiner Freizeit und was ist dabei deine Lieblingsübung?

SH: Das ist ganz unterschiedlich und auch bei mir wie bei vielen ist es saisonabhängig. Aktuell trainiere ich vier Mal in der Woche und konzentriere mich dabei vor allem darauf, unter der Woche ins Studio zu gehen. Am Wochenende oder bei schönem Wetter wird dann aber auch mal eine Session nach draussen verlegt bzw. in einer alternativen Sportart absolviert. Ich selbst bin nicht der Bodybuildertyp. Ich teste immer wieder gern neue Trainingssysteme und Methoden. Wenn ich schwer trainiere, dann verwende ich am liebsten Grundübungen – klarer Favorit ist Kreuzheben mit der Langhantel.

Da ich früher nicht regelmässig mit gym80-Geräten trainiert habe, nutze ich aktuell sehr gern unsere PIN- und PLATE LOADED Maschinen von gym80. Besonders die Geräte für Brust und Schulter haben mich positiv überrascht. Das waren bisher Muskelgruppen, die ich nicht bevorzugt auf Geräten trainiert habe und welche ich damit jetzt sehr gern in meine Einheiten einbaue. ■

Über die VB Fitness GmbH und den Interviewpartner

Die Brüder Robin und Yves von Büren, bereits erfolgreiche Geschäftsführer ihres Unternehmens von Büren Holz & Bau GmbH, haben sich mit der Firma VB Fitness GmbH ein weiteres Standbein in der wachsenden und zukunftsfähigen Gesundheits- und Fitnessbranche geschaffen.

Kurz nach der Gründung übernahm Simon Haldemann die operative Geschäftsführung und Planung des ersten Centers der GmbH – das Gold's Gym in Bettlach. Durch seinen beruflichen Hintergrund im Customer Experience Bereich konnte er die nötige Erfahrung im Erkennen und Umsetzen von Kundenbedürfnissen beisteuern.

Bis heute ist das Gold's Gym in Bettlach das einzige Center der VB Fitness GmbH und der einzige offizielle Standort von Gold's Gym in der Schweiz. Wie die Entwicklung des Unternehmens und auch des Franchises in Zukunft aussehen wird, lassen sich die Geschäftsführer aktuell noch offen. Sicher ist jedoch schon heute, dass sich der Standort Bettlach noch weiter entwickeln und noch eindrücklicher werden soll.

<https://ch.golds-gym.de>

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



LES MILLS Schweiz Dozentin im Global Development Squad aufgenommen

Mit LES MILLS international durchgestartet



Maddalena Boccella

Maddalena Boccella ist schweizweit bekannt als BODYPUMP, CORE und TONE National Trainerin des LES MILLS Schweiz Teams. Ihren Ausgang nahm diese steile Karriere bei der SAFS, die exklusiv die Schulung und Lizenzierung der LES MILLS Programme für die Deutschschweiz verantwortet. Wir haben Maddalena zum Interview getroffen, um zu erfahren, wie sie zum Gruppenfitnessstraining kam, wie das ihren Lebensweg beeinflusste und wie sie es schliesslich in das Global Development Squad geschafft hat.

FITNESS TRIBUNE: Erzähl mal, wie bist du zu LES MILLS gekommen?

Maddalena Boccella: Ich war Fussballerin und hatte kein Interesse an Group Fitness. Zwar überzeugte mich die Body-Toning-Stunde, zu der mich meine Mutter überredete, allerdings meldete ich mich zunächst im Fitnessstudio an, um an den Geräten zu trainieren. Nachdem ich zuerst Gefallen am Kickpower fand, entdeckte ich BODYPUMP – nach nur einer BODYPUMP-Welcome-Stunde war ich verliebt!

Im Jahr 2011 ging ich zur SAFS, um dort meine erste LES MILLS Ausbildung «BODYPUMP, what else?» zu absolvieren – die SAFS schult und lizenziert exklusiv für die Deutschschweiz die LES MILLS Programme. Danach kamen noch Core, damals noch CXWORX, BODYCOMBAT, GRIT, SH'BAM und zu guter Letzt LES MILLS TONE hinzu.

FT: Mittlerweile bist du als Presenterin in der Schweiz sehr bekannt. Wie bist du nach der Ausbildung National Trainerin Schweiz geworden?

MB: Ich habe im Newsletter der SAFS gesehen, dass LES MILLS Schweiz Nachwuchs suchte. Ich verfasste also einen Motivationsbrief, nahm ein Trainingsvideo zu einem LES MILLS Programm meiner Wahl auf – ich habe mich für BODYPUMP entschieden und wurde dann im Sommer 2015 zum Rookie Bootcamp eingeladen. Ich musste einen Track und einen Education Teil präsentieren, die Fragen des National Trainer Schweiz Roman Truttmann beantworten und meine LES MILLS Werte bei Nathaly Scholz reflektieren.

Schliesslich schaffte ich als BODYPUMP-Rookie auf Probe den Sprung ins National Team. Ein Jahr später hiess es dann endlich: «Dich wollen wir behalten!»

FT: Nun bist du sogar Teil des Global Development Squad, kurz GDS. Was ist das und wie kam es dazu?

MB: Wir wurden in einer E-Mail – ja schon wieder! – informiert, dass das «Development Squad» den Weg von Neuseeland in die ganze Welt finden sollte. Das Programm entstand während der Corona-Pandemie, um neuseeländische Presenter

für Filmings zu schulen. Das war so erfolgreich und brachte so viele neue Talente hervor, dass LES MILLS International dieses Programm GLOBAL ausweitete.

Ich bewarb mich mit einem Motivationsvideo und zwei Teachings aus meinem Lieblingsprogramm. Schliesslich meldete sich Diana Mills einige Tage später persönlich bei mir und ich wurde Teil des GDS.

FT: Wie hat sich dein Leben seitdem verändert? Gemeinsame digitale Trainingseinheiten, international Calls etc.?

MB: Im letzten halben Jahr gab es viele Calls und dazwischen hatten wir auch einzelne Sessions mit den Program Directors und Ambassadors zu unterschiedlichen Themen. Eine der grössten Challenges war es, den Überblick über die vielen unterschiedlichen Releases zu behalten – ich hatte das aktuelle im Kopf, musste dann aber das Release fürs Filming üben und unmittelbar danach kam das neue Release vom Quarterly. Gut zu wissen: Die neuen Releases werden immer drei Monate im Voraus gefilmt.

FT: Zum Filming der kommenden Releases warst du in Neuseeland. Wie war die Zeit für dich und wie entstehen diese Releases?

MB: Die Reise an sich war schon aufregend. Als wir dann im LES MILLS International Office ankamen, ging es direkt los. Die ersten paar Tage waren vollgepackt mit Proben. Das Physio und Creative Team war vor Ort und kontrollierte die Technik. Während der Masterclass-Proben ging es besonders ums Coaching – was wird gecoach, muss etwas ergänzt oder kann etwas weggelassen werden? Schliesslich mussten wir topfit fürs Filming sein.

Das «Call Sheet» verriet uns schliesslich alle wichtigen Infos zum Drehtag wie Calltime, Drehstart etc.

Dann gings los. Filmklappe BODYPUMP 126 in 3, 2, 1, ACTION. Wir wurden positioniert und warteten dann auf den Countdown der Regisseurin. Bei Retakes ging es meist nur um kleine Choreofehler oder Versprecher. Wer nicht im Einsatz war, konnte zuschauen oder snacken. Und dies wiederholte sich für meine Programme BODYPUMP, CORE und TONE.

FT: Wie war es für dich im grossen Headquarter in Neuseeland zum ersten Mal vor den Kameras zu stehen?

MB: Ich bekam bereits eine kleine Kostprobe beim LES MILLS Live London Filming. Aber das Set in Neuseeland war komplett anders, acht Kameras und keine Audience. Meine Gedanken waren v. a. «Choreo nicht vergessen», «Denk an dein Skript», «Hab Spass», «Vergiss nicht zu motivieren», «Keine Versprecher»...! Hinter den Kameras sassen auch immer Jackie Mills und Diana Mills und je nachdem auch die Program Directors, Coaches und Physios.

FT: Was hat dich am meisten beeindruckt? Was hast du für deine Classes mitgenommen?

MB: Ich war überwältigt, wie viel in diese Filmings investiert wird. Es steckt so viel Arbeit dahinter, nicht nur im Filmen, sondern auch im Entwickeln der Programme.

Ich habe nach diesem Filming gemerkt, dass es total okay ist, Fehler zu machen.

FT: Wie geht es für dich im «Global Development Squad» weiter?

MB: Ich habe regelmässig Calls mit Diana Mills, bald auch wieder mit Kylie Gates, um mich aufs Filming für Oktober/November vorzubereiten. Danach werde ich weitere Infos bekommen, wie es für mich nächstes Jahr weitergeht.

FT: Für viele bist du in der Schweiz ein Vorbild. Welchen Rat würdest du denjenigen geben, die gern so einen erfolgreichen Weg wie du gehen wollen?

MB: Glaube an deine Stärken und halte daran fest. Sei dir deiner Schwächen bewusst, aber lasse dich nicht davon runterziehen. Arbeite stets an dir, lerne Neues, lerne Gewagtes und scheitere auch mal. Wenn du etwas richtig gern machst, dann mache es, zeige es und lebe es. Sei und bleibe immer du selbst, dann bist du am tollsten. ■

Sie möchten gemeinsam mit Maddalena Boccella live in der Schweiz trainieren? Dann besuchen Sie die LES MILLS Roadshow vom 6. bis 8. Oktober 2023 oder für alle LES MILLS Kursleiter das Quarterly 4 vom 24. bis 25. November 2023.

Sie wollen selbst LES MILLS Instruktor werden? Dann starten Sie jetzt Ihre Ausbildung bei der SAFS AG. Weitere Infos unter Tel.: +41 44 404 5070.



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.



PORSCHE



In absolut perfekter Form. An 365 Tagen im Jahr.

ENTDECKEN SIE DEN MACAN.

Der Macan ist wie geschaffen für den sportlichen Auftritt auf Asphalt und für jedes Abenteuer. Dabei bietet der kompakte SUV viel Platz für Hobby, Freizeit und den Alltag. Entdecken Sie den beeindruckenden Ausnahmesportler 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



PAY PARKING
HERE
PLEASE DISPLAY RECEIPT
FACE UP ON DASH
TO
HAVE A GREAT DAY!

S MA 8989

S MA 6886

S MA 9898

«Stellschrauben» und Potenziale erkennen

GEMEINSAM FÜR DIE ZUKUNFT!

Dank der hervorragenden Beteiligung der Akteure der Branche waren die «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft» auch 2023 ein voller Erfolg. Die Studie macht wichtige Branchenkennzahlen transparent und verleiht der Schweizer Fitnesswirtschaft eine aussagekräftige «Visitenkarte» für die Kommunikation mit Interessenvertretern.



Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences



swiss active

Interessengemeinschaft Fitness Schweiz
Communauté d'intérêts Fitness Suisse
Comunità di interessi Fitness Svizzera
Community of Interest Fitness Switzerland

Zum zweiten Mal in Folge präsentierten swiss active und die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) Branchen- sowie Pressevertretern am 20. Juni 2023 in Zürich die Ergebnisse der «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft». Als repräsentative quantitative Studie liefern die Eckdaten wichtige Kennzahlen der Schweizer Fitnesswirtschaft und machen den Markt damit gegenüber Akteuren aus der Branche und unterschiedlichen Interessenvertretern transparent. Weiter ermöglichen die gewonnenen Marktinsights den Centerbetreiberinnen und -betreibern, wichtige «Stellschrauben» zu erkennen und Potenziale auszuschöpfen.

Hohe Teilnahmequote zeigt Unterstützung der Branche

«Wir sind sehr glücklich darüber, dass die Akteure der Branche uns bei dieser wichtigen Studie unterstützen. Die hohe Teilnahmequote zeigt, dass wir alle gemeinsam an einem Strang ziehen», freut sich Reto Conrad, Präsident von swiss active.

Um verlässliche und aussagekräftige Ergebnisse für die Branche zu gewinnen, sind die Verantwortlichen der Studie auf die Beteiligung der Betreiberinnen und Betreiber von Fitnesscentern angewiesen. Die Teilnahmequote lag im Jahr 2023 bei 40,1 Prozent, womit die Studie für den Gesamtmarkt repräsentativ ist. Ein hervorragendes Ergebnis und ein starkes Zeichen der Branche, die damit ihren Zusammenhalt nach der Krise beweist und ihr Selbstbewusstsein wiedererlangt hat.

Starke Partner: swiss active und die DHfPG

Das Ergebnis dieser ausgezeichneten Teilnahmequote: eine umfassende Marktstudie, die wichtige Kennzahlen wie Center-, Mitglieder- und Umsatzzahlen für den Gesamtmarkt abbildet und die Branche damit transparent macht. Die einmalige Befragung reicht dabei aber keineswegs aus. Nur durch eine jährliche Durchführung wird das Aufzeigen von Entwicklungen und das Herausstellen von Trends ermöglicht. Auch macht die Studie «Stellschrauben» der Branche sichtbar und erlaubt es damit, Potenziale zu erkennen und auszuschöpfen. Durch die Zusammenarbeit mit dem Forscherteam der DHfPG, das bereits seit mehr als 20 Jahren die «Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft» durchführt, ergibt sich eine Vergleichbarkeit des Schweizer Fitnessmarktes mit dem deutschen und insbesondere auch dem europäischen Markt.

«Durch den Vergleich mit dem deutschen und dem europäischen Markt kann ein wichtiger Austausch von Erkenntnissen stattfinden und Synergien zwischen den Märkten genutzt werden», weiss Prof. Dr. Sarah Kobel, Leiterin der Abteilung Marktforschung, die die Studie seitens der DHfPG betreut.

Betrachtung der Mitgliederstruktur – ältere Mitglieder rücken in den Fokus

Die Studie gibt neben der Darstellung marktbezogener Kennzahlen auch einen Einblick in die Mitgliederstruktur des ►

STATEMENTS ZUR ECKDATENSTUDIE

OLIVER MUELLER

Managing Director, Johnson Health Tech. (Schweiz) GmbH



«Die Erhebung von Kennzahlen wie in der Studie «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft» ist von unschätzbarem Wert, um die Fitnessbranche in der Schweiz voranzutreiben und zu stärken! Indem wir fundierte Entscheidungen treffen und die neuesten Trends verstehen, können wir unsere Strategien dynamisch anpassen und unsere Erfolge maximieren. Diese Kennzahlen liefern uns wertvolle Einblicke in den Markt, ermöglichen uns ein Benchmarking mit anderen Branchenakteuren und unterstützen uns dabei, datengesteuerte Entscheidungen zu treffen. Unternehmen und sogar politische Entscheidungsträger werden von den Erkenntnissen dieser Studie profitieren. Die Studie liefert somit wichtige Informationen für Fitnessunternehmen, um die Schweizer Fitnessbranche zu stärken.»

DAVE BAUCAMP

Personal Trainer, Baucamp Personal Trainer, Zürich



«Als Unternehmer und Personal Trainer erkenne ich in der Studie «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft» Trends und mögliche neue Strategien, um mein Business und die Branche vorzubringen. Die Studie zeigt aber auch gut auf, ob wir im Allgemeinen als Fitnessmarkt auf dem richtigen Weg sind: mehr Menschen zu Bewegung zu motivieren.»

JOCHEN MÜLLER

CEO, Let's Go Fitness



«Die Erhebung von Kennzahlen wie den «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft» ist wichtig, um einen umfassenden Überblick über die Schweizer Fitness- und Gesundheitsbranche zu erhalten, Trends zu identifizieren, wirtschaftlichen Einfluss zu quantifizieren, politische Entscheidungen zu unterstützen und Unternehmen beim Benchmarking zu helfen.»

ROGER JORDI

Geschäftsführer, laSuite fitnessclub AG, Luzern

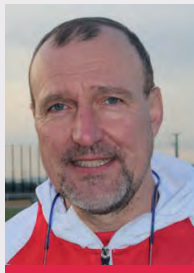


«Als erstes Projekt in einer für uns neuen Branche war es entscheidend, einen umfassenden Markt- und Branchenüberblick zu erhalten. Die Fitnessbranche ist durch die regelmässige Eckdatenstudie ausserordentlich gut dokumentiert und diese Erhebungen erwiesen sich als wertvollste Basis für unsere Planung.»

STATEMENTS ZUR ECKDATENSTUDIE**PATRICK BÖSCH**

Ausgebildeter und zertifizierter Personal Trainer, Bösch Personal Training, Allschwil

«Die Eckdatenstudie der Schweizer Fitnesswirtschaft ist für mich als Betreiber des Bösch Personal Training in Basel eine sehr interessante, quantitative und repräsentative Studie, die die Markttransparenz sowie wichtige Kennzahlen und Entwicklungstrends von Mitgliederzahlen und Centerstrukturen offenlegt. Die Rückschlüsse deuten auf eine positive, steigende Entwicklung der Mitgliederzahlen im Gesundheits-, Fitness- und Athletiktraining hin. Der Trend zeigt eindeutig, dass die Mitglieder einerseits Wert auf die Verbesserung der Leistungsfähigkeit und des Muskelaufbaus legen und andererseits auch Zeit in den Erhalt der eigenen Gesundheitsprävention investieren. Grosses Potenzial besteht vor allem beim Alter. Das durchschnittliche Alter der Trainierenden beträgt 39,7 Jahre. Das bedeutet, dass Trainierende ab 40 Jahren eher selten im Training sind. Genau hier möchte ich auch ansetzen.»

**LEO JUNG**

Chef Operating Officer, clever fit Schweiz

«Die Erhebung der «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft» ist für uns von massgeblicher Bedeutung. Diese Kennzahlen ermöglichen es uns, die gegenwärtige Marktlage zu verstehen und wertvolle Trends zu identifizieren. Auf Basis dieser Erkenntnisse können wir unser Geschäftsmodell stärken, unser Angebot optimieren und uns noch gezielter auf die Bedürfnisse unserer Mitglieder einstellen. Diese Daten gewähren uns wertvolle Einblicke, die als Grundlage für strategische Entscheidungen dienen und somit den langfristigen Erfolg gewährleisten.»

**THOMAS KÜTTNER**

Managing Director, PureGym Switzerland

«Die Erhebung von Kennzahlen der Schweizer Fitnessbranche spielt in verschiedener Hinsicht eine entscheidende Rolle. Sie bietet ein umfassendes Verständnis des aktuellen Zustands der Branche und ermöglicht eine Analyse von Trends, Wachstumsraten, Marktgrösse und Gesamtleistung. Diese Informationen sind für Branchenakteure, Investoren und politische Entscheidungsträger von entscheidender Bedeutung, da sie ihnen helfen, fundierte Entscheidungen zu treffen und effektive Strategien zu entwickeln, um den Erfolg der Fitnessbranche in der Schweiz voranzutreiben.»



Schweizer Fitnessmarktes. Und hierbei wird ein wesentlicher Punkt deutlich, bei dem die Betreiberinnen und Betreiber der Fitnesscenter in der Bringschuld sind: die (Rück-)Gewinnung älterer Mitglieder. 2022 liegt das durchschnittliche Alter der Trainierenden bei 39,7 Jahren, im Vorjahr lag es noch bei 40,0 Jahren. Dieser Rückgang des Durchschnittsalters der Trainierenden basiert auf einem durch die Corona-Krise bedingten, jedoch noch immer anhaltenden Fernbleiben älterer Trainierender. Bereits die Pilotstudie zu den Eckdaten im Juni 2021 liess die Tendenz erkennen, dass ältere Trainierende als Folge der Corona-Krise das für sie so wichtige Fitnessstraining nicht weiter fortführen und den Centern fernbleiben.

Nicht nur, dass diese Zielgruppe aufgrund ihrer tendenziell grossen Kaufkraftstärke wirtschaftlich interessant ist, ihre (Rück-)Gewinnung ist auch mit Blick auf das Erreichen des Vor-Krisen-Mitgliederniveaus ein wichtiges Unterfangen. Die Relevanz dieses Unterfanges steigt nochmals hinsichtlich des Gesundheitsauftrags der Branche. Es gilt, die älteren Menschen (wieder) zu einem regelmässigen Fitnessstraining in den Centern zu motivieren und die Hemmschwellen so weit es geht zu senken. Damit gelingt es, den Menschen den Zugang zu dem wichtigen, gesundheitspositiven Fitnessstraining zu ermöglichen und sie damit in ihrem eigenen, aktiven Gesundheitsbeitrag bestmöglich zu unterstützen.

«In Deutschland zeigt sich das Durchschnittsalter 2022 wieder leicht steigend. Auch in der Schweiz wird es gelingen, ältere Personen wieder als Mitglieder zu gewinnen. Wichtig ist, das Bewusstsein der Branche für dieses Ziel zu schärfen. Die Handlungsempfehlung mit Blick auf ältere Personen ist nur ein Beispiel für den konkreten Erkenntnisgewinn der Studie für die Branche», sagte Prof. Dr. Sarah Kobel, die das Verhalten der Konsumenten in den Fokus ihrer Betrachtungen stellt.

Ausblick

2023 wurden die «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft» bereits zum zweiten Mal in Folge durchgeführt. Wird die Pilotstudie aus Juni 2021 hinzugezählt, liegen bereits drei aufeinander aufbauende, wissenschaftliche Studien über den Schweizer Fitnessmarkt vor. Auch 2024 wird es eine Eckdatenstudie geben, die den Fitnessmarkt dann zwei Jahre nach der Krise beleuchtet. Sie trägt dazu bei, den Markt besser und besser zu begreifen und die Zukunftsfähigkeit der Branche weiter zu stärken.

Beteiligen auch Sie sich an der nächsten Befragung zu den «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft» und tragen Sie Ihren Teil zur Zukunftsfähigkeit der Gesundheits- und Fitnessbranche bei! ■

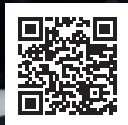
Die aktuelle Studie finden Sie zum Download unter www.swissactive.ch oder über nebenstehenden QR-Code



MACH WEITER!

safsweiterbildung.ch

Infos &
Anmeldung





Was sie erwartet, anspricht, fordert

Die Generation Z im Detail

Ein globaler Bericht von LES MILLS liefert ein Bild davon, was die Generation Z von einem Training erwartet und wie man diese wichtige Bevölkerungsgruppe ansprechen kann. Von den Trends, die sie bewegen, bis hin zu den Hindernissen, die sie zurückhalten. Die sieben wichtigen Erkenntnisse über die Gen Z, die jedes Fitnessstudio kennen muss.

Der neueste Bericht von LES MILLS ist die bisher grösste Studie zum Thema «Fitness der Generation Z», die quantitative und qualitative Erkenntnisse von mehr als 4000 jungen Menschen im Alter von 16 bis 26 Jahren in Nordamerika, Europa und Asien vereint (LES MILLS International, 2023).

Als die grösste Generation aller Zeiten und die nächste grosse globale Kaufkraft stellt die Generation Z eine essenzielle Zielgruppe für Fitnesscenter dar. Der Bericht untersucht den Generationswechsel im Fitnessbereich und zeigt auf, wie sich Anbieter kontinuierlich weiterentwickeln müssen, um mit den Erwartungen der jungen Verbrauchenden Schritt zu halten.

1. Ein ungenutzter Markt

Die Generation Z, die eine Kultur mitgestaltet hat, in der Fitness besonders in den sozialen Medien eine wichtige Rolle spielt, wird häufig als «Generation Active» bezeichnet – und 36 Prozent von ihnen treiben bereits regelmässig Sport. Doch das ist nur eine Gruppe.

Weitere 50 Prozent der Generation Z wollen regelmässig Sport treiben, sagen aber, dass sie für den Anfang Hilfe brauchen. Um diesen unerschlossenen Markt für sich zu nutzen, ist ein tiefes Verständnis für die verschiedenen Herausforderungen, mit denen die Mitglieder der Generation Z

konfrontiert sind, erforderlich. Für Fitnessmarken, die sich darauf einlassen und die differenzierten Bedürfnisse dieser Gruppe erfüllen, sind die Möglichkeiten endlos.

68 Prozent der Nichtfitnessstrebenden wollen zuerst zu Hause trainieren. Daher ist es für Fitnessstudios, die diese Zielgruppe ansprechen wollen, von entscheidender Bedeutung, qualitativ hochwertige digitale Optionen anbieten zu können.

2. Komplexe Verbraucherinnen und Verbraucher

Die Mitglieder der Generation Z, die oft als Smartphone-Bessene oder Social-Media-Süchtige bezeichnet werden, sollte man nicht unterschätzen. Es stimmt zwar, dass sie mehr Zeit mit dem «Swipen» verbringen als ihre Vorfahren, aber sie sind auch vielfältiger, sozial bewusster, digital versierter und gesundheitsbewusster als jede Generation zuvor. Dazu haben sie ein aufgeklärteres Verständnis von Fitness. Sie sind damit aufgewachsen, dass ihre Eltern Jo-Jo-Diäten machten, Modeerscheinungen folgten und von einem kurzlebigen Fitness-Kick zum nächsten wechselten. Aber für die Generation Z sind Gesundheit und Fitness eine ganzheitliche Erfahrung. Diese Generation trainiert aus Gründen des geistigen Wohlbefindens, der intrinsischen Motivation und der Möglichkeit, Teil einer Gemeinschaft zu sein.

Vier der fünf wichtigsten Gründe für die Generation Z, um Sport zu treiben, haben mit Gesundheit und Glück zu tun, wobei diese Bevölkerungsgruppe die ganzheitlichen Vorteile von Bewegung sehr zu schätzen weiss.

3. Sie lieben die Auswahl

Für Clubbetreiber ist es wichtig, der Generation Z eine grosse Auswahl zu bieten, um sie «an die Tür» zu locken.

Von denjenigen, die regelmässig trainieren, stimmen 64 Prozent voll und ganz zu, dass sie gern verschiedene Workouts auswählen und neue entdecken. Die Motivation, Ziele und Werte der Generation Z zu verstehen, ist der Schlüssel, um ihre Loyalität in dem kritischen Zeitfenster – in ihren 20ern – zu gewinnen bzw. zu bewahren. In diesem Alter entscheiden die meisten Menschen, ob sie einem Fitnessstudio beitreten. Dabei gehen viele eine langfristige Bindung mit ihrem bevorzugten Fitnessanbieter ein.

30 Prozent der Generation Z trainieren bereits regelmässig in einem Fitnessstudio – ein weitaus höherer Prozentsatz als der der gesamten erwachsenen Bevölkerung, der je nach Markt zwischen 15 und 25 Prozent liegt.

Und da 50 Prozent der Generation Z noch nicht mit regelmässigem Training begonnen haben, bietet sich die einmalige Gelegenheit, viel mehr junge Menschen mit Fitnessangeboten zu begeistern, die ihren Bedürfnissen nach Flexibilität und Auswahl entsprechen.

4. Hier, dort und überall

Die Generation Z, die mit Amazon Prime und Uber Eats aufgewachsen ist, erwartet flexible Fitnesslösungen, damit sie trainieren kann, wo, wann und wie sie will.

Da 72 Prozent der regelmässig Trainierenden einen hybriden Ansatz verfolgen, bei dem sie sowohl im als auch ausserhalb des Fitnessstudios ihre Einheiten absolvieren, ist die Bereitstellung eines ihrem Lebensstil entsprechenden Omnifitness-Erlebnisses mit sowohl Live- als auch digitalen Trainingsoptionen ein Muss. ▶

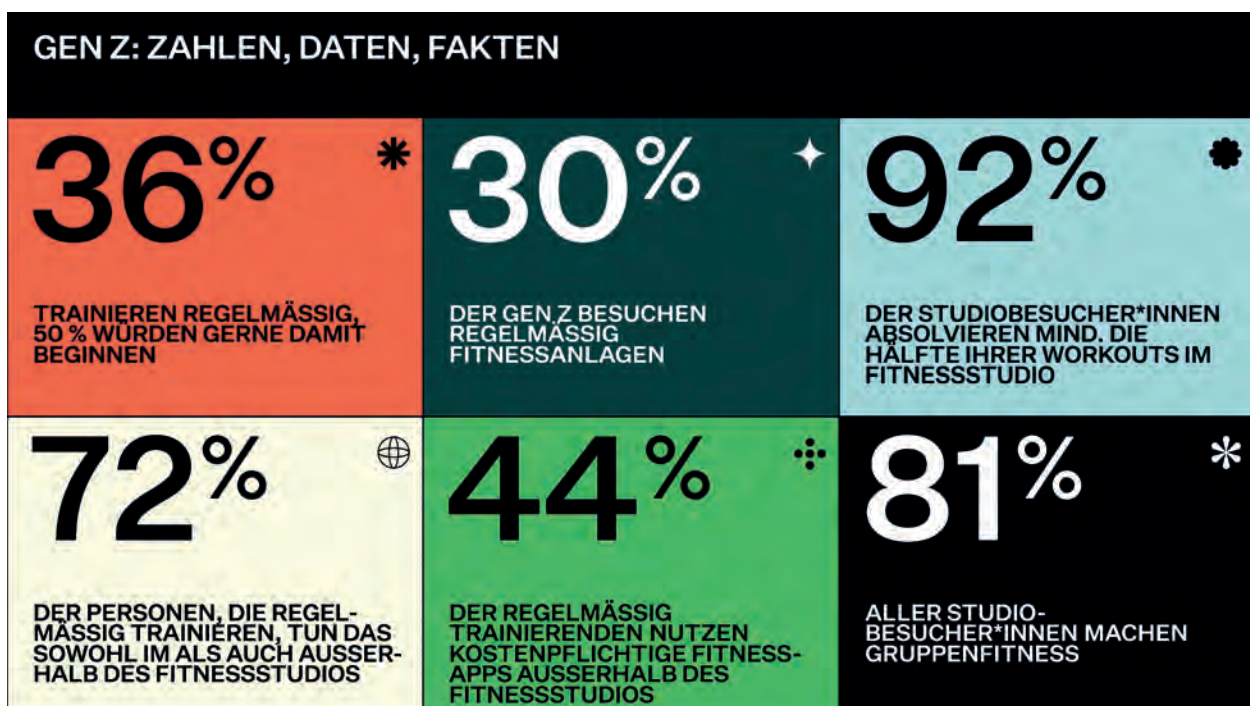


Abb. 1: Statistiken der Gen Z (LES MILLS International, 2023)

Und wenn die Clubs das richtige Gleichgewicht finden, werden die Mitglieder der Generation Z bei ihnen bleiben.

Durch die Kombination aus Live-Trainingsangeboten mit einer digitalen Lösung können Fitnessanbieter die Vorliebe der Generation Z für Wahlmöglichkeiten, soziale Kontakte und Workouts auf Abruf unterstützen. So können sie ihre Fitnessroutine auch an Tagen aufrechterhalten, an denen es nicht möglich ist, ins Fitnessstudio zu gehen.

5. Stärke in Zahlen

Obwohl digitale Fitnessoptionen weiter verbreitet sind als je zuvor, stellt der Bericht fest, dass die Generation Z ein starkes Bedürfnis hat, mit anderen in einem sozialen Umfeld zu trainieren. Von allen regelmässig Trainierenden kommen 82 Prozent im Fitnessstudio ins Schwitzen (gegenüber 64 % im Jahr 2021), da die Gen Z ihren rasanten Aufstieg zur dominierenden Gruppe mit Blick auf die «Fitnessdemografie» fortsetzt.

Angesichts ihrer Vorliebe für Kontakte und Gemeinschaft ist es nicht verwunderlich, dass sich die Gen Z besonders von der unterstützenden Umgebung eines Studios angezogen fühlt. 81 Prozent der Gen-Z-Fitnessstudiobesucher nehmen an Gruppentrainings teil und geben die Energie der Gruppe, schnelle Ergebnisse und die Anleitung eines Trainers als Hauptfaktoren an, die sie ins Studio locken.

Auch das Krafttraining interessiert die Gen Z, denn Gruppentrainings in diesem Bereich stehen an erster Stelle der bevorzugten Kursangebote, während sie 2021 noch auf Platz zehn lagen.

Aber die Gen Z achtet auch sehr auf ihr allgemeines Wohlbefinden, wobei Gruppen-Workouts zur Erholung und Achtsamkeit dicht dahinter liegen. Unter denjenigen, die an Gruppen-Workouts teilnehmen ...

- ... machen 50 Prozent Krafttraining,
- ... machen 35 Prozent Stretching/Mobilität,
- ... machen 33 Prozent Yoga.

6. Unter dem Einfluss von Influencern

Wenn es um Fitness-Apps geht, machen Influencer ihrem Namen alle Ehre, denn sie üben grossen Einfluss auf die regelmässig Trainierenden der Generation Z aus.

71 Prozent nutzen die kostenlose digitale Plattform eines Fitness-Influencers bzw. einer Fitness-Influencerin im Club und 76 Prozent lassen sich zu Hause beraten.

Dabei muss es sich nicht unbedingt um einen globalen Megastar wie Kayla Itsines handeln. Für die Gen Z ist ein Influencer jeder, der eine Marke repräsentiert, an der sie interessiert sind. Das bedeutet, dass Fitnessstudios erhebliche Möglichkeiten haben, ihre eigenen Starttrainer zu verstärken, um die Bekanntheit zu steigern und Fans zu gewinnen.

Mehr als die Hälfte (55 %) der Generation Z sind der Meinung, dass die Förderung von Trainern und Trainerinnen als lokale Fitness-Influencer ein effektiver Weg ist, um ein starkes Gemeinschaftsgefühl zu schaffen (ABC Fitness, 2023).

7. Freunden Sie sich mit dem «schwarzen Spiegel» an

Die Affinität der Gen Z zu ihren Handys bedeutet, dass Clubs eine ständige Chance haben, ihre Aufmerksamkeit zu gewinnen und Vertrauen aufzubauen, wenn sie mit ansprechenden Inhalten überzeugen können.

Zwei Drittel der Gen Z, die regelmässig Sport treiben, trainieren ausserhalb des Fitnessstudios, viele davon mit ihrem Handy. Durch die Bereitstellung von Fitness auf Knopfdruck durch zugängliche und ansprechende digitale Workouts können Clubs die Reichweite ihrer Marke erhöhen und eine sinnvolle Verbindung herstellen.

Fazit

Mit 48 Millionen Mitgliedern der Generation Z auf TikTok allein in den USA ist die Recherche nach trendigen Hashtags und die Erstellung plattformspezifischer Inhalte, die ihre Werte widerspiegeln, eine grossartige Möglichkeit, mit ihnen in Kontakt zu kommen und die Geschichte Ihrer Marke zu erzählen. Die Abwechslung von Inhalten und Kanälen ist eine gute Möglichkeit, ein breites Publikum zu erreichen und Ihre Botschaften «frisch zu halten».

Die Glaubwürdigkeit der Marke Ihres Clubs und die wissenschaftliche Untermauerung Ihres Programms zu betonen, macht nicht nur Spass, sondern hilft Ihnen auch, die Masse an Fehlinformationen im Internet zu durchbrechen und Vertrauen bei Ihrer Zielgruppe aufzubauen. ■



Fabian Graf

Fabian Graf ist Dozent und Entwickler bei der SAFS. Als Rennradfahrer hat er die Strassen Europas kennengelernt und die Luft des Profisports geschnuppert. Nach ein paar spannenden Jahren als Leistungssportler hat Fabian Graf entschieden, sich vom Profisport zu verabschieden. Seitdem lebt er das Leben eines Gruppenfitnesskursesleiters und unterrichtet mehrere LES MILLS Programme. Neben dem Sport betreibt er sein eigenes Unternehmen im Bereich Social Media und studiert Finance & Management.

Literaturliste

Les Mills International (Hrsg.). 2023. Gen Z Fitness: Cracking the code. Zugriff am 24.07.2023. Verfügbar unter <https://www.lesmills.com/us/gen-fit-training/>

ABC Fitness (Hrsg.). 2023. The Gen Z Fitness Consumer. The Complete Guide. Zugriff am 24.07.2023. Verfügbar unter <https://abcfitness.com/wp-content/uploads/Gen-Z-ProfileV2-4.pdf>

Werde LES MILLS Instruktor

Starte deine Ausbildung!



safs.com

Infos &
Anmeldung

LES MILLS





Strategien für Unternehmen der Fitnessbranche

Langfristige Kundenbindung und nachhaltiger Erfolg

Tauchen Sie im Fachbeitrag von Qualitop-Zertifizierer Christian Henggeler ein in die faszinierende Welt der Kundenbindung in der Fitnessbranche und entdecken Sie bewährte Strategien für langfristige Bindung und nachhaltigen Erfolg. Erfahren Sie, wie Sie durch personalisierte Kommunikation, exzellenten Kundenservice und massgeschneiderte Angebote die Loyalität und Zufriedenheit Ihrer Kunden steigern können. Praktische Tipps zeigen, wie ein effektives Kundenbindungsprogramm zu wiederholten Geschäften, Umsatzwachstum und begeisterten Kunden führen kann.

Die Kundenbindung bezieht sich auf die langfristigen Beziehungen zwischen Unternehmen und Kunden. Durch personalisierte Kommunikation, exzellenten Kundenservice, massgeschneiderte Angebote und Belohnungsprogramme werden Loyalität und Zufriedenheit gefördert. Ein erfolgreiches Kundenbindungsprogramm bietet Vorteile für Unternehmen und Kunden, indem es wiederholte Geschäfte, Umsatzsteigerung und positive Mundpropaganda generiert. In stark umkämpften Branchen wie der Fitnessbranche ist Kundenbindung besonders wichtig. Es ist ein strategischer Ansatz, der darauf abzielt, Kundenloyalität und -zufriedenheit zu steigern, langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen und das Wachstum und die Rentabilität des Unternehmens zu fördern.

Risiken einer schwachen Kundenbindung

Eine schwache Kundenbindung birgt eine Reihe von Risiken für ein Unternehmen. Im Folgenden befassen wir uns mit möglichen Risiken einer schwachen Kundenbindung.

Hohe Kundenabwanderung: Eine schwache Kundenbindung kann zu einer erhöhten Kundenabwanderung führen, da Kunden weniger loyal sind und leichter zu Wettbewerbern wechseln können. Laut einer Studie von Reinartz und Kumar (2003) kann eine schwache Kundenbindung zu einem höheren Kundenverlust führen, was negative Auswirkungen auf den Umsatz und die Rentabilität des Unternehmens haben kann.

Niedrige Kundentreue und geringe Wiederholungskäufe:

Eine geringe Kundenbindung kann zu niedriger Kundentreue und seltenen Wiederholungskäufen führen. Kundinnen und Kunden, die nicht an das Unternehmen gebunden sind, sind eher bereit, alternative Angebote auszuprobieren. Eine Studie von Srinivasan, Anderson und Ponnawolu (2002) zeigt, dass Kundenbindung einen signifikant positiven Einfluss auf die Kundentreue hat.

Negative Mundpropaganda: Unzufriedene Kunden, die keine starke Bindung zum Unternehmen haben, sind eher geneigt,

negative Erfahrungen weiterzuerzählen und negative Mundpropaganda zu betreiben. Eine Studie von Zeithaml, Berry und Parasuraman (1996) zeigt, dass negative Mundpropaganda einen erheblichen Einfluss auf die Markenwahrnehmung und das Kundenverhalten haben kann.

Höhere Marketingkosten: Bei schwacher Kundenbindung müssen Unternehmen grössere Anstrengungen unternehmen, um neue Kundschaft zu gewinnen und verlorene Kunden zu ersetzen. Das Akquirieren neuer Kunden ist oft teurer als die Bindung bestehender Kunden. Laut einer Studie von Blattberg, Getz und Thomas (2001) können Unternehmen mit einer starken Kundenbindung ihre Marketingkosten senken.

Geringere Kundenprofitabilität: Kundinnen und Kunden mit schwacher Bindung sind möglicherweise weniger profitabel für das Unternehmen. Eine Studie von Reichheld (1996) zeigt, dass loyale Kunden tendenziell häufiger kaufen, grössere Einkäufe tätigen und weniger preissensibel sind, was zu höherer Kundenprofitabilität führt.

Der Weg zu einer nachhaltigen Kundenbindung

Eine nachhaltige Kundenbindung strebt langfristige Kundenbeziehungen an, die auf Vertrauen, Engagement und kontinuierlicher Wertsteigerung basieren. Sie zielt darauf ab, Kunden langfristig an das Unternehmen zu binden und sie zu loyalen, wiederkehrenden Käufern zu machen. Merkmale einer nachhaltigen Kundenbindung umfassen:

- 1. Vertrauen und Zuverlässigkeit:** Eine nachhaltige Kundenbindung basiert auf Vertrauen. Kunden müssen sich darauf verlassen können, dass das Unternehmen seine Versprechen einhält und hochwertige Produkte oder Dienstleistungen liefert. Vertrauen bildet die Grundlage für eine langfristige Kundenbeziehung (Morgan & Hunt, 1994).
- 2. Kundenzentrierung:** Unternehmen, die eine nachhaltige Kundenbindung erreichen möchten, müssen diese in den Mittelpunkt stellen. Es geht darum, die Bedürfnisse, Wünsche und Präferenzen der Kundschaft zu verstehen und entsprechend massgeschneiderte Lösungen anzubieten. Kundenzentrierung schafft eine starke Kundenbindung (Payne et al., 1998).
- 3. Kundenerfahrung:** Eine positive Kundenerfahrung ist entscheidend für die Bindung. Unternehmen müssen eine nahtlos angenehme Kundenerfahrung über alle Berührungspunkte hinweg bieten, sei es beim Kaufprozess, dem Kundenservice oder der Nutzung des Produkts oder der Dienstleistung (Verhoef et al., 2009).
- 4. Wertsteigerung:** Nachhaltige Kundenbindung basiert auf kontinuierlicher Wertsteigerung für die Kunden. Unternehmen müssen über den reinen Verkauf hinausgehen und zusätzlichen Nutzen bieten, sei es durch personalisierte Angebote, exklusive Vorteile oder individuelle Betreuung (Reinartz et al., 2004).
- 5. Beziehungspflege:** Eine nachhaltige Kundenbindung erfordert die kontinuierliche Pflege der Kundenbeziehung. Unternehmen sollten regelmässig mit ihren Kunden

kommunizieren, Feedback einholen, Probleme lösen und eine langfristige Bindung aufbauen (Fournier, 1998).

Mit Qualitop zu mehr Kundenbindung

Unternehmenszertifizierungen stärken das Vertrauen der Kunden und die Glaubwürdigkeit des Unternehmens, was sich positiv auf die Kundenbindung auswirken kann. Untersuchungen zeigen, dass verschiedene Zertifizierungen einen Einfluss auf die Kundenbindung haben können.

Qualitop-Zertifizierungen für Fitness- und Gesundheitsanbieter, Unternehmenszertifizierungen wie Umweltzertifikate, die ISO-9001-Zertifizierung und Auszeichnungen wie das «Certificate of Excellence» von Tripadvisor können sich positiv auf die Kundenbindung auswirken. Studien von Matos und Rossi (2007), Hsu et al. (2010), Oliveira et al. (2017) und Chien und Chen (2008) belegen, dass diese Zertifizierungen das Vertrauen der Kundschaft stärken und ihre Bindung an das Unternehmen fördern. Kunden schätzen umweltverträgliche Praktiken, klare Qualitätsstandards und ausgezeichnete Dienstleistungen, was zu einer langfristigen Kundenbindung führt.

Insgesamt können Unternehmenszertifizierungen das Vertrauen der Kunden fördern und eine solide Grundlage für eine nachhaltige Kundenbindung schaffen. Sie demonstrieren das Bekenntnis des Unternehmens zu Qualität, Umweltverträglichkeit und Kundenzufriedenheit, was wiederum zu einer erhöhten Kundentreue und einem positiven Image führt. Unternehmen sollten daher die Vorteile und Möglichkeiten von Zertifizierungen nutzen, um die Kundenbindung zu stärken und langfristigen Erfolg zu erzielen. ■



Christian Henggeler

Christian Henggeler entdeckte bereits während seiner Ausbildung zum Detailhandelsfachmann seine Leidenschaft, Menschen zu helfen und sie zu begleiten. Als Fitnessinstructor konnte er seine Expertise im Bereich Bewegung und Gesundheitsförderung weiter ausbauen. Als Sporttherapeut, Berufsbildner und Zertifizierer für Qualitop setzt er sich aktiv für Qualität, Transparenz und Vergleichbarkeit in der Branche ein.

Auszug aus der Literaturliste

Blattberg, R. C., Getz, G., & Thomas, J. S. (2001). Customer equity: Building and managing relationships as valuable assets. *Harvard Business Review*, 79(4), 115–123.

Chien, C. F., & Chen, H. L. (2008). Impact of ISO 9001 on business performance: A study on certified organizations in Taiwan. *Total Quality Management & Business Excellence*, 19(8), 823–837.

Hsu, Y. C., Fang, W. C., & Yen, H. R. (2010). The impacts of ISO 9001 certification and kaizen on customer satisfaction: A comparison study of industries in Taiwan. *International Journal of Production Economics*, 126(2), 366–379.

Morgan, R. M., & Hunt, S. D. (1994). The commitment-trust theory of relationship marketing. *Journal of Marketing*, 58(3), 20–38.

Oliveira, J., Casais, B., & Pacheco, L. (2017). TripAdvisor Certificate of Excellence and hotel performance. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 29(1), 280–303.

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

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.

NEU! «Digital Content Creator»**In wichtige Qualifikation für die Zukunft investieren**

Da Content Creators im digitalen Zeitalter von enormer Bedeutung für Fitnesscenter sind, bietet die SAFS jetzt eine Ausbildung zum «Digital Content Creator» an. Denn mit qualifizierten Content Creators verschaffen sich Unternehmen einen entscheidenden Vorsprung gegenüber der Konkurrenz.

Während der dreitägigen Ausbildung, die vor Ort sowie online besucht werden kann, erfahren Teilnehmende, wie sie Clips mit Audioaufnahmen und Bildern erstellen, die auf Social Media begeistern. Dabei lernen sie, Aufnahmen zu entwickeln, umzusetzen und zu bewerten. Ebenso erfahren sie, wie Schnitttechniken für professionelle Videos angewendet werden und welchen Effekt Licht, Winkel und Ton für einen professionellen Clip haben.

Nächste Ausbildungstermine

Tag 1–2, 4. bis 5. November 2023

Tag 3, 29. November 2023

Weitere Infos und Anmeldung unter: www.safs.com

**Jetzt Mitarbeiter berufsbegleitend ausbilden****Mit SAFS qualifizieren und Qualitop-Anerkennung sichern**

«Fitness Trainer mit SAFS-Fachausweis» betreuen ihre Kunden im Fitnesscenter individuell und kompetent: Dabei führen sie ihre Kunden effizient und ansprechend in das Fitnessstraining ein, stellen ihnen fitness-, gesundheits- oder leistungsorientierte Trainingsprogramme zusammen und betreuen sie langfristig erfolgreich. Darüber hinaus bieten sie überdurchschnittlich guten Service und verstehen es, Mitglieder zu begeistern. Die Grundlagenausbildung «Fitness Trainer mit SAFS-Fachausweis» umfasst die Ausbildungen «Fitness Betreuer», «Kundenberater» und «Fitness Trainer». Jede der drei Ausbildungen beinhaltet geführtes und selbstgesteuertes Lernen. Die Ausbildungsunterlagen zum Selbststudium werden nach Anmeldung zugestellt. Über ein persönliches Login auf www.safs.com bekommen die Teilnehmenden Zugang zur digitalen SAFS-Lernplattform. In der Vor-Ort- bzw. Online-Phase werden die Kenntnisse vertieft und das Erlernete mit Dozenten in die Praxis umgesetzt. Jede Ausbildung schliesst mit einem Kompetenznachweis ab. Dieser beinhaltet eine Theorie- oder eine Praxisprüfung.

Nächste Ausbildungstermine

1. September 2023 | 1. Oktober 2023 | 1. November 2023

Weitere Infos und Anmeldung unter: www.safs.com

**SAFS-Managementworkshops****«Existenzgründung – Inspiration & Tipps»**

Am Samstag, den 26. August 2023, erfahren Teilnehmende im Workshop «Existenzgründung – Inspiration & Tipps» von Diplom-Betriebswirt Ralf Capelan, wie sie ihr eigenes Business erfolgreich starten bzw. damit erfolgreich bleiben. Sie erhalten praxisnahe Tipps, wie sie ihre Erfolgs- und Einkommenschance als Existenzgründer oder bestehende Unternehmer steigern. Anhand der Geschäftsmodellentwicklungstechnik «Business Model Canvas» wird vermittelt, wie die optimale Ausrichtung eines Unternehmens funktioniert. Des Weiteren erhalten die Teilnehmenden praktische Tools, um für ihre Zielgruppe ein einzigartiges Wertangebot kreieren zu können.

Workshoptermin: 26. August 2023

Weitere Infos und Anmeldung unter: www.safsweiterbildung.ch

BLS-AED Kurs und Wiederholungskurs
bei der SAFS

In jedem Menschen steckt ein Held!

«Angst vor der Anwendung braucht niemand zu haben. Im Grunde kann man mit dem Gerät nichts falsch machen, sondern nur helfen.»

Roger Zwingli

Notfälle im Fitnesscenter können jederzeit passieren – dann braucht man mindestens eine Person, die helfen kann. Denn oftmals stellt sich die Frage nach dem Wie. Wie kann man am besten helfen bei einer typischen Sportverletzung, beispielsweise bei einem umgeknickten Knöchel? Oder wie hilft man bei kardiovaskulären Notfällen?

Leben retten mithilfe eines Defibrillators

Defibrillatoren können Leben retten, das wurde schon oftmals bewiesen. Ein Beispiel ist der dänische Fussball-Nationalspieler Christian Eriksen, der bei der Europameisterschaft 2021 einen Herzstillstand erlitt. Defibrillatoren sind sehr leicht anzuwenden, da das Gerät dem Anwender jeden Schritt über Sprachanweisungen genau beschreibt. Zu Beginn werden die Klebeelektroden auf dem freien Brustkorb platziert. Der Defibrillator misst dann die elektrische Aktivität des Herzens.

Falls eine Herzrhythmusstörung aufgefunden werden sollten, erlaubt der Defibrillator dem Ersthelfer, einen Elektroschock freizugeben. Während des Schocks darf keiner die Person berühren. «Eine frühere Defibrillation erhöht die Überlebenschance von Menschen mit einem Atem-Kreislauf-Stillstand erheblich», berichtet Roger Zwingli, Dozent für BLS-AED Kurse bei der SAFS.

Erlernen der Herzdruckmassage

Die wichtigste Massnahme ist und bleibt die Herzdruckmassage. Diese sollte möglichst ohne Unterbrechung durchgeführt werden, daher sollte der Ersthelfer jemand anderen bitten, in der Zwischenzeit den Defibrillator zu besorgen. Im Rahmen eines BLS-AED Kurses kann man eine Herzdruckmassage ebenso wie das Handling eines Defibrillators erlernen.

BLS-AED Kurs und Wiederholungskurs bei der SAFS

Nächste Workshoptermine

5. September 2023 | 10. Oktober 2023 | 6. November 2023
12. Dezember 2023

Weitere Infos und Anmeldung unter: www.safsweiterbildung.ch

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.

Das günstigste Weiterbildungsangebot in der Fitnessbranche

Als Fitnesscenter ein SAFS-Weiterbildungsabonnement abschliessen und profitieren:

- ein Jahr gültig
- Start jederzeit zum Monatsbeginn, einfache Kündigung – ein Monat vor Ablauf des Jahresabos
- CHF 1260.– oder 4 Raten à CHF 345.– (für 2 Mitarbeiter je Workshop, 25 Prozent Rabatt für jeden weiteren Mitarbeiter je Workshop)



Break out, work out!

SAFS FITNESS & PARTY CAMP

Wer Spass, Action und Party im Urlaub liebt, der ist genau richtig beim SAFS FITNESS & PARTY CAMP vom **8. bis 15. September 2023**. Zum ersten Mal findet das Event auf der Insel Kreta statt. Der neue ROBINSON Ierapetra Club beeindruckt mit einer aussergewöhnlichen Infrastruktur und viel Liebe zum Detail.

Du kannst deinen Moment finden, ob bei Fitness oder Party! Eine Woche lang kannst du mit den besten internationalen Fitnessexperten die coolsten Workouts erleben. Egal, ob du deine Fitness verbessern oder einfach mal etwas für dich machen möchtest. Energiegeladene Dance & Step Masterclasses, funktionelle Workouts sowie atemberaubende Functional Flows, FunTone – das funktionelle Toning, LES MILLS BODYPUMP, Inside Yoga, Pilates und Stretching erwarten dich unter der griechischen Sonne. Neu im Programm sind die Trainingssessions mit Marco Hirsiger im Fitnesscenter. Abgerundet werden die erlebnisreichen Sommertage mit den legendären Partys und aussergewöhnlichen SAFS-Specials.

Die Top-Experten des diesjährigen SAFS FITNESS & PARTY CAMPS sind u. a.:

- **Anastasia Alexandridi:** Die gebürtige Griechin verzaubert mit ihren Dance-Moves weltweit. Wenn sie nicht selbst auf den internationalen Bühnen zu sehen ist, sitzt sie in der Fachjury der grössten europäischen Dance-Wettbewerbe.
- **Lorenzo Franco:** Dolce Vita ist dieses Jahr mit Lorenzo gegeben, er fasziniert mit seiner Expertise in den Bereichen Step, Dance sowie Functional- und Mobility Training.
- **Jana Spring:** Die internationale Fitnessexpertin, Dozentin und Eventmanagerin des SAFS FITNESS & PARTY CAMPS überzeugt nicht nur neben, sondern auch auf den internationalen Bühnen. Mit dem erfolgreichen FunTone-Konzept sowie ihrer Fitnessplattform myfuntone.com revolutioniert sie funktionelles Training.

- **Ivam da Silva:** Brasilianische Vibes versprüht Ivam bei seinen Dance- und Fitness-Classes. Mit seiner fröhlichen und lockeren Art begeistert er die internationale Aerobic- und Fitnessszene seit Jahren.
- **Marco Hirsiger:** Er zeigt im Fitnesscenter auf, dass eine Top-Form in jedem Alter erreicht werden kann. Der Trainingswissenschaftler und bekannte Personal Trainer lebt und liebt Fitness.
- **Julia Meyer:** Die Expertin für Wellbeing und Soulful Flow. Als vielseitig ausgebildete Yoga-Lehrerin, Personal Trainerin und ehemalige Profitänzerin lässt sie ihre Teilnehmer in besondere Flows eintauchen.
- **Patrick Klein:** Der leidenschaftliche Cykler ist seit vielen Jahren in den ROBINSON Camps «zu Hause». Während seiner powervollen Stunden hat er stets die ein oder andere Überraschung im Gepäck.
- **Roger Zwingli:** Mit seiner motivierenden und energiegeladenen Art pusht er die Teilnehmenden zu Höchstleistungen – ohne, dass der Spass dabei zu kurz kommt. Ob Bootcamp, LES MILLS BODYPUMP oder FunTone, der internationale Presenter weiss, worauf es ankommt.

Nutze jetzt deine letzte Chance und sichere dir deinen Platz beim SAFS FITNESS & PARTY CAMP vom **8. bis 15. September 2023** im ROBINSON Ierapetra Club.

www.safs.com



Jetzt QR-Code scannen
und Umfrage starten



Was ist top? Wo sind Potenziale? Was interessiert wirklich?

Sagen Sie uns Ihre Meinung

Einfach immer weiter so – Wer nach diesem Motto arbeitet, verpasst meist viele Chancen und Potenziale. Das gilt für alle Unternehmen der Gesundheits- und Fitnessbranche. Genau aus diesem Grund startet die FITNESS TRIBUNE, das Fachmagazin für Fitness, Wellness und Gesundheit im deutschsprachigen Europa eine Lesenumfrage. Ab sofort können sich Leser in einer fünfminütigen Online-Umfrage zu den Inhalten des jeweils aktuellen Heftes äussern und der Redaktion mitteilen, wie ihnen die Beiträge gefallen haben und welche Themen für sie noch von Interesse sind.

Wer den besten Service für seine Kundinnen und Kunden bringen möchte, muss wissen, was diese über das eigene Angebot denken. Nur so schaffen Unternehmen es, die Dienstleistung immer nah an den Wünschen, Bedürfnissen und Erwartungen ihrer Kundschaft zu orientieren. Das gilt in gleichem Masse für Magazine und ihre Leserschaft. Nur wenn die redaktionellen Beiträge spannend, die Fachartikel informativ und die News branchenrelevant sind, kann ein Fachmagazin seine Lesenden rundum überzeugen.

Wir schreiben, Sie bewerten

Aus diesem Grund bitten wir Sie um Ihre Teilnahme an der Lesenumfrage, die ab sofort zu jeder Ausgabe der FITNESS TRIBUNE durchgeführt wird. In der fünfminütigen Umfrage können Sie uns Ihre persönliche Einschätzung zu den unterschiedlichen Artikeln mitteilen. Jeder Beitrag kann auf einer Skala von «sehr gut» bis «sehr schlecht» – oder auch mit «nicht gelesen» – bewertet werden. Ausserdem bieten Kommentarboxen die Möglichkeit, Ihre Anregungen, Kritik und Ihr Lob zu formulieren.

Alle Angaben werden vollständig anonymisiert und es werden keinerlei persönliche Daten abgefragt.

Für ein noch besseres Fachmagazin

Die Auswertung Ihrer persönlichen Einschätzung sowie Ihr Feedback zeigen uns, wo wir schon gute Arbeit leisten, an welchen Stellen noch Verbesserungspotenziale bestehen und was Sie, liebe Leserinnen und Leser, wirklich interessiert. So schaffen wir es, Ihr Leseerlebnis weiter zu verbessern.

Sagen Sie uns Ihre Meinung und tragen Sie Ihren Teil dazu bei, das Fachmagazin FITNESS TRIBUNE noch näher an die Wünsche, Bedürfnisse und Erwartungen der Gesundheits- und Fitnessbranche zu bringen. ■



Sie möchten sich direkt an die Redaktion der FITNESS TRIBUNE wenden oder haben Fragen zur Lesenumfrage, dann senden Sie uns eine E-Mail an info@fitness-tribune.com.

Mit Facebook und Instagram immer top informiert

Jetzt FITNESS TRIBUNE über Social Media folgen

Nach einer Pause hat die Redaktion der FITNESS TRIBUNE ihre Social-Media-Kanäle auf Facebook und Instagram neu belebt. Seit Kurzem finden Nutzer und Nutzerinnen die aktuellsten News der Branche sowie die Topbeiträge wie Fachartikel oder die spannenden Interviews aus der Printausgabe der FITNESS TRIBUNE auf den beiden Social-Media-Kanälen.

Folgen Sie uns auf Facebook (Fitness Tribune) oder Instagram (fitness_tribune) und bleiben Sie immer aktuell informiert. Sie möchten, dass wir Ihre Pressemeldung veröffentlichen? Dann senden Sie diese inklusive Bildmaterial an info@fitness-tribune.com. Nach einer internen Prüfung werden wir uns dann mit Ihnen in Verbindung setzen.



Wissen aus Neurowissenschaften und Profisport für Fitness und Gesundheit Innovation Day 2023 am 6. September 2023

In wenigen Tagen ist es wieder so weit: Am 6. September veranstalten EGYM und MATRIX zusammen mit SKILLCOURT und InBody den Innovation Day 2023 in Wolhusen – das Thema in diesem Jahr: «Mental and Physical Health». In interessanten Vorträgen können sich Teilnehmende über innovatives Wissen aus Neurowissenschaft und Profisport für Fitness



und Gesundheit informieren. Freuen dürfen sie sich auf zwei besondere Speaker: Prof. Dr. Thorben Hülsdünker, Associate Professor in Performance Neurosciene, spricht in seinem Vortrag «Mental Health beginnt im Gehirn» über das Training der Zukunft aus der Perspektive der Sport- und Neurowissenschaften. Was es neben sportlicher Leistung braucht, um erfolgreich zu sein, erklärt der ehemalige Profisportler und Schwingerkönig 2016 Matthias Glarner in seinem Vortrag «Motivation und mentale Stärke».

Angekündigt ist ausserdem die Präsentation der neuesten EGYM Innovation des Jahres 2023. Die Veranstalter versprechen den Teilnehmenden einen spannenden Tag in einem smarten und digitalisierten Fitnessstudio inklusive Apéro und vielen Möglichkeiten zum Netzwerken.

Noch bis 5. September können Sie sich Ihr Ticket für den Innovation Day 2023 sichern unter:

www.egym-events.de/innovationday

#jedebewegungzählt

Fitnesscenter zum Mitmachen aufgefordert

Vom 4. bis 10. September 2023 veranstaltet das Netzwerk hepa.ch – u. a. unter Trägerschaft des BAG – mit Unterstützung von swiss active als Initiator eine Aktionswoche unter



dem Hashtag #jedebewegungzählt. Schweizer Fitnesscenter sind herzlich zur Teilnahme eingeladen. hepa.ch stellt seinen Mitgliedern ein Kommunikationsset inklusive Social-Media-Content für jeden Wochentag sowie Booklets zur Verfügung und ermutigt sie, ein eigenes kleines Event auf die Beine zu stellen. Unter dem Hashtag #jedebewegungzählt können dann Bilder und Videos von den einzelnen Events über Social Media veröffentlicht werden. Damit sollen die neuesten «Bewegungsempfehlungen Schweiz» bekannt gemacht werden. Darin wurde die Empfehlung zu muskelkräftigenden Übungen an mindestens zwei Tagen pro Woche erstmals mit aufgenommen. Ausserdem haben die Verantwortlichen den Ausspruch «Jede Bewegung zählt» als zentralen Slogan etabliert und sich damit deutlich für Bewegung jeder Art und Dauer ausgesprochen. www.hepa.ch/de/bewegungsempfehlungen/aktionswoche.html

well come FIT Gruppe wächst

Übernahme der fitnessplus- und SIMPLYFIT-Center

Am 1. August übernahm das inhabergeführte Frauenfelder Unternehmen well come FIT die vier fitnessplus Center in Basel, Oerlikon, Wallisellen und Wetzikon sowie die beiden dazu gehörenden, jedoch selbstständig agierenden Fitnesscenter SIMPLYFIT-Center in Herisau und Arbon. Die well come FIT Gruppe wächst mit diesen sechs Zugängen auf nun insgesamt 20 Fitnesscenter mit 500 Mitarbeitenden und mehr als 20 000 Mitgliedern in der Deutschschweiz. Neben den well come FIT Centern gehören auch zwei winti FIT Center in Pfungen und Winterthur zu der well come FIT Gruppe.

Die gesamte Pressemeldung lesen Sie unter:

www.fitnesstribune.com/pm_well_come_fit/



Soledor und SAFS laden ein

«Schweizer Fitness Abend» am Zürichsee

Am Freitag, 22. September 2023, treffen am Zürichsee, auf der Halbinsel Au Entscheidungsträger, Stimmen und inspi-



rierende Persönlichkeiten der Schweizer Fitnessbranche bei einem Sundowner-Apéro, Drinks und Fingerfood, bei feinsten Weinauslese und Kulinarik sowie einem legeren Austausch im Loungebereich zusammen. Die Veranstalter Soledor und SAFS freuen sich über 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

Interview mit Chuck Runyon, Mitbegründer CEO Self Esteem Brands

Die Expansionspläne von Anytime Fitness

Anytime Fitness gilt als eines der grössten Fitnessclub-Franchiseunternehmen der Welt. Mit mehr als drei Millionen Mitgliedern in 5000 Fitnesscentern weltweit erwirtschaftet das Unternehmen einen Umsatz von mehr als einer Milliarde US-Dollar. FITNESS TRIBUNE sprach mit Chuck Runyon, Mitbegründer von Anytime Fitness und CEO von Self Esteem Brands, über seine Karriere in der Fitnessbranche, die Erfolge seines Fitnesscenterkonzepts Anytime Fitness und die Expansionspläne in Österreich und Deutschland.

FITNESS TRIBUNE: Bevor wir über die Entwicklung von Anytime Fitness sprechen, ist es interessant, einen Blick auf Ihren Lebenslauf zu werfen: Wann haben Sie Ihre Karriere in der Fitnessbranche begonnen und wie sind Sie in die Branche gekommen?

Chuck Runyon: Mein Partner Dave Mortensen (*Anm. d. R.: «Dave» ist der Spitzname von David Mortensen*) und ich haben mit 20 Jahren in der Fitnessbranche angefangen, wir haben also über drei Jahrzehnte Erfahrung im Markt. Damals haben wir Marketingkampagnen für Clubs durchgeführt, waren später Eigentümer und Betreiber von Clubs, und jetzt sind wir im Franchising tätig. Vom ersten Tag an fühlten wir uns von der Fitnesskultur angezogen, die aktiv, ehrgeizig, aber auch gemeinschaftlich war. Nach all diesen Jahren liebe ich diese Branche immer noch so sehr wie an Tag eins. Die Menschen gehen ins Fitnesscenter, um sich besser zu fühlen und etwas

für ihre Gesundheit zu tun. Wenn sie das Fitnesscenter verlassen, sind sie glücklichere Personen. Für mich ist es die grösste Erfüllung, den Menschen eine Dienstleistung anzubieten, die ihr Leben besser macht.

FT: Welche Fähigkeiten haben Ihnen geholfen, in der Fitnessbranche Fuss zu fassen?

CR: Tatsächlich ist das spannend, denn Dave und ich haben beide keinen Collegeabschluss und wir haben auch keine wirkliche formale Ausbildung als Geschäftsleiter. Als wir unsere Karriere gestartet haben, war das noch möglich. In einigen Situationen wäre ein Studium jedoch sehr hilfreich gewesen und hätte auch einiges an Kosten gespart. Aber wir waren schon immer sehr gut im Verkauf und haben uns um Menschen gekümmert. Das ist wichtig, besonders in unserer Branche, da wir ein Dienstleistungsunternehmen sind. Aus-



Chuck Runyon

Chuck Runyon ist CEO und Mitbegründer von Self Esteem Brands – der Muttergesellschaft von Anytime Fitness, Waxing the City, The Bar Method, Basecamp Fitness und Stronger U. Er leitet das grösste Franchise-Fitnessunternehmen der Welt mit einem wachsenden globalen Markenportfolio, das Fitness-, Ernährungs- und Wellnessdienstleistungen anbietet, die Millionen von Menschen weltweit helfen, ihre Gesundheit und ihr Wohlbefinden zu verbessern.

serdem haben wir einen zuverlässigen Instinkt, wenn es darum geht, gute Mitarbeitende zu finden und ein Team aufzubauen. Vieles mussten wir uns jedoch mühsam selbst aneignen, was man mit einer Ausbildung oder einem Studium hätte abkürzen können: z. B. Finanzierungsmöglichkeiten, Marketing, Rechtsfragen oder Immobilienwesen. Im Grunde also all die Dinge, die man wissen muss, um ein guter Franchisegeber zu werden. Bis heute lernen wir jeden Tag etwas Neues über die Fitness- und insbesondere die Franchisebranche.

FT: Warum haben Sie Anytime Fitness im Jahr 2002 gegründet? Was war die Idee dahinter und warum haben Sie sich auf Franchising spezialisiert?

CR: Vor über 20 Jahren bestand die Fitnessbranche hauptsächlich aus grossen Clubs wie einem YMCA oder einem grossen Multisportfitnesscenter. Es gab ein paar Gyms für Frauen und einige Fitnesscenter mit freien Gewichten, aber das war in der Branche eher unüblich. Also ergriffen wir die Gelegenheit. Wir entwickelten ein Konzept für eine Fitnessanlage in der Nachbarschaft, das es unseren Mitgliedern durch Technologie ermöglicht, rund um die Uhr Zugang zum Center zu haben. Unsere Idee war es, unseren Kunden so viel Komfort wie möglich zu bieten – gleichzeitig zu erschwinglichen Konditionen. Deshalb haben wir die Center näher an ihr Zuhause oder ihren Arbeitsplatz gebracht, indem wir unsere

Gyms in kleineren Räumlichkeiten von 500 bis 600 Quadratmetern eröffnet haben. Da dies sehr erfolgreich war, haben wir das Konzept auch in Märkten auf der ganzen Welt etabliert. Die einzige Möglichkeit, dies zu erreichen, war ein Franchisesystem. Wir sind sehr stolz darauf, dass wir eine grosse Auswahl an Fitnessgeräten und einen hervorragenden Service anbieten können, sowohl in städtischen als auch in ländlichen Regionen weltweit.

FT: Vom Start-up zu einem der grössten Franchise-Fitnessunternehmen: Wie hat diese Entwicklung Ihre Arbeit und Ihre Ziele in den letzten 21 Jahren verändert?

CR: Als wir Anytime Fitness im Jahr 2002 gründeten, waren wir die ersten, die diese Kategorie eines technologiebasierten Nachbarschaftsclubs geschaffen haben. Kurz darauf gab es viele Nachahmer, weil dieses Geschäftsmodell so einfach zu kopieren ist. Im Grunde kauft man einfach ein Zugangssystem, stellt Geräte auf und verkauft Mitgliedschaften. Deshalb mussten wir sehr schnell wachsen, um unsere Franchiseangebote günstiger zu machen, mehr Franchisepartner zu gewinnen und Marktanteile zu sichern. Wir sorgten uns anfangs sehr darum, dass unsere Franchisenehmer einen guten Job machen, und waren von deren Leistung überwältigt. Die Kombination aus unserer Unterstützung und der schnellen Markteinführung ermöglichte es uns, Marktanteile zu gewinnen, und so wuchsen wir viel schneller als alle unsere Nachahmer.

Heute sind wir an 5000 Standorten weltweit vertreten. Unser erstes internationales Geschäft haben wir 2008 abgeschlossen. Unser Hauptziel, das Geschäft für unsere Franchisenehmerinnen und -nehmer zugänglich und erschwinglich zu machen, hat uns die ganze Zeit über angetrieben. Wir wussten, dass zufriedene Franchisenehmer andere davon erzählen und wir dadurch wachsen würden. Dementsprechend haben wir uns immer darauf konzentriert, unseren Franchisenehmern zum Erfolg zu verhelfen. Erfolg ist eine Kombination aus verschiedenen Faktoren. Einerseits ist es sehr wichtig, den richtigen Standort im richtigen Markt zu wählen. Andererseits muss das richtige Clubmanagement sowie passende Trainerinnen und Trainer ausgewählt werden, die sich um die Mitglieder kümmern. Wenn man diese beiden Dinge gut macht, wird das Center auch gut laufen. Je stärker jedoch der Wettbewerb in der Branche wird, desto wichtiger werden diese Faktoren auch.

FT: Wie teilen Sie und Ihr Mitbegründer Dave Mortensen die Aufgaben auf? Was ist das Geheimnis Ihrer mehr als 20-jährigen erfolgreichen Zusammenarbeit?

CR: Das ist eine gute Frage. Ich muss lachen, denn wir haben nicht wirklich eine Formel. Es hängt davon ab, welches Thema, welche Situation oder welches Problem sich ergibt. Derjenige, der die meiste Leidenschaft dafür hat, ergreift die Initiative. Keiner von uns hat ein bestimmtes Fachwissen. Wir teilen uns je nach Verfügbarkeit oder Vorerfahrung auf. ▶

FT: Welche Massnahmen setzen Sie ein, um weltweit einheitliche Qualitätsstandards für die Mitglieder und Franchisenehmer zu gewährleisten?

CR: Wenn Sie ein Anytime Fitness in den Vereinigten Staaten nehmen und es irgendwo anders auf der Welt platzieren, sieht es aus wie Anytime Fitness, fühlt sich so an und funktioniert auch so – das ist unser Geheimrezept. Unsere internationalen Partner und alle unsere Standorte haben hohe Standards. Zugegebenermassen haben wir die Standards im Zuge der globalen Expansion etwas gelockert, besser gesagt «nationalisiert», wo es nötig war. Dies war zum Beispiel in Japan der Fall, wo wir gerade unsere tausendste Filiale eröffnet haben, oder in Australien, wo wir über 600 Clubs betreiben. Im Rest der Welt, z. B. in Südostasien, haben wir einige hundert Standorte, im Vereinigten Königreich fast 200 und es gibt noch so viele Orte, an die wir gehen können. Die Welt ist in Bezug auf Fitness unterversorgt. Die Penetrationsrate im kommerziellen Fitnessbereich und auch das Franchising nehmen weiter zu. Ich sehe Potenzial für 10 000 Anytime-Fitness-Standorte auf der ganzen Welt, was auch ein Benefit für unsere Mitglieder ist. Wenn sie eine Mitgliedschaft in einem Club erwerben, können sie jeden unserer Clubs auf der ganzen Welt nutzen. Aktuell besuchen rund 20 Prozent unserer Mitglieder im Laufe eines Monats einen anderen Anytime-Fitness-Club.

FT: Beim European Health & Fitness Forum auf der FIBO sprachen Sie über eine sehr spezielle Kennzahl, die Sie bei Anytime Fitness zur Unternehmenssteuerung verwenden. Wie genau sieht diese aus?

CR: Der «Personal Health Score», wie wir sie nennen, ist zu unserer wichtigsten Kennzahl geworden. Wir wollen die biometrischen Daten und Verhaltensweisen unserer Mitglieder erfassen, um sie zu betreuen. Ihre Fortschritte und die Ergebnisse ihres Trainings möchten wir im Laufe der Zeit sehen. Wenn die Mitglieder einen Unterschied spüren und vor allem messbar «greifen» können, bleiben sie länger dabei und empfehlen uns weiter. Das ist eine grossartige Möglichkeit für uns, unser Geschäft auszubauen. Denn genau das ist der Grund, warum die Mitglieder ursprünglich in den Club eingetreten sind. Damit können wir unseren Teil dazu beitragen, die Gesundheit der Bevölkerung zu messen und zu verbessern. Wenn unsere Branche Teil der Prävention und des Gesundheitsbereichs sein möchte, muss das Trainingsergebnis auch empirisch nachgewiesen werden und vor allem messbar sein. Mit der heute verfügbaren Technologie haben wir die Möglichkeit, dies zu tun. Daher sollten Kennzahlen wie unser «Personal Health Score» zu den obersten Prioritäten in jedem Fitnesscenter gehören.

FT: Wo sehen Sie derzeit die grössten Herausforderungen für die weitere Expansion und wie wollen Sie diese bewältigen?

CR: Die grössten Herausforderungen sind es, die Auswirkungen der Corona-Pandemie sowie die Inflationskrise zu überwinden. Die Eröffnungskosten sind gestiegen, die Lieferketten sind komplexer geworden, die Kreditkosten sind gestiegen

und auch der Arbeitsmarkt macht uns zu schaffen. Es ist heute teurer, ein Anytime Fitness zu eröffnen als noch vor ein paar Jahren. Dazu kommt der Krieg in der Ukraine, die Energiekosten sind explodiert und die Wechselkurse verschiedener Währungen sind gegenüber dem Dollar ungünstiger geworden. Trotz dieser Umstände haben wir weitere 500 Standorte in der ganzen Welt eröffnet. Ohne diesen Gegenwind wäre die Zahl noch höher. Insgesamt geht es uns gut, da wir uns immer darauf konzentriert haben, unseren Franchisenehmern zu helfen, einen Club zu eröffnen, der kosteneffizient ist und sie schnell in die Gewinnzone bringen kann. Was die Zukunft angeht, so wird sich die Branche erholen, wie wir es bereits heute in einigen Märkten sehen.

FT: Im April 2023 haben Sie angekündigt, dass Sie in den österreichischen Markt einsteigen. Können Sie uns bitte etwas darüber erzählen?

CR: Wir freuen uns sehr darüber. Österreich ist unser 40. Land, in dem Anytime Fitness aktiv ist. In diesem Markt gehen wir eine Partnerschaft mit einem bestehenden Betreiber ein. Manfred Mitterlehner von Mitterlehner Training ist ein Fitnesscenterbetreiber, der sein Fachwissen bereits unter Beweis gestellt hat. Er führt erfolgreiche Fitness- und Gesundheitsanlagen, legt hohen Wert auf die Kundenbetreuung und weiss, wie man die Community abholt. Der erste Schritt besteht darin, einige seiner bestehenden Clubs in Anytime Fitness umzuwandeln und einen ersten Marktanteil zu gewinnen. Schritt zwei ist es, durch Neueröffnungen weitere Clubs in Österreich zu etablieren. Das Ziel ist es, bis zum Ende des dritten Quartals 2023 elf Anytime-Fitness-Clubs in Österreich zu betreiben – und es werden natürlich noch mehr werden.

FT: Welche Pläne haben Sie für den deutschen Markt?

CR: Wir sind sehr gespannt auf den deutschen Markt, da er einer unserer nächsten grossen Zielmärkte ist. Wir haben ihn uns bereits angeschaut, als wir 2019 mit dem ersten Club in Deutschland starteten. Allerdings hat uns die Corona-Pandemie zurückgeworfen. Wir sind der Meinung, dass Anytime Fitness ein grossartiges Kundenversprechen hat, dass wir unseren Mitgliedern einen unglaublichen Komfort und die richtige Dienstleistung zum richtigen Preis bieten. Natürlich ist Deutschland einer der führenden Fitnessmärkte in Europa, also muss Anytime Fitness auch dort vertreten sein. ■

Über Anytime Fitness



Chuck Runyon revolutionierte die Fitnessbranche im Jahr 2002, als er zusammen mit David Mortensen Anytime Fitness gründete. Heute ist Anytime Fitness mit mehr als 5000 Franchisestandorten auf allen sieben Kontinenten – mehr als die Hälfte davon ausserhalb der USA, in mehr als 30 Ländern – die Nummer eins unter den Fitnessclub-Franchiseunternehmen weltweit. Chuck Runyon (CEO) und David Mortensen (Präsident) erhielten von der International Franchise Association (IFA) den 2020 Entrepreneur of the Year Award.

www.anytimefitness.de

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



Erfolgreich Personal finden



JOBFITNESS.ch

Das NO.1 Fitness Stellenportal der Schweiz!

Österreichischer Investor für bayerischen Fitnessgerätehersteller

Christian Jäger übernimmt milongroup



Wie Ende Juni bekannt wurde, hat der österreichische Multiunternehmer Christian Jäger die milongroup sowie dessen Fitnessmarken milon und five mit seiner Unternehmensgruppe Jäger (UGJ) übernommen. Mittelfristig wolle Christian Jäger einen weltweit agierenden Healthcare-Konzern aufbau-

en. Mit dem Erwerb der milongroup sei ihm nun ein weiterer Schritt in diese Richtung gelungen.

Wenige Tage nach dem Bekanntwerden des Gesellschafterwechsels gab es die ersten Personalnews aus dem Management der milongroup: Thomas Janz wird neuer Chief Revenue Officer (CRO) und ist in dieser Funktion unter anderem als Head of Sales für die nationale Vertriebsleitung sowie die internationale Expansion der Marken milon und five verantwortlich. Die neu geschaffene Stelle soll transparente, bereichsübergreifende Prozesse definieren und diese fortlaufend optimieren. Im Fokus steht ein stark kundenorientierter Ansatz.

Die Unternehmensgruppe Jäger mit Sitz in Seefeld (Tirol) sowie weiteren Standorten in Hamburg, Wien, München, Leipzig und Stockelsdorf bei Lübeck vereint nach eigenen Angaben ein Konglomerat aus ca. 20 Unternehmen unter einem Dach. Das Unternehmensportfolio umfasst demnach Firmen aus vielen Branchen mit verschiedenen Dienstleistungen, Produkten und Standorten.

www.milongroup.com/de/presse

Diagnostikplattformhersteller verstärkt sich weiter

Neue mobee® 360 Vertriebspartner in Schweiz und Österreich



Nachdem mobee® 360 das deutsche Sales Team personell verstärkt hat, wurde nun auch in den beiden angrenzenden Märkten Schweiz und Österreich investiert. Die gesamte Produktpalette ist ab sofort über zwei exklusive Händler erhältlich.

In der Schweiz wird die prevedo GmbH, gegründet durch den ehemaligen Idiag-Geschäftsführer Kurt Glaus, den Vertrieb

der digitalen Assessment-Systeme übernehmen. Das Expertenteam rund um Kurt Glaus bringt langjährige Branchen-erfahrung auf dem Gebiet der Gesundheitsdiagnostik mit sich und unterstützt Interessenten bei der Auswahl der optimalen Lösungen für ihre Bedürfnisse.

In Österreich kehrt der Vertrieb dahin zurück, wo er vor über zehn Jahren schon einmal war. Die Fa. Domitner GmbH, ein etablierter Anbieter mit einem Produkt- und Konzeptportfolio für Therapie und Training, wird fortan die mobee® 360 Plattform in ihr Angebot mit aufnehmen. «Wir freuen uns sehr, dass wir wieder zusammengefunden haben und Kunden in Österreich nun ein noch viel breiteres Spektrum an Möglichkeiten bieten können», so Peter Domitner, Inhaber und Geschäftsführer.

Das mobee® 360 Team freut sich über die Verstärkung in beiden Ländern. «Unsere Kunden und Interessenten haben nun einen festen Ansprechpartner und können sich vor Ort ein umfangreiches Bild unserer Lösungen machen», so mobee® 360 Vertriebsleiter Frank Gauweiler.

www.mobee.de



Huber Widemann Schule

Qualifiziere dich in deinem Berufsfeld

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

Jetzt in Basel und Zürich!

Mehr Infos auf [hws.ch](https://www.hws.ch)



ipso! Bildung
seit 1876



FLEX GYM, Budapest, Ungarn

Back to the Roots

Ádám Szedlacsó hat sich mit dem FLEX GYM in Budapest einen Traum erfüllt und eine Hommage an die Bodybuilding-Kultur geschaffen. Legenden wie Arnold Schwarzenegger und Ralf Moeller pilgerten ebenso hierher wie Hollywoodstars heute während der Dreharbeiten. In der einzigartigen Atmosphäre, flankiert von überlebensgrossen Filmstatuen wie «Hulk» und «Superman», trainierten bereits Jamie Foxx, Will Smith, David Michael «Dave» Bautista und Dwayne «The Rock» Johnson, um nur einige zu nennen. Im September 2019 eröffnete Szedlacsó in seinen Räumen zusätzlich das Fitnessmuseum «The Golden Era of Bodybuilding».

FITNESS TRIBUNE: Seit 13 Jahren betreiben Sie erfolgreich das FLEX GYM. Woher stammte die Idee, ein eigenes Center zu eröffnen und wie sind Sie in die Fitnessbranche gekommen?

Ádám Szedlacsó: Als ich 13 Jahre alt war, nahm mich mein Grossvater mit zu einem Spiel der Harlem Globetrotters hier in Ungarn. Am Ausgang kaufte er mir ein Buch, das ich unbedingt haben wollte, die «Encyclopedia of Modern Bodybuilding» von Arnold Schwarzenegger. Darin fand ich Übungen für zu Hause, wie Dips zwischen zwei Stühlen oder Kniebeugen. Beim Lesen hat mich die Liebe zum Bodybuilding gepackt. Danach kaufte ich mir regelmässig Zeitschriften wie die «Sportrevue», herausgegeben von Albert Busek, sowie weitere Bücher zum Thema. Die Sportler wurden meine Vorbilder.

FT: Wie kamen Sie gerade auf die «Sportrevue»?

ÁS: Ich habe drei Jahre bei meinem Stiefvater in Düsseldorf gelebt und dort fiel mir am Kiosk sofort die «Sportrevue» als Bodybuilder-Zeitschrift auf. Sie war mein Favorit, ich hatte jede Ausgabe.

FT: Zurück in die Gegenwart. Wann haben Sie das FLEX GYM gegründet?

ÁS: Ich bin in den Neunzigerjahren aufgewachsen, beeinflusst von dieser Zeit und ihrem Style, und habe schon lange von meinem eigenen Gym geträumt. So entstand die Idee, ein Center im Oldschool-Style zu eröffnen. Das, was viele Center heute machen, ist nicht mein Geschmack. Ich will solide Geräte, ohne viel Schnickschnack – back to the roots.

In den Neunzigern war ich Personal Trainer in einem Center, das nach fünf Jahren schliessen musste. Mein damaliger Chef fragte, ob ich Interesse an den Geräten hätte. Obwohl ich noch gar keinen Platz dafür hatte, erkannte ich ihren Wert und nahm sofort einen Kredit auf, um sie zu kaufen. In Budapest fand ich dann einen guten Standort und fing an. Auch der Name des FLEX GYM stammt von den Geräten. Die meisten gehören zur Gruppe FLEX Equipment und werden heute nicht mehr gebaut. Ich halte sie für die besten Maschinen, sie sind «unkaputtbar». Bei mir sieht es aus wie in einem echten amerikanischen Fitnessclub, ich kaufte nur ein paar andere Geräte dazu.



Das FLEX GYM bietet auf 3000 m² alles, was die Mitglieder benötigen, um sich auszupeinern



Die überlebensgrosse Filmstatue «Hulk» ist nur eines der vielen Highlights im Fitnesscenter



V. l. n. r.: Branchenpionier Albert Busek, Fitnesskone Arnold Schwarzenegger und FLEX GYM-Inhaber Ádám Szedlacsó



Hollywoodstar Dwayne «The Rock» Johnson (links) mit Zoe Szedlacsó (rechts) nach dem Training

FT: Als Besucher spürt man hier sofort eine aussergewöhnliche Atmosphäre. Wie machen Sie das und was unterscheidet das FLEX GYM von anderen Fitnesscentern?

ÁS: Das FLEX GYM ist kein Center, sondern ein richtiges Gym! Wenn jemand es als Fitnesscenter bezeichnet, läuft es mir kalt den Rücken hinunter. Wir bieten vom Flair her ein echtes Gym, in das man hineinkommt und sofort trainieren will. Ich achte auf alles: die Musik und darauf, dass kein Staub in den Ecken und kein Papier auf dem Boden liegt. Ich bin den ganzen Tag hier, das ist das Allerwichtigste. Wir sind erfolgreich, weil wir hier aus Leidenschaft arbeiten und mit dem ganzen Herzen dabei sind. Geld motiviert mich nicht.

FT: Erinnern Sie sich an Meilensteine in der Geschichte Ihres Gyms, die Sie geprägt haben?

ÁS: Ich geniesse jeden Moment. Aber natürlich gab es besondere Augenblicke, zum Beispiel 2013, als Dwayne «The Rock» Johnson zum Training vorbeikam. Damals lernte ich, worauf ich achten muss, wenn berühmte Personen hier sind. Die müssen in Ruhe trainieren können, niemand sollte sie mit Fotos oder der Frage nach einem Autogramm stören. Wir haben das wohl so gut gemacht, dass Johnson während des Drehs von «Herkules» 170 Tage lang jeden Tag hier trainierte. Ich verpasste keinen einzigen.

FT: Hier trainieren viele weitere Stars wie Jamie Foxx, Will Smith und Arnold Schwarzenegger. Wie finden die Stars zu Ihnen?

ÁS: Arnold Schwarzenegger oder, wie eben erwähnt, Dwayne «The Rock» Johnson brauchen täglich ihr Training. Wenn jemand nach Budapest kommt, um einen Film zu drehen, läuft viel über Empfehlungen ab. Die Stars wollen nicht riskieren,

erst im Center zu sehen, ob alles reibungslos läuft. Hier wissen sie, dass ich die ganze Zeit persönlich vor Ort bin. Sie können hier 24/7 herkommen, wann immer sie möchten.

FT: Gibt es einen prominenten Gast, zu dem Sie eine besondere Verbindung haben?

ÁS: Ich kümmere mich immer um alle meine Gäste gleich und unterscheide dabei nicht zwischen weniger oder sehr berühmten. Stolz bin ich allerdings auf die Bodybuilding-Legenden, die ich früher nur aus Alberts Zeitschrift «Sportrevue» kannte. Es bedeutet mir viel, dass sie bei mir trainierten.

FT: Sie sind mit Arnold Schwarzenegger befreundet, er ist oft hier im FLEX GYM. Was bedeutet diese Freundschaft für Sie und das Gym?

ÁS: Diese Freundschaft bedeutet mir alles. Sie ist mir mehr wert als alles andere, was ich im Leben erreicht habe. Jeder kennt Arnold Schwarzenegger als Star, als siebenfachen Mr. Olympia. Aber ich kenne Arnold als echten Menschen und Freund. Als Star ist er gross, aber als Privatperson ist er noch sehr viel grösser. Ich bin sehr stolz auf unsere Freundschaft und möchte ihn ebenfalls stolz machen. Deswegen will ich dieses Oldschool-Feeling und die Geschichte weitergeben. Ich schulde es ihm, alles für die nächste Generation zu bewahren.

FT: Im vierten Stock haben Sie im September 2019 das Fitnessmuseum «The Golden Era of Bodybuilding» eröffnet. Dort werden die alten Nautilus- und Universal-Geräte von Albert Busek ausgestellt. Wie kam es zu dieser Idee?

ÁS: Im Mai 2019 war ich gemeinsam mit Albert Busek beim Austrian World Summit in Wien, wo Arnold Schwarzenegger ▶



Ádám Szedlacskó (links mit Mikrofön) mit Albert Busek (Mitte) bei der Eröffnung der «The Golden Era of Bodybuilding» am 13. September 2019

als Speaker auftrat. Albert besuchte mich vorher in Budapest und bot an, mir seine alten Geräte zu schenken, an denen Legenden wie Schwarzenegger trainiert haben. Hier haben sie einen Ehrenplatz bekommen. Ich bin sehr stolz auf dieses Geschenk und darauf, heute mit dem Mann befreundet zu sein, mit dessen Zeitschriften ich aufgewachsen bin. Das Museum wurde im Stil der Achtzigerjahre renoviert, damit die Besucher ein Gefühl für die damalige Zeit bekommen. Es soll genauso aussehen wie sein Studio in München. An dem Museum habe ich Tag und Nacht gearbeitet und mich auf Alberts Gesicht gefreut, wenn er es zum ersten Mal sieht.

FT: Albert Busek selbst hat uns erzählt, dass es in seinen Augen keinen Menschen gibt, der Bodybuilding so sehr liebt wie Sie. Können Sie diese Aussage bestätigen?

ÁS: Ja, das kann man so sagen. Ich liebe Bodybuilding wirklich und trainiere seit 1991. Damals war ich Jugend-Bodybuilding-Meister in Nordrhein-Westfalen. Ich hatte noch nie das Gefühl, dass Bodybuilding mich langweilt oder meine Leidenschaft erloschen ist. Jeden Tag komme ich mit neuen Ideen in mein Gym.

FT: Hier läuft den ganzen Tag der Kultfilm des Bodybuildings «Pumping Iron» mit Arnold Schwarzenegger und Lou Ferrigno. Spiegelt diese Zeit Ihre Unternehmensphilosophie wider?

ÁS: Ich hätte wirklich gern einmal in den Siebzigerjahren trainiert. Die Fotos aus dieser Zeit zeigen echte Freundschaften, gute Laune und hartes Training – keine Selfies, aber viel Spass und Freude an der Sache.

FT: Apropos Selfies – es setzen viele Center auf Social Media. Wie wichtig sind Ihnen diese Kanäle?

ÁS: Ich bin ein bisschen oldschool. Obwohl ich sehr viele Bilder von meinem Gym habe, will ich nicht jeden Tag eins posten, nur weil man posten muss. Ich teile meine Bilder dann, wenn der richtige Zeitpunkt gekommen ist. Social Media ist ein eigener Job, das kann ich nicht.

FT: Hier trainieren nicht nur Stars, sondern auch andere Mitglieder. Welche Menschentypen bilden den Mitgliederstamm?

ÁS: Die Bandbreite unserer Mitglieder reicht wie in den meisten Centern vom Studierenden bis hin zum 75-Jährigen. Ich bin froh, dass es ganz normale Mitglieder sind, denn diese sind für einen Geschäftsmann ökonomisch am besten, weil sie auch mal einen Proteinriegel essen und einen Eiweissshake trinken.

Wir haben hier aber auch Mitglieder, die intensiv für Wettkämpfe trainieren und sich optimal vorbereiten wollen. Dank der fast 200 Geräte sind die Möglichkeiten sehr komplex.

FT: Inzwischen bieten Sie neben dem Bodybuilding auch zwei CrossFit®-Boxen und Kampfsport an. Warum sind Trainingsangebote über das Krafttraining hinaus wichtig?

ÁS: Die Mitglieder entscheiden selbst, in welchen Bereich und zu welchem Trainer sie kommen. Einer unserer Trainer wirbt auf Social Media mit Kampfsport – das ist gut für ihn und für uns.

FT: In der Schweiz steigt die Zahl der Centermitglieder. Wie sieht der Wettbewerb in Ungarn aus, werden hier viele Center neu eröffnet?

ÁS: Ja, deswegen ist es gut, dass wir uns durch unser individuelles Konzept abheben. Wir sind zum Beispiel auf



In der «The Golden Era of Bodybuilding» können die Mitglieder an den Originalgeräten trainieren, an denen auch schon Arnold Schwarzenegger seine Workouts absolvierte



Der Unternehmer hinter dem FLEX GYM

Ádám Szedlacsó ist 47 Jahre alt, verheiratet und hat zwei Töchter. Der Bodybuilding-Liebhaber trainiert fast täglich sehr intensiv, anderthalb Stunden lang Supersätze, und hat noch nie im Leben Alkohol getrunken. Aufgrund einer Diabetes-Erkrankung konnte er in jungen Jahren in Deutschland nur einen Wettkampf bestreiten. Trotzdem blieb er der Branche treu und arbeitete zunächst als Personal Trainer. Vor 13 Jahren eröffnete er das FLEX GYM in Budapest, das mit Fotos, Wandmalereien, Airbrush, Postern, überlebensgrossen Filmstatuen und Signaturen der Stars die Bodybuilding-Kultur feiert.



Das FLEX GYM bietet auch einen Functional-Training-Bereich im Freien



Hollywoodstar Jamie Foxx zu Besuch im Gym (links als Aufsteller, rechts in Person)

alle Probleme mit den Maschinen vorbereitet. Als Arnold Schwarzenegger einmal trainierte, riss ein Trizepsseil. Schon als er mit seinen Bizepscurls fertig war, war das Seil ausgetauscht. Das geht in anderen Centern nicht. Sie finden hier kein Gerät, das nicht funktioniert.

In Budapest eröffnen viele Center, in die viel Geld gesteckt wird. Aber Geld lässt sich hier nur verdienen, wenn man Tag und Nacht vor Ort ist. Das Gym ist wie ein Kind, auf das man immer ein Auge haben muss.

Unsere Rezeption öffnet morgens um 6 Uhr, ich bin ab 8.30 Uhr hier. Nachmittags hole ich meine Kinder von der Schule ab, verbringe Zeit mit meiner Familie und komme abends wieder bis 23 Uhr ins Gym. Beim Umbau für das Museum war ich auch mal bis 3 oder 4 Uhr morgens hier. Das Gym macht eine Riesenarbeit, aber ermüdet mich nicht, mir macht alles Spass. Weil ich so oft und lange hier bin, ist meine Frau auch nicht eifersüchtig auf eine andere Frau, sondern auf das Gym.

FT: Das klingt nach einem Leben für die Leidenschaft. Was hat sich in den letzten Jahren verändert, wie stark hat sich das FLEX GYM vergrössert?

ÁS: Bei der Eröffnung 2010 hatten wir eine Etage mit einer Fläche von 600 bis 700 Quadratmetern. Jetzt sind wir bei fünf Etagen mit 3000 Quadratmetern.

FT: Noch eine Frage zum Schluss: Welchen Rat können Sie Schweizer Fitnesscenterbetreibern geben?

ÁS: Du musst deinen Job und deinen Sport lieben! Man sollte mit dem Herzen dabei sein. Es ist wichtig, dass nicht nur das Geld motiviert. ■

Die Eckdaten des FLEX GYM

Eröffnung:	2010
Gesamtfläche:	3000 m ²
Mitarbeiter:	5 feste Trainer, 70 nicht fest angestellte Personal Trainer
Angebot:	Bodybuilding, CrossFit®, Functional Training, Cardio Park, Fight Area, Outdoorfläche Street Workout
Ausstattung:	FLEX Restaurant, Finnische und Infrarot-Sauna, Massagen, Kryotherapie, InfraTrainer®
Mitgliedsbeitrag:	27 000 Forint, ca. 70 CHF pro Monat

www.flexgym.hu

Anzeige

Wir suchen dich!

Deine Zukunft in der Fitnessbranche

Weitere Infos:

www.migros-gruppe.jobs



FIBO GLOBAL FITNESS

LES MILLS

With the support of EuropeActive's President's Council for Suppliers, Digital & Tech.

europe active
MORE PEOPLE MORE ACTIVE MORE OFTEN

Co-funded by the European Union

EuropeActive bereitet sich auf die lang erwartete dritte Ausgabe des #BEACTIVE DAY vor – der europäischen Kampagne, die den Spass an körperlicher Aktivität feiert und einen aktiven Lebensstil fördert. Mehr als 24 Länder haben bereits mit der Planung von Kampagnen begonnen, die alle dazu beitragen werden, die Bedeutung der Fitnessbranche hervorzuheben.

Die Kampagne #BEACTIVE DAY ist das Ergebnis der Zusammenarbeit zwischen EuropeActive und seinen nationalen Verbandspartnern. Im Rahmen der Europäischen Woche des Sports (23.–30. September) finden am Samstag, den 23. September, Tausende von kostenfreien Veranstaltungen und Aktivitäten in ganz Europa und darüber hinaus statt. Die Akteure der Branche, insbesondere Betreiber von Gesundheits- und Fitnessclubs sowie Freizeitzentren sind mit ihren Trainern eingeladen, gemeinsam Veranstaltungen zur körperlichen Betätigung zu organisieren, die überall stattfinden können, auch im Freien und auf digitalem Wege.

Ziel ist es, Menschen anzusprechen, sie zu ermutigen und zu unterstützen, einen ersten wichtigen Schritt in Richtung eines aktiven Lebensstils zu machen. Die Teilnahme steht der breiten Öffentlichkeit offen, unabhängig von Alter, Geschlecht oder sozioökonomischem Hintergrund, was dem bunten Ansatz der diesjährigen Kampagne entspricht. Die Europäische Kommission hat den #BEACTIVE DAY auch für eine Förderung im Rahmen des Erasmus+-Programms ausgewählt.

David Stalker, Präsident von EuropeActive, kommentierte: «Ich freue mich sehr auf die Vorbereitung der dritten Ausgabe des #BEACTIVE DAY in Folge. Ich möchte unseren nationalen Verbandspartnern und der gesamten Fitnesscommunity dafür danken, dass durch ihr anhaltendes Engagement und ihre Hingabe diese Veranstaltung in mehr als 17 europäischen Ländern stattfinden wird.»

Als starker Unterstützer der Europäischen Woche des Sports wird EuropeActive sich auch weiterhin dafür engagieren, dass körperliche Bewegung eine Priorität für nationale Regierungen und Entscheidungsgremien wird. «Ich möchte daher alle dazu einladen, sich uns am #BEACTIVE DAY anzuschließen und den 23. September zum aktivsten Tag des Jahres zu machen, damit mehr Menschen öfter aktiv werden», so der Präsident. ■

Weitere Informationen zum #BEACTIVE DAY finden Sie unter: www.beactiveday.eu/

Der #BEACTIVE DAY 2023 wird gesponsert von

FIBO GLOBAL FITNESS

LES MILLS

Mit der Unterstützung von EuropeActives President's Council for Suppliers & Digital Tech



BRP
SYSTEMS

FIBO GLOBAL FITNESS

FUNXION

Gympass

LES MILLS

MATRIX

myzone®

PerfectGym

schwa-medico
INNOVATION • QUALITY • INTEGRITY



TECHNOGYM

URBAN SPORTS CLUB

xplor

YANGA
SPORTS WATER

Anzeige



wanzl

Smarte Zutrittssysteme für Fitnessstudios

Access Solutions
made by Wanzl

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

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

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





Und der PLUS X AWARD geht an ...

Matrix als «Innovativste Marke des Jahres 2023» ausgezeichnet

Über die angesehene Sonderauszeichnung als «Innovativste Marke des Jahres» durfte sich erneut Matrix freuen. Das Unternehmen überzeugte in der Produktgruppe «Sport & Lifestyle». Zum bereits 20. Mal vergibt die Jury den PLUS X AWARD – den weltweit grössten Innovationspreis für Technologie, Sport

und Lifestyle – an diejenigen Marken, die sich nach einer gründlichen Begutachtung als absolute Spitzenreiter hervorgetan haben.

Matrix hat in der entsprechenden Produktgruppe mit fortwährendem Innovationsanspruch und herausragenden Leistungen auch in diesem Jahr neue Standards gesetzt und die meisten Gütesiegel erhalten. In diesem Jahr konnte unter anderem die neue stossdämpfende VRS-Plattform für Magnum Racks als «Bestes Produkt» überzeugen. Auch die digitalen Fitnesslösungen Connected Solutions von Matrix wurden als «Innovative Branchenlösung» ausgezeichnet.

www.matrixfitness.com



Führungsebene bei Precor im Wandel

Simon Overing wird neuer UK Sales Leader

Nach mehreren Neubesetzungen – Dustin Grosz als Chief Executive Officer (CEO) und Frank O'Rourke als Senior Vice President of Global Sales Anfang 2022 – wird nun Simon Overing als neuer UK Sales Leader in die Führungsetage von Precor berufen. Die Besetzungen der Führungsebene würden einen wichtigen Meilenstein markieren, der das nächste Kapitel für Precor eröffne, so Overing.

Vor seinem Wechsel zu Precor hatte Simon Overing zuletzt Vertriebs- und Marketingpläne entwickelt und diese umgesetzt, um Umsatz und Marktanteil in Asien, Europa, dem Nahen Osten und Lateinamerika zu steigern.

www.precor.com



Partnerschaft verlängert

EGYM und Compis gehen weiterhin gemeinsamen Weg

EGYM und das Schweizer Healthcare-Softwareunternehmen Compis haben verkündet, dass sie ihre seit vergangenem Jahr bestehende Partnerschaft verlängert haben. Dabei werden EGYM Trainingsdaten in die von Compis entwickelte und bereits sehr erfolgreich im Schweizer Markt ausgerollte Praxismanagement-Software Cenplex integriert. Ärzte und Physiotherapeuten erhalten so wichtige Daten und Behandlungsberichte auf Knopfdruck.

In der Cenplex-Software werden die von EGYM bereitgestellten Trainings- und Zustandsdaten der Patienten automatisch erfasst und aufbereitet. Die Physiotherapeuten erstellen ihre Berichte und versenden sie per Knopfdruck an Ärzte bzw. Kostenträger. Die Resultate: spürbare Zeitersparnis und einfachere Folgeverordnungen für Medizinische Trainingstherapie (MTT) sowie eine erhöhte Reputation der Physiotherapeuten durch die hohe Qualität der datengestützten Behandlungsberichte.

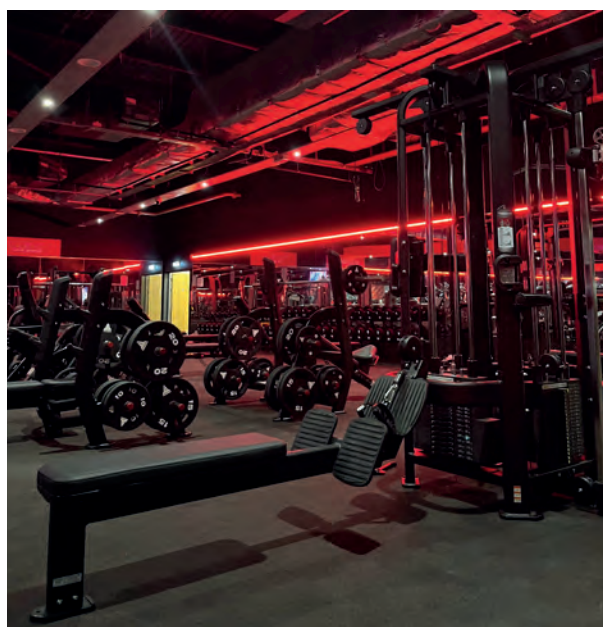
Die gesamte Pressemeldung lesen Sie unter:

www.fitnesstribune.com/pm_egym_compis_partnerschaft-2/

Premium-Budget-Anlage eröffnet

Kooperation von Core & Health Fitness und Bannatyne

Das US-amerikanische Unternehmen Core Health & Fitness gibt die Eröffnung von Just Fitness, einer modernen Fitness-einrichtung für eine jüngere Zielgruppe bekannt. Seit 1. Juli 2023 hat das Center in Broadstairs im Südosten Englands geöffnet. Die Bannatyne Group möchte mit ihrem innovativen Konzept und Design ein neues Marktsegment etablieren. Core & Health Fitness hat bei der Erstellung, Planung und Installation des neuen Fitnesscenters mitgewirkt. Mit der Eröffnung des Just Fitness by Banatyne sollen Premiumfitnessangebote, die auf die Bedürfnisse und Vorlieben der Zielgruppe eingehen, zu einem kostengünstigen Preis angeboten werden. Es solle ein Gleichgewicht zwischen Budget- und Premiumangeboten geschaffen und ein aussergewöhnlicher Mehrwert geliefert werden, ohne Kompromisse bei der Qualität einzugehen. Um diese Ziele umzusetzen, hat sich die Bannatyne Group für Core & Health Fitness als Hauptausstatter entschieden. «Es



ist wirklich wichtig, die besten Geräte zu haben, um unsere Mitglieder beim Erreichen ihrer Fitnessziele zu unterstützen, und Core hat dabei eine Schlüsselrolle gespielt», so Colin Macgillivray, Head of Commercial der Bannatyne Group.

www.corehandf.com | www.bannatyne.co.uk

AUFSTIEGSKONGRESS
 FACHKONGRESS FÜR AKTIVE GESUNDHEITSGESTALTER
 6. + 7. Oktober 2023 | MANNHEIM



© Tom Maier Photography/tommaier.de

Fabian Hambüchen ist diesjähriger Keynote Speaker

Aufstiegskongress 2023: Fachinput und Networking

Aktive Gesundheitsgestalter zieht es am 6. und 7. Oktober 2023 zum Aufstiegskongress nach Mannheim: Hier erhalten Entscheider sowie Mitarbeitende der Gesundheits- und Fitnessbranche aktuellstes Fachwissen und können modernste Trends entdecken.

Ob Management, Training, Mental/Coaching, Ernährung, Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) oder Marktforschung, die Veranstalter des Aufstiegskongresses – die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG), die BSA-Akademie und die BSA-Zert – haben für das Fachpublikum ein hochkarätiges Kongressprogramm zusammengestellt, das unterschiedliche Interessenschwerpunkte abdeckt.

Fachvorträge aus der Praxis für die Praxis

Das diesjährige Motto «Real Results – Echte Ergebnisse», das auch die renommierten Referentinnen und Referenten in ihren Fachvorträgen, Gesprächsrunden sowie Kurzvorträgen aufgreifen, soll zugleich das Ziel der Branche werden: Echte Ergebnisse liefern, die Gesundheits- und Fitnessbranche so sichtbar machen und ihre Bedeutung für die Bevölkerung öffentlichkeitswirksam kommunizieren.

Wie das gelingt? Mit Expertenwissen sowie praktischen Tipps erhalten die Kongressteilnehmenden nützliches Know-how zur direkten Umsetzung in der Centerpraxis. Prof. Dr. Sarah Kobel

präsentiert beispielsweise die Ergebnisse ihrer Studie «Fitnesstypen statt Stereotypen – Wer trainiert wirklich in Fitnessstudios?» und bietet ihren Zuhörerinnen und Zuhörern daraus abgeleitete Handlungsempfehlungen. Im praxisorientierten Vortrag von Clive Salz erfahren Teilnehmende, wie Fitnesscenter mit Ernährungsberatung und unterschiedlichen Zielgruppen Geld verdienen können. Als Keynote Speaker erwartet das Publikum Turn-Olympiasieger und Weltmeister Fabian Hambüchen, der in seinem Vortrag über Motivation sowie mentale Stärke spricht und erklärt, wie er es geschafft hat, zum richtigen Zeitpunkt fokussiert, fit und konzentriert zu sein.

Netzwerken mit Branchenmitgliedern

Das attraktive Rahmenprogramm rundet den Fachkongress optimal ab: In der Speakers Corner stehen die Referentinnen und Referenten im Anschluss an ihren Vortrag für individuelle Fragen und Gespräche bereit. Zum angeregten Austausch mit anderen Branchenangehörigen können die Kongressteilnehmenden in der Kongress-Lounge zusammenkommen. Auch die Partner-Ausstellung lädt zum Netzwerken ein. Hier können zudem neue Trends und aktuelle Konzepte kennengelernt und ausprobiert werden – ein echter Mehrwert für alle Kongressteilnehmenden!

Mehr Informationen zum Programm sowie Tickets finden Sie auf der Kongress-Website.

www.aufstiegskongress.de

Fotos: DHfPG/BSA | EGYM GmbH



Arnold Schwarzenegger gratuliert den Bildungsanbietern BSA-Akademie und DHfPG

Zum 40. Jubiläum der BSA-Akademie und dem 15-jährigen Bestehen der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) schickt Arnold Schwarzenegger herzliche Glückwünsche nach Deutschland. In einer Videobotschaft gratuliert die Fitnessikone den beiden innovativen und zuverlässigen Bildungspartnern von Fitness- und Gesundheitsanlagen, Vereinen und Verbänden sowie der Besonnungsbranche zu ihren grossen Jubiläen.

«Ihr macht einen guten Job. Macht so weiter, ich bin stolz auf euch!», lobt der enge Freund von BSA-Gründungsvater Albert Busek die langjährige Bildungsarbeit der beiden Unternehmen. Auch in Zukunft wollen die DHfPG und die BSA-Akademie mit ihren Qualifizierungsangeboten einer der wichtigsten Bildungspartner der Gesundheits- und Fitnessbranche sein.

www.dhfpg-bsa.de



Erfolgreiche Finanzierungsrunde für EGYM

EGYM, der internationale Innovationsführer in Sachen Fitnessstechnologie und Firmenfitness, erhält in einer Serie-F-Finanzierungsrunde bis zu 207 Millionen Euro Wachstumskapital. 107 Millionen sollen sofort fließen, weitere 100 Millionen sollen für künftige Investitionen zur Verfügung stehen. Das Wachstumskapital stammt von den bereits bestehenden Investoren Mayfair Equity Partners und Bayern Kapital sowie von dem neuen Investor Affinity Partners, einer globalen Investmentgesellschaft mit Sitz in Miami.

Mit dem Investment soll die Entwicklung weiterer innovativer digitaler Lösungen für das gesundheitsorientierte Training weiter vorangetrieben werden. Insbesondere das Firmenfit-

nessnetzwerk EGYM Wellpass soll massiv ausgebaut werden. «Wir wollen diejenige Plattform sein, die die Studios durch moderne, sichere und effektive Trainingsangebote zu führenden Akteuren macht bei der Umstellung des weltweit grössten Marktes überhaupt – des Gesundheitsmarktes – von der Reparatur zur Prävention», so EGYM-CEO Philipp Roesch-Schlanderer.

Die EGYM Gruppe zeigt sich für die Zukunft bestens aufgestellt. Aktuell verzeichnet das Unternehmen aus München im Jahresvergleich ein Wachstum um 70 Prozent (EGYM Wellpass über 100 Prozent).

www.egym.com



BSA-Akademie – Ihr Weiterbildungspartner
Berufliche Qualifikation für Mitarbeiter

Für Unternehmen ist es vorteilhaft, ihre Mitarbeiter nebenberuflich weiterzubilden bzw. Quereinsteigenden den Start in die Fitness- und Gesundheitsbranche zu erleichtern. Dafür bietet die BSA-Akademie über 80 staatlich geprüfte und zugelassene Lehrgänge. Das Lehrgangssystem besteht aus einem kombinierten Fernunterricht mit Fernlernphasen und kompakten Präsenzphasen, die digital oder an zwei regionalen Lehrgangszentren in Österreich (Wien und Innsbruck) sowie bundesweit in Deutschland (z. B. München) absolviert werden können.

- 18.09.2023–20.09.2023, «Trainer/in Freihantel- und Kettlebelltraining», München
- 21.09.2023–23.09.2023, «Trainer/in für Körpergewichts- und Schlingentraining», München
- 28.09.2023–01.10.2023, «Ernährungstrainer/in-B-Lizenz», Wien

www.bsa-akademie.de



Sprachbarrieren abbauen, Qualifikationen aufbauen
Mitgliedern die ideale Betreuung bieten

Die BSA-Akademie bietet DIE Basisqualifikation für Trainer sowohl in Englisch als auch auf Deutsch. Mit dem «Basic Fitness Trainer» und der «Fitnesstrainer/in-B-Lizenz» werden Teilnehmende dazu befähigt, Massnahmen der Trainingssteuerung inkl. der Planung eines fitnessorientierten Kraft-, Ausdauer- und Beweglichkeitstrainings durchzuführen. Sie eignen sich die kompetente Betreuung der Kundinnen und Kunden mit ihren unterschiedlichen Trainingszielen und Leistungsvoraussetzungen an. Ob internationale Trainierende oder deutschsprachige Mitglieder – mit diesen Lizenzen bieten Ihre Mitarbeitenden das bestmögliche Trainingserlebnis. Beide Qualifikationen sind nebenberuflich absolvierbar. Die kompakten Präsenzphasen des «Basic Fitness Trainer» finden ausschliesslich in digitaler Form statt, die der «Fitnesstrainer/in-B-Lizenz» können vor Ort (in Lehrgangszentren in Österreich oder Deutschland) oder digital absolviert werden.

www.bsa-akademie.de/fitb | www.bsa-akademie.de/fitben



Führungskräfte qualifizieren
B. A. Fitnessökonomie an der DHfPG

Fitness- und Gesundheitsunternehmen können mit dem dualen Bachelor-Studiengang Fitnessökonomie Studierende qualifizieren, die sowohl über betriebswirtschaftliche als auch trainingswissenschaftliche Kenntnisse verfügen. Durch die interdisziplinäre Vermittlung von Kompetenzen sind die Absolventinnen und Absolventen u. a. dazu in der Lage, ein Unternehmen zu leiten und Personalverantwortung zu übernehmen sowie Trainingsprogramme zu konzipieren. Das duale Bachelor-Studiensystem verbindet eine betriebliche Ausbildung und ein Fernstudium mit kompakten Präsenzphasen, die digital und/oder vor Ort z. B. in Zürich bei der SAFS, dem offiziellen Kooperationspartner der DHfPG in der Schweiz, stattfinden. Hohe Anwesenheitszeiten der Studierenden im Betrieb sind durch das duale Studiensystem gesichert.

Weiterführende Infos zum Studiengang erhalten Sie unter:
www.dhfgp.de/bfo

INTELLIGENT TRAINING CONSOLE 2.0

Unsere leistungsstärkste Kraftgeräteserie ULTRA wird mit der INTELLIGENT TRAINING CONSOLE 2.0 jetzt noch smarter.

Größer und mit kapazitivem Touchscreen, verbessert sie die individuelle Trainingsbetreuung, damit sowohl Einsteiger als auch Fortgeschrittene motivierter und effizienter trainieren.



EINFACH ANMELDEN PER RFID

Unkompliziert erfolgt die Anmeldung über RFID-Chip oder Armband: so stehen persönliche Einstellungen und Programme sofort zur Verfügung



EINFACH ALLES IM BLICK BEHALTEN

Demo-Videos für die korrekte Ausführung, Wiederholungen, Sätze, Pausen - alles findet sich auf dem großen Display. Trainingsdaten und -historie motivieren am Ball zu bleiben.



EINFACH BESSER TRAINIEREN

Ausgehend vom aktuellen Leistungslevel bietet die Konsole Trainingspläne für unterschiedliche Ziele wie Kraftausdauer, Muskelaufbau oder Maximalkraft.

Lernen von unzufriedenen Kunden

Fitnesscenter verlieren im Durchschnitt alle zwei Jahre die Hälfte ihrer Kunden. Doch für die Gründe der Abwandernden zeigen die meisten Clubmanager normalerweise kein grosses Interesse. Warum? Zum einen ist die Untersuchung von Fehlleistungen vielen unangenehm. Zum anderen ist es nicht einfach, objektiv jene Fehler in der Geschäftspolitik herauszufinden, die Kunden vertrieben haben. Doch wenn die Fitnessclubs die Abwanderungsursachen ernsthaft untersuchen, werden sie eine Menge lernen.

Setzen sich Fitnessclubs mit unzufriedenen Kunden auseinander, werden sie einige Grundwahrheiten beherzigen: Je länger Kunden in einem Fitnessclub angemeldet bleiben, desto wertvoller sind sie. Der Schlüssel zu loyalen Kunden ist die Erzeugung von Wert; der Schlüssel zur Wertschöpfung ist das betriebliche Lernen; und der Schlüssel dazu ist das Verständnis des Werts von Fehlleistungen.

Kundentreue und Gewinne hängen eng zusammen

Nichts empfiehlt sich mehr als eine genaue Ursachenanalyse für die gemachten Fehler. Wenn die Fitnessclubs merken, dass ihnen die Kunden «weglaufen», ist das meist ein Schock. Und oft haben selbst die Clubmanager keine Ahnung, woran das liegt – von einzuleitenden Gegenmassnahmen ganz zu schweigen. Wieso eigentlich? Weil sie die Abwanderung ihrer Kunden nicht zur Richtschnur für denkbare Verbesserungen ihres Clubs machen. Dabei gehören Kundenbewegungen im Geschäftsleben zu den aufschlussreichsten Erfolgsmassstäben. An ihnen lässt sich klar ablesen, ob die Kunden am Unternehmen eine verschlechterte Wertschöpfung wahrnehmen. Und eine zunehmende Abwanderung signalisiert stets einen sinkenden Cashflow – auch dann, wenn die verloren gegangenen Kunden durch Neukunden ersetzt werden können. Deren Akquisition ist nämlich mit Kosten verbunden, während Bestandskunden eher für einen grösseren Cashflow und höhere Gewinne sorgen.

Durch die Analyse der Abwanderungsursachen können lernbereite und -fähige Clubmanager die Geschäftspraktiken he-

rausfinden, die sie aufgeben sollten. Kunden können zurückgewonnen und das Verhältnis zu ihnen auf bessere Grundlagen gelegt werden. Wenn sich auf diesem Wege also derart nützliche Hinweise ergeben, warum gebrauchen sie dann viele Unternehmen nicht? Dafür gibt es mehrere Gründe:

- Viele Clubmanager sehen den Zusammenhang zwischen Kundentreue und Cashflow respektive Gewinn nicht. Daher schreckt sie das Abwandern von Kunden auch nicht auf – oder erst zu spät.
- Eine genaue Analyse von Fehlleistungen ist für Clubmanager stets eine unerfreuliche Sache – man muss seine eigene Leistung hinterfragen.
- Die wahren Gründe der Abwanderung herauszufinden ist sehr schwierig – so wie auch entsprechende Lehren daraus zu ziehen.
- Dazu fällt es auch schwer, aus den in der Analyse gewonnenen Erkenntnissen entsprechende Massnahmen zu entwickeln und diese anzuwenden.

Je länger ein Kunde einem Fitnessclub treu bleibt, desto mehr ist er wert. Langjährige Kunden kaufen mehr und ihre Betreuung nimmt weniger Zeit in Anspruch. Sie sind nicht so preisempfindlich, und sie bringen neue Kunden mit. Dazu verursachen sie weder Werbe- noch Anlaufkosten. Gute Dauerkunden sind derart wertvoll, dass eine Reduzierung der Abwanderungsquote oder Erhöhung der Erneuerungsquote um fünf bis zehn Prozent pro Jahr den Gewinn des Fitnessclubs



bereits verdoppeln kann. Einige Clubmanager begreifen allmählich, dass treue Kunden sehr wichtig sind. Sie erkennen, dass Gewinne davon abhängen, ob den Kunden ein hervorragender Wert geboten wird – demzufolge ist Kundentreue der beste Langfristindikator für Erfolg oder Misserfolg. Ein gutes Instrument, das der Messung der Kundenzufriedenheit dient, ist die regelmässige Durchführung von sogenannten Kundenbefragungen. Dies kann jedoch nur als «Prävention» gesehen werden und ersetzt auf keinen Fall die genaue Analyse der Kundenabwanderung.

Jede Person sollte nach ihrer Kündigung durch einen geschulten Mitarbeiter angerufen werden. Die Reaktivierungsquote durch Telefonmarketing liegt bei ca. fünf bis zehn Prozent.

Eine genaue Zusammenstellung der Kündigungsgründe nach jedem Telefonanruf gibt dem Management wichtige Erkenntnisse, was in Zukunft verbessert werden muss.

Allerdings muss man sich auch darüber im Klaren sein, dass nicht alle Kunden reaktivierbar sind. Man sollte nicht unnötig viel Zeit investieren, um Kunden zurückzugewinnen oder zu binden, die drifftige Gründe haben, den Club zu verlassen. Z. B. private Gründe wie Stellenwechsel, Umzug und familiäre Ereignisse, u. a. Heirat, Schwangerschaft, Scheidung, können entscheidend sein für die Abwanderung. Hier kann man meistens nicht viel machen. In allen anderen Fällen jedoch sollte man der Sache detailliert auf den Grund gehen. Es ist abso-

lut wichtig, hier die Fehlerquellen genau zu eruieren, um mit entsprechenden Gegenmassnahmen die Wertschöpfung für den Kunden hochzuhalten. Wichtig ist dabei selbstverständlich, dass alle Mitarbeitenden im Team entsprechend geschult und ausgebildet sind. Ansonsten verhält es sich wie bei einer Kette: Das schwächste Glied reisst zuerst.

In diesem Sinne ermuntere ich Sie, dieses Thema für sich aufzuarbeiten und in einer Ihrer nächsten Teamsitzungen zu diskutieren. Auf Wunsch stehe ich selbstverständlich gern auch jederzeit beratend zur Verfügung. ■

Viel Erfolg und alles Gute
Ihr Edy Paul



Edy Paul
coacht und berät Einzelpersonen und Firmen mit eCoaching oder persönlich vor Ort (Strategie, Management, Neugründungen, Analysen, Schulungen, Konzeptentwicklungen, Raumplanung). Fitness- und Clubanalysen sowie Verkauf 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 2

Reflexion statt Reflex



Wie im Teil 1 (FITNESS TRIBUNE 203) beschrieben, hat der Mensch zwei Möglichkeiten, um von einer Sache auf eine andere zu schliessen. Wir können aus Erfahrungen auf eine Gesetzmässigkeit schliessen (= Induktion) oder wir können eine Gesetzmässigkeit irgendwo (Schule, Buch etc.) lernen und dann auf den Einzelfall schliessen (= Deduktion). Auf Erfahrungen zu vertrauen, ist rückwärtsgerichtet. Das kann gefährlich sein, denn was früher funktionierte, muss es später nicht mehr. Dazu passt die Geschichte des Truthahns und sein Erstaunen beim Thanksgiving.

Stellen Sie sich einen Truthahn vor. Er lebt gemütlich in seinem Revier. Jeden Tag kommt ein Mann vorbei und füttert ihn. Seine tägliche Beobachtung lehrt ihn: «Der Typ meint es gut mit mir». Er fühlt sich jeden Tag wohler und sicherer, obwohl seine Schlachtung immer näher rückt – davon weiss er aber nichts. Sein Leben ist grossartig bis der Tag anbricht, an dem es nicht mehr toll ist, ein wohlgenährter Truthahn zu sein. Jetzt macht der Truthahn die fürchterliche Erfahrung, dass die Hand, die ihn täglich fütterte, auch die Hand ist, die ihm den Hals umdreht. Die Vergangenheit kann (uns) also in die Irre führen.

Ob Lebensstil, Training oder Business – die Erfolge von gestern bzw. die Erfahrungen von früher können sich als Unglück erweisen und uns ins Abseits manövrieren, zum Beispiel in den Burn-out, ins Übertraining oder in den Konkurs. Durch zufällige Erfahrungen zu lernen (= induktives Denken) erhalten wir also keineswegs, wie viele meinen, den grossen Durchblick, sondern bekommen nur einen kleinen Blick auf die Welt. Vergangenheit ist vieles, aber nicht alles.

Das deduktive Denken hilft uns, die Welt besser zu verstehen, indem wir kritischer und vor allem logisch(er) denken. Ein Beispiel: Susi Sorglos ist gerade 40 Jahre alt geworden. Sie denkt nur induktiv und sagt daher: «An fast 15 000 Tagen (Einzelbe-

obachtungen) bin ich kein einziges Mal gestorben. Ergo bin ich unsterblich.»

Natürlich ist diese Denkweise für uns lächerlich – warum? Weil wir in diesem Fall deduktiv denken und das geht so:

1. Alle Menschen sind sterblich.
(Erster Hauptsatz als Referenz/Prämisse)
2. Susi Sorglos ist ein Mensch.
3. Susi wird eines Tages sterben.
(Logische Schlussfolgerung)

Obwohl wir und Susi Sorglos dieselben Beobachtungen machen, ist die Schlussfolgerung völlig anders. Susi denkt: «Jeder Tag mehr ist ein weiterer klarer statistischer Hinweis für meine Unsterblichkeit. Basta!» Wir aber denken: «Alles Leben ist endlich. Jeder Tag mehr bedeutet, dass Susi dem Tod ein Stück näher kommt.» Susi schlussfolgert über Erfahrung (= induktiv) und wir über Wissen (= deduktiv).

Gesichertes Wissen als Referenz ist auch im Training entscheidend. Ein Beispiel: Mila Mollig will über Bewegung eine «knackigere Figur» bekommen. Ihre Referenz: Mehr Bewegung = knackige Figur. Also beginnt sie zu walken. Nach einiger Zeit bemerkt sie, dass sie trotz regelmässigen Trainings

noch immer keine positive Veränderung feststellen kann. Ihre Erfahrung im Training ist negativ und sie hört entnervt auf. Wir Trainer haben eine andere Referenz: Bewegung ist wichtig, doch die Intensität des Trainings ist entscheidend für die Spannkraft des Muskels und den erhöhten Grundumsatz. Nur dann kann Mila Mollig in Form mit «besseren Formen» kommen. Ergo braucht es neben dem Ausdauer- auch intensives Krafttraining, um signifikante Unterschiede des Gewebes zu erzielen. Der Körper folgt Naturgesetzen, welche die Trainingslehre als Trainingsprinzipien etabliert hat. Milas Erfahrungen im Training sind negativ, aber nur deswegen, weil sie einer falschen Referenz folgte.

Deswegen brauchen wir Wissenschaft. Sie arbeitet deduktiv und eine solche Bildung verändert. Während der Mensch lieber glaubt, zweifelt die Wissenschaft. Deduktives Denken fördert kritisches Denken. Es hilft, Widersprüche aufzuspüren. Es unterstützt die Fähigkeit, Sachverhalte rational zu betrachten und zu beurteilen.

Wenn wir klare und präzise Denker sein wollen, dann gilt es, Erfahrungen (Induktion) und Wissen (Deduktion) clever zu kombinieren. Leider herrscht aber im Alltag oft «Krieg» (vgl. Abbildung, Teil A). Es gibt die Praktiker (Erfahrung), welche die Theoretiker (Wissen) verachten und umgekehrt (vgl. Abbildung, Teil B).

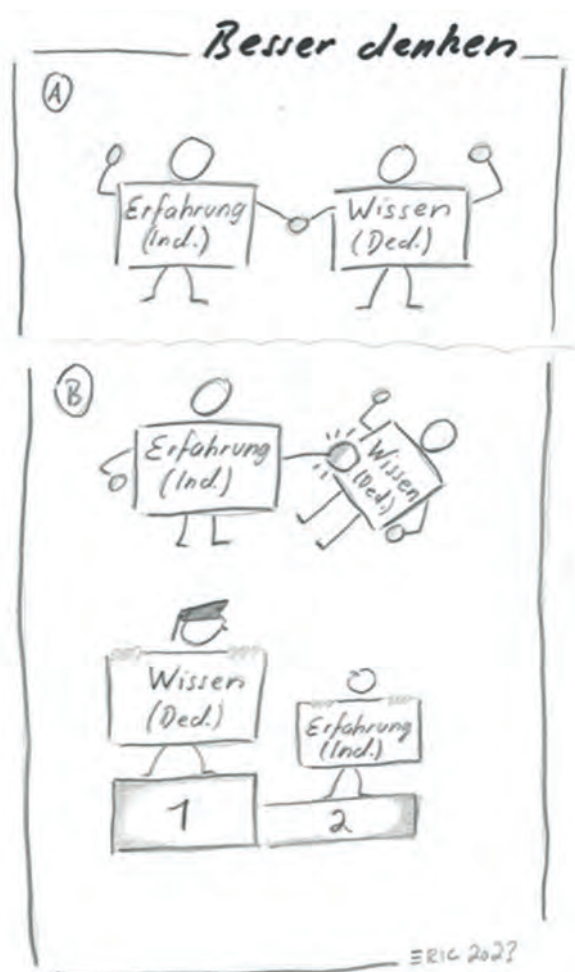
Seit über 15 Jahren arbeite ich im Profifussball und habe rasch gemerkt: Bildung ist hier quasi ein Schimpfwort. Erfahrung ist alles, Bildung ist nebensächlich. Doch auch im Fussball gibt es gesichertes Wissen. Ein Trainer sagte mir einmal auf einen deduktiven Hinweis: Daran glaube ich nicht. Eine solche Bemerkung ist aber bestenfalls dumm. Wenn Sie aus dem Fenster des zehnten Stockwerks eines Hochhauses springen, dann wirkt die Schwerkraft – egal, ob Sie an diese glauben oder nicht.

Wir alle brauchen Bildung, aber keine Einbildung. Einbildung kann sich wie ein mentales Gift ausbreiten. Der Praktiker läuft Gefahr, dass er aus Wiederholungen Gesetze macht. Einmal so – mehrmals so – immer so – nur noch so. Das ist keine gute Maxime. Wer Neues und Fremdes reflexhaft als Bedrohung taxiert und gleich ablehnt, der ist «ALT-gierig» statt NEU-gierig. Doch auch das trendige «Just follow the science» ist aus zwei Gründen eine mögliche Denkfalle:

1. Der momentane Stand der Wissenschaft ist explizit nur der momentane Stand. Vieles, was früher als wahr galt und auch an den Unis gelehrt wurde, wird später widerlegt. Das sollte alle Absolventinnen und Absolventen demütig machen und ihnen zeigen, dass man sein Wissen stets erneuern muss. Die Menschheit irrt sich voran.
2. Die Wissenschaft arbeitet reduktionistisch. Sie standardisiert verschiedene Parameter. Um Ursache und Wirkung zu erkennen, darf sie jeweils nur einen Parameter verändern, da ansonsten keine gesicherte Aussage gemacht werden kann.

Die Welt ist aber kein steriles Labor, sondern komplex. Komplex heisst, dass vieles mit vielem verbunden ist. Was also im Labor erfolgreich abläuft, kann in der komplexen Welt – wegen den vielen externen Faktoren und den Wechselwirkungen – krachend scheitern.

Ob Praktiker oder Theoretiker. Wenn wir intellektuell volljährig sein wollen, dann müssen wir derjenigen Person misstrauen, welcher wir am meisten glauben: uns selbst. Ansonsten sind wir schnell gefangen im eigenen «Gedankenbunker». Irritation ist kostbar und wenn wir klug sein wollen, dann müssen wir uns damit abfinden, dass wir es nicht sind. Warum? Weil unser Unwissen gigantisch ist. Mehr dazu im nächsten Teil. ■



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



Chancen, Potenziale und Herausforderungen

Wachstumsmarkt EMS

Ganzkörper-Elektromyostimulationstraining wird immer beliebter und bietet für Fitnesscenter zahlreiche Einsatzfelder und Möglichkeiten. Welche Chancen, Potenziale und Herausforderungen der wachsende EMS-Markt für Betreiber und Existenzgründer bietet, wird im folgenden Artikel dargelegt.

Aktuelle Studienergebnisse (Berger, Fröhlich & Kemmler, 2022; Kemmler, Fröhlich & Eifler, 2022) belegen, dass immer mehr Trainierende Ganzkörper-Elektromyostimulations-Trainingsangebote (Ganzkörper-Elektromyostimulation kurz GK-EMS oder englisch auch WB-EMS) nutzen und damit für die Branche zahlreiche Chancen und Potenziale, aber auch wachsende Herausforderungen einhergehen.



Nachhaltiger Wachstumsmarkt mit Zukunftspotenzial

Der EMS-Markt hat sich in den letzten Jahren rasant entwickelt und konnte trotz der Corona-Pandemie und den damit

verbundenen Schwierigkeiten weiter wachsen (Tetzlaff, 2021). Ein Blick auf die «Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft 2023» (DSSV, 2023) zeigt, dass im benachbarten Deutschland immer mehr Fitness- und Gesundheitscenter EMS-Training anbieten und die Zahl der Anlagen sowie der Trainierenden weiter zunimmt. Laut der Branchenstudie haben 26,6 Prozent der befragten Betriebe EMS-Training als festen Bestandteil in ihr Leistungsportfolio aufgenommen. Mit 64,2 Prozent bieten im Mikrosegment sogar deutlich mehr als die Hälfte aller Anlagen entsprechende Angebote an. Der Anteil der reinen EMS-Anlagen betrug Ende 2022 bereits 15,7 Prozent des Gesamtmarkts und machte einen wesentlichen Teil des Mikro-



segments aus – Tendenz steigend. Eine solche Entwicklung ist für die Schweiz ebenfalls zu erwarten.

Die stetig steigende Nachfrage seitens der Kunden, die zunehmende Professionalisierung und der starke Wettbewerb in diesem spezifischen Marktsegment sind klare Indizien dafür, dass sich das GK-EMS-Training längst vom innovativen Trend zum beliebten Centerangebot entwickelt und im Markt nachhaltig etabliert hat. Dieser positive Wachstumstrend ist auf unterschiedliche Faktoren zurückzuführen, die im Folgenden genauer erläutert werden.



Flexible Lösungen für unterschiedliche Bedürfnisse

Egal ob als eigenständiges Mikrocenter oder als Shop-in-Shop-Konzept – die innovative EMS-Technologie ist dank ihres breiten Leistungsspektrums vielseitig, flexibel einsetzbar und bietet dadurch in der Praxis zahlreiche Vorteile. Aufgrund seiner Zeiteffizienz und seiner hohen Individualisierbarkeit stellt das GK-EMS-Training für unterschiedliche Zielgruppen und deren Bedürfnisse eine optimale und effektive Trainingsform dar, die sowohl im Fitness- als auch im Therapie-, Gesundheits- und Präventionssektor eingesetzt werden kann (Berger, 2021). Gerade weil das EMS-Training – abgesehen von den gelten-

den Kontraindikationen (Kemmler et al., 2019) – prinzipiell keine Personengruppe ausschliesst und einen niedrighen Zugang zum Training ermöglicht, ist die Trainingsform für Centerbetreiber so interessant. Durch einen maximalen Betreuungsschlüssel von eins zu zwei kann auf individuelle Kundenbedürfnisse zielgerichtet eingegangen und ein sicheres, zeiteffizientes und effektives EMS-Training gewährleistet werden. Dadurch können Trainierende bei ihren individuellen Trainingszielen, wie beispielsweise Muskelaufbau, Gewichtsreduktion, Prävention oder verbesserte Fitness, bestmöglich unterstützt und so gleichzeitig die Kundenbindung intensiviert werden (Rodrigues-Santana et al., 2022).



Attraktive Zielgruppen mit grossem Umsatzpotenzial

EMS-Kunden sind bereit, für eine persönliche Trainingsbetreuung und die entsprechende Dienstleistung auch einen vergleichsweise höheren Mitgliedsbeitrag zu bezahlen (DSSV, 2023). Gerade deshalb ist diese wachsende Kundengruppe auch aus finanzieller Sicht äusserst interessant und lukrativ. Im Vergleich zu «klassischen» Fitnessangeboten lassen sich dadurch deutlich höhere Umsätze pro Mitglied erzielen und die Gewinnschwelle (Break-even-Point) kann durch gezielte Marketingmassnahmen mit weniger Mitgliedern schneller erreicht werden. Ergänzende Angebote wie eine professionelle Ernährungsberatung, eine umfassende Leistungsdiagnostik oder Ähnliches können weitere zusätzliche Umsätze generieren und die Kundinnen und Kunden bei ihrer Trainingsziel-erreichung noch besser unterstützen.



Erfolgsfaktor Kundennähe

Ein weiterer zentraler Erfolgsfaktor des EMS-Konzepts ist die Nähe und der intensive persönliche Kontakt zum Kunden. Marktforschungsergebnisse der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) (Kobel, Preuschoff & Schmidt, 2020) sowie eine Umfrage der Branchenplattform EMS-TRAINING.de (2017) verdeutlichen, dass die Kundenzufriedenheit und Weiterempfehlungsbereitschaft von EMS-Trainierenden sehr hoch ist. Aufgrund des Betreuungskonzepts haben EMS-Center also zahlreiche «Trümpfe in der Hand», die sie zur langfristigen Mitgliederbindung und Neukundengewinnung effektiv einsetzen können.



Vorteile im Rahmen des Centermanagements

Des Weiteren bringt das EMS-Geschäftsmodell auch aus organisatorischer und arbeitstechnischer Sicht Vorteile mit sich. Durch die Vergabe von fixen Trainingsterminen haben Center deutlich mehr Planungssicherheit und einen besseren Überblick. So lassen sich u. a. der Personaleinsatz, die Centerauslastung sowie diverse interne Prozesse deutlich effizienter organisieren – auch der Trainer bzw. die Trainerin kann sich so voll und ganz auf den jeweiligen Kunden und seine Bedürfnisse konzentrieren. Durch die verhältnismässig kurzen Trainingszeiten von ca. 20 bis 30 Minuten lassen sich pro Tag viele Einheiten realisieren und Termine flexibel vergeben. ▶

Dadurch kann bei der Planung auf Kundenwünsche und bevorzugte Zeitfenster individuell eingegangen werden.



Sehr gute Chancen für Existenzgründer

Neben den bereits genannten Vorteilen bietet der EMS-Markt mit seinen branchenspezifischen Besonderheiten vor allem auch für Existenzgründer zahlreiche Chancen und Perspektiven im Hinblick auf die Selbstständigkeit (Clemann, Ney & Schmidt, 2018). Das Investitionsvolumen sowie der Flächen- und der Personalbedarf eines EMS-Centers sind deutlich niedriger als bei «klassischen» Fitness- und Gesundheitsanlagen. Angesichts steigender Zins-, Energie- und Mietkosten sind das relevante Punkte, die für eine erfolgreiche Existenzgründung wichtig sind. Des Weiteren bieten etablierte Franchise- und Lizenzsysteme Gründungsinteressierten verschiedene Konzepte vom Shop-in-Shop-System bis hin zur schlüsselfertigen Anlage. Die Franchisenehmer profitieren dabei von der grossen Erfahrung, dem Netzwerk und den umfassenden Schulungs- und Unterstützungspaketen des jeweiligen Anbieters und können so zeit- und ressourceneffizient im EMS-Segment erfolgreich Fuss fassen. Wer eher ein individuelleres Konzept oder einen ergänzenden EMS-Bereich im eigenen Center umsetzen möchte, kann im Markt aus einer Vielzahl von Geräteherstellern/Partnern wählen und sich so auf den eigenen Bedarf angepasste Lösungspakete zusammenstellen.



Mitarbeiterqualifikation als zentraler Baustein

Eine erfolgreiche Positionierung geht immer Hand in Hand mit einer professionellen Qualifikation und Weiterbildung. Für ein sicheres GK-EMS-Training und den langfristigen Geschäftserfolg sind qualifiziertes, speziell geschultes EMS-Personal sowie hohe Betreuungs- und Qualitätsstandards unverzichtbar (Kemmler, Fröhlich & Eifler, 2021). Das bestätigen u. a. auch Umfrageergebnisse von EMS-TRAINING.de (2017), wonach

«Kompetente Trainer mit Fachwissen» für 89 Prozent der Befragten mit deutlichem Abstand vor Faktoren wie «Gute Terminvereinbarkeit» (67,6 %), «Ambiente mit Wohlfühlfaktor» (57,6 %) und «Regelmässige Körperanalyse» (54,8 %) als wichtigstes «Must-have» genannt wurde, das Anlagen bieten sollten. Umso wichtiger ist es, dass professionelle EMS-Anbieter ihre Mitarbeitenden entsprechend qualifizieren, regelmässig weiterbilden und die eigenen Angebote/Dienstleistungen an aktuellen Leitlinien und Expertenempfehlungen ausrichten.



Hohe Branchenstandards sichern Professionalisierung

Die EMS-Technik gehört aus Expertensicht nur in professionelle Hände und sollte keine unbeaufsichtigte Anwendung im privaten Heimtrainingsbereich finden (Berger & Fröhlich, 2022). Unlängst wurden in diesem Zusammenhang neue internationale Leitlinien veröffentlicht. Das Positionspapier von Kemmler et al. (2023) liefert wertvolle Orientierung und umfasst alle relevanten Sicherheitsaspekte von der richtigen Vorbereitung, über die zielführende GK-EMS-Anwendung bis hin zur professionellen Nachbereitung (Regenerationszeiten etc.). Besonderes Augenmerk wurde auf die obligatorische Trainerqualifikation, eine individuelle Anamnese unter Berücksichtigung von Kontraindikationen und eine konsequente engmaschige Trainingsüberwachung mit einem maximalen Betreuungsschlüssel von eins zu zwei gelegt.

Fazit

Insgesamt lässt sich festhalten, dass die EMS-Branche ein dynamischer und wachsender Markt ist, der Centerbetreibern und Existenzgründern zahlreiche Chancen und Zukunftsperspektiven bietet. Mithilfe qualifizierter Mitarbeiter können EMS-Anbieter ihre Angebote professionell, kundennah und sicher aufstellen und so von den zahlreichen Vorteilen und Wachstumspotenzialen langfristig bestmöglich profitieren. ■



Dr. Joshua Berger

Dr. Joshua Berger arbeitet als wissenschaftlicher Mitarbeiter und Dozent im Fachbereich Fitness/Individualtraining an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und als Referent an der BSA-Akademie. Seit 2017 ist er Mitglied im EMS-Fachkreis, der sich mit aktuellen Themen rund um EMS-Training sowie mit praktischen Leitlinien für den konventionellen Gebrauch befasst.

www.dhfp-g-bsa.de



Florian Schmidt

Florian Schmidt absolvierte nach einem Hotelmanagement-Studium und mehreren Jahren Berufserfahrung in der internationalen Hotellerie zusätzlich ein Bachelor- und Master-Studium in Sportwissenschaft (Schwerpunkte Leistungs- und Gesundheitssport). Er ist als Dozent und Wissenschaftsredakteur für die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und die BSA-Akademie tätig.

www.dhfp-g-bsa.de

Auszug aus der Literaturliste

Berger, J., Fröhlich, M. & Kemmler, W. (2022). WB-EMS Market Development – Perspectives and Threats. *Int. J. Environ. Res. Public Health*, 19 (21), 14211.

Clemann, T., Ney, L. & Schmidt, F. (2018). Erfolgreiche Existenzgründung in der EMS-Branche. *newsystEMS (Spezialausgabe 2018)*; 26–30.

Kemmler, W., Fröhlich, M., Ludwig, O., Eifler, C., von Stengel, S., Willert, S. et al. (2023). Position statement and updated international guideline for safe and effective whole-body electromyostimulation training – the need for common sense in WB-EMS application. *Front. Physiol.* 14:1174103.

Rodrigues-Santana, L., Louro, H., Denche-Zamorano, A., Vega-Muñoz, A., Contreras-Barraza, N. & Adsuar, J. C. (2022). Profile of Whole Body Electromyostimulation Training Users – A Pilot Study. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 19 (8), 4711.

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

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,-

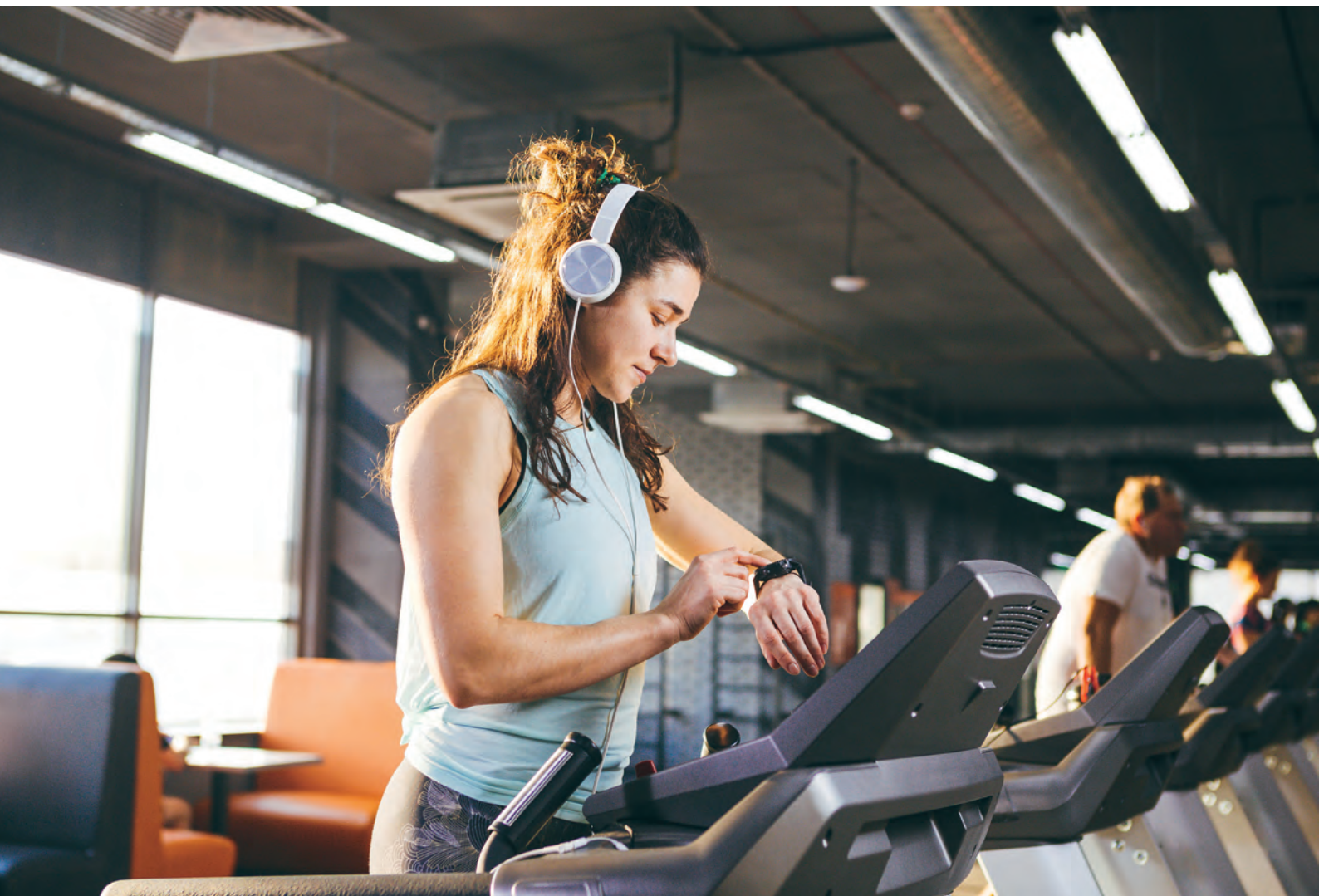
H90 cm, Ø30 cm, mattschwarz / Edelstahl, zzgl. MwSt. und Lieferung. **Alle Produkte sind sofort verfügbar!**

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



Wer hat an der (inneren) Uhr gedreht?

Einfluss des circadianen Rhythmus

Der circadiane Rhythmus gibt vor, zu welcher Tageszeit die individuelle körperliche Leistungsfähigkeit am höchsten ist. Inwiefern die Kenntnis darüber zur individuellen Gesundheitsförderung und zur Optimierung des Trainings genutzt werden kann, wird nachfolgend erläutert.

Biorhythmus, innere Uhr, Schlaf-wach-Rhythmus oder auch Chronobiologie (gr. Chronos = Zeit) sind weitere Bezeichnungen für den circadianen Rhythmus. Gemeint sind dabei immer periodische Veränderungen im Organismus, die in einem ungefähren 24-Stunden-Zyklus ablaufen (Höwler, 2020, S. 69). Zu den zyklisch ablaufenden Parametern zählen zum Beispiel die Körperkerntemperatur, die Herzfrequenz, der Blutdruck und verschiedene Hormone. Diese Parameter sind

abhängig von internen und externen Einflüssen, vor allem von Lichtverhältnissen (Fiedler et al., 2022). Jedes Individuum verfügt über eine «grosse innere Uhr», die vom Nucleus suprachiasmaticus (Bestandteil des Hypothalamus) als Taktgeber gesteuert wird. Davon ausgehend existieren viele «kleinere innere Uhren» in den einzelnen Zellen. Diese biologischen Zyklen sind evolutionär bedingt und sorgen für einen ungestörten Ablauf der physiologischen Prozesse im Orga-

nismus über den Tag hinweg (Höwler, 2020, S. 70; Darmann, 2019, S. 12–13; vgl. Tab. 1).

Störungen der inneren Uhr

Unter Entrainment versteht man den Einklang vom circadianen Rhythmus und äusseren Reizen (Fietze und Penzel, 2021). Bei Störungen des circadianen Rhythmus laufen viele der «kleinen inneren Uhren» im gesamten Organismus nicht synchron. Solch eine Fehlausrichtung kann verschiedene Ursachen haben, wie z. B. einen verschobenen Hell-Dunkel-Zyklus. Diese Verschiebung tritt zum einen häufig bei Reisen über Zeitzonen hinweg auf (Jetlag) und zum anderen durch Schichtarbeit oder weitere Aktivitäten während der Nachtstunden, wie Feiern, Verzehr nächtlicher Snacks oder generell bei Lichteinfluss während der Nacht (Martin & Esser, 2022). Diese Verhaltensweisen entgegen dem evolutionären Biorhythmus stören unter anderem die «Muskeluhr». Die Skelettmuskulatur ist der wichtigste Ort der Glukoseaufnahme, -speicherung und -verwertung. Sozusagen ein Defekt der «Muskeluhr» stört demnach den Glukose- und Fettstoffwechsel, hat Auswirkungen auf die Stoffwechselgesundheit und erhöht dadurch das Risiko von Diabetes mellitus Typ 2 und Adipositas (Kim et al., 2023).

Gesundheit fördern und Uhren «neu einstellen»

Die beste Zubettgehzeit liegt zwischen 22 und 24 Uhr. Nachts, wenn Wachhormone abnehmen, Schlafhormone produziert werden und die Körperkerntemperatur sinkt, kann die beste Schlafqualität erzielt werden. Schichtarbeitende können jedoch in der Nachtschicht nicht schlafen, sondern müssen wach und aufmerksam sein. Tagsüber, ausserhalb des circadianen Schlafrythmus, wird jedoch nicht genügend Melatonin ausgeschüttet, um einen ausreichend erholsamen Schlaf zu gewährleisten. Entsprechend reichen während der Zeit des Nachtdienstes Schlafquantität sowie -qualität nur selten aus (Fietze & Penzel, 2021). Studien belegen einen Zusammenhang von Nachtschichtarbeit und einem erhöhten Risiko

für einen ischämischen Schlaganfall, Diabetes mellitus Typ 2, Fettleibigkeit und weitere Erkrankungen (Bennett & Sato, 2023). Aber auch bei «Nicht-Schichtarbeitenden» wirken sich Schlafstörungen bzw. wirkt sich Schlaf ausserhalb der optimalen Schlafzeit negativ auf die Gesundheit aus, begründet in Störungen des circadianen Rhythmus. Im Umkehrschluss fördert das Aufrechterhalten der biologischen Homöostase im circadianen Tagesrhythmus die Gesundheit.

Circadianer Rhythmus unterstützt bei Therapie und Prävention

Der Zeitpunkt der körperlichen Betätigung hat Auswirkungen auf die kognitive und physische Leistung. Das richtige Timing der Bewegung kann bei einem gestörten Schlaf-wach-Rhythmus die inneren Uhren nochmals neu «einstellen» (Bennett & Sato, 2023). Dies bietet für die Prävention und Therapie bei Stoffwechselerkrankungen vielversprechende Möglichkeiten. Ein positiver Nutzen von körperlicher Betätigung bei Diabetes oder Adipositas ist bereits bekannt. Das Berücksichtigen von tageszeitabhängigem Sport, entsprechend der Abläufe im 24-Stunden-Rhythmus, kann diesen positiven Einfluss verstärken (Martin & Esser, 2022). Eine Studie mit stoffwechselerkrankten Personen zeigte, dass ein Zwölf-Wochen-Ergometertraining zwischen 15 und 18 Uhr bessere Erfolge bei der Glukoseverwertung, der Kohlenhydratoxidation und der Nüchternglukose erzielte als ein morgendliches Training. Ausserdem kam es zu einer grösseren Verringerung der Fettmasse sowie zu einer Steigerung der maximalen Arbeitsleistung (Mancilla et al., 2021). Ein frühmorgendliches Training kann zudem die Melatoninproduktion vorverlagern. Dagegen hat ein Training am Nachmittag keine Auswirkungen. Ein spätes Training wiederum kann die Produktion verzögern (Youngstedt et al., 2019; Thomas et al., 2020).

Einfluss auf die Leistungsfähigkeit

Es gibt zwei Chronotypen – die Morgentypen («Lerchen») können bereits ab sechs Uhr leistungsbereit sein, während es ▶

Tab. 1: 24-Stunden-Zyklen ausgewählter Parameter (Darmann)

Parameter	Ablauf
Blutdruck	Nachts ist der Kreislauf labil, da Blutdruck und Herzfrequenz sinken. Der Blutdruck steigt in der zweiten Nachthälfte wieder an, während sich die Herzfrequenz erst nach dem Aufstehen durch körperliche Aktivität erhöht. In der Mittagszeit wird der Kreislauf wieder labiler, bevor er sich ab dem Nachmittag nochmals stabilisiert.
Körperkerntemperatur	In der Nacht sinkt die Körperkerntemperatur aufgrund mangelnder Bewegung oder auch aufgrund von Melatoninausschüttung. Durch die körperliche Aktivität tagsüber (Muskelspannung, Stoffwechselenergie) wird Wärme produziert, die zu einer geringen Erhöhung der Körperkerntemperatur führt (bis zu +1,5 °C).
Melatonin und Serotonin	Melatonin macht müde und hält den Schlaf aufrecht. Es wird in der Zirbeldrüse (Teil des Zwischenhirns) gebildet. Die Zirbeldrüse regt bei Nacht die Melatoninproduktion an. Sobald Licht auf das Auge fällt und über Nervenbahnen diese Information an die Zirbeldrüse geleitet wird, stoppt die Melatoninproduktion. Stattdessen wird die Produktion des stimmungsaufhellenden «Glückshormons» Serotonin angeregt, das bei Tageslicht für die Wachsamkeit sorgt.
Cortisol	Nachts ab ca. drei Uhr steigt der Cortisolspiegel bis zum Morgen deutlich an. Cortisol erhöht den Blutzuckerspiegel und den Eiweissumsatz, wodurch der Stoffwechsel aktiviert und der Organismus auf das Aufwachen vorbereitet wird.

die Abendtypen («Eulen») erst nach 16 Uhr sind. Beide Chronotypen weisen jedoch sowohl zwischen zehn und zwölf Uhr sowie zwischen 16 und 20 Uhr in der Leistungskurve ein Hoch auf (Höwler, 2020, S. 69–70). An diesen Leistungskurven kann sich die Trainingsplanung orientieren. Fröhlichmorgens ist der Körper umgangssprachlich noch nicht «auf Betriebstemperatur». Der Kreislauf muss erst stabilisiert und die Muskeln durch sanfte Alltagsbewegungen erwärmt werden (vgl. Tab. 1). Während der ersten Hochphase sind die meisten Personen am Arbeiten. Wer es jedoch einrichten kann, profitiert im Ausdauer- und Krafttraining. Alternativ, und für die meisten Personen gut umsetzbar, ist ein Kraft- und Ausdauertraining im zweiten Leistungshoch. Zu dieser Zeit besteht im circadianen Rhythmus ein optimales Verhältnis von peripheren (z. B. Muskeltemperatur) und zentralen Mechanismen (z. B. Wachsamkeit), wodurch der Organismus leistungsstark ist (Küüsmaa et al., 2015).

Neben diesen tageszeitabhängigen Empfehlungen entsprechend des allgemeinen circadianen Rhythmus konnten weitere Zusammenhänge festgestellt werden, die auf die individuelle innere Uhr zurückzuführen sind. In einer wissenschaftlichen Untersuchung wurde festgestellt, dass die Varianz der individuellen Kraftleistung zu verschiedenen Uhrzeiten am gleichen Tag (= diurnale Varianz) dreimal so hoch war wie die Tag-zu-Tag-Varianz (Kraftleistung zur gleichen Uhrzeit an unterschiedlichen Tagen) (Knaier et al., 2019).

Bedeutung für die praktische Anwendung

Demnach ist es für die Vergleichbarkeit der körperlichen Leistungsfähigkeit bzw. zur Überprüfung von Trainingsfortschritten von besonderer Relevanz, dass Krafttests möglichst immer zu einer ähnlichen Uhrzeit durchgeführt werden. Wenn die Krafttests vor und nach einem mehrwöchigen Trainingszyklus zu unterschiedlichen Uhrzeiten durchgeführt werden, besteht das Risiko, dass der tatsächliche Trainingsfortschritt aufgrund der diurnalen Varianz der Kraftleistung verzerrt wird. Dadurch könnte im schlimmsten Fall der Eindruck entstehen, dass eine Person durch das mehrwöchige Training keinen Kraftzuwachs erzielen konnte, obwohl dies lediglich durch eine suboptimale Wahl des Testzeitpunktes begründet ist.

Dies lässt sich auch auf Krafttests zur Ableitung von Belastungsintensitäten im Training übertragen. Wenn die Krafttestung zur Ermittlung der Trainingsgewichte beispielsweise abends durchgeführt wurde, das Training aus Zeitgründen aber primär am Morgen stattfindet, besteht aufgrund der diurnalen Varianz das Risiko, dass die ermittelten Lasten für das Training nicht optimal passen.

Dies ist auch im Leistungssport von Bedeutung. Denn wenn die Uhrzeit eines Wettkampfes bekannt ist, können Teilnehmende ihre vorherige Trainingszeit anpassen, sodass während des Wettkampfes eine bestmögliche Leistung erbracht werden kann (Bruggisser et al., 2023).

Hinsichtlich des Einflusses der Uhrzeit auf die Höhe der Trainingseffekte besteht hingegen noch kein wissenschaftlicher

Konsens. Als praxisrelevante Handlungsempfehlung gilt deshalb, dass Personen zu der Uhrzeit trainieren sollten, zu der die individuelle Motivation und das Wohlbefinden am grössten sind oder die zeitliche Planung am besten passt. Worin sich aber alle Forschenden einig sind, ist, dass selbst ein Training ausserhalb des allgemeinen oder individuellen circadianen Rhythmus immer noch weitaus effektiver ist als gar kein Training, weshalb die Kontinuität des Trainings von höherer Priorität sein sollte als die Uhrzeit, zu der trainiert wird.

Fazit

Ein Training zur richtigen Tageszeit kann einen Einfluss auf die individuelle Leistungsfähigkeit haben. Zudem gilt die Einhaltung des individuellen circadianen Rhythmus als wichtiges Instrument in der Prävention und Therapie bei Stoffwechselerkrankungen. Fachkräfte in Fitness- und Gesundheitscentern sollten diese Kenntnisse bei der Trainingsplanung sowie der Überprüfung der Trainingsfortschritte unbedingt berücksichtigen, um die Kundenbetreuung und -zufriedenheit zu optimieren. ■



Laura Blanz

Laura Blanz, B. A. Sportwissenschaft und M. Sc. Gesundheitssport, ist an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) sowie an der BSA-Akademie im Fachbereich Gesundheitsförderung als Dozentin, Autorin und Tutorin tätig. Sie hat mehrjährige Erfahrung als wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Sport- und Präventivmedizin sowie als Einzel- und Gruppentrainerin im gesundheitsorientierten Trainingssektor.

www.dhfgp-bsa.de



Michelle Schmitt

Michelle Schmitt, M. A. Prävention und Gesundheitsmanagement, war als Unternehmensleitung einer Fitnessanlage tätig. Sie gibt zudem ihre langjährige Erfahrung im Gruppentraining als Dozentin an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) sowie als Referentin an der BSA-Akademie weiter.

www.dhfgp-bsa.de

Auszug aus der Literaturliste

Bruggisser, F., Knaier, R., Roth, R., Wang, W., Qian, J. & Scheer, F. A. J. L. (2023). Best Time of Day for Strength and Endurance Training to Improve Health and Performance? A Systematic Review with Meta-analysis. *Sports medicine - open*, 9 (1), 34. <https://doi.org/10.1186/s40798-023-00577-5>

Fietze, I. & Penzel, T. (2021). Schlafstörungen - Prävalenz, Bedeutung und Implikationen für die Prävention und Gesundheitsförderung. In M. Tiemann & M. Mohokum (Hrsg.), *Prävention und Gesundheitsförderung* (S. 947–954). Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg.

Martin, R. A. & Esser, K. A. (2022). Time for Exercise? Exercise and Its Influence on the Skeletal Muscle Clock. *Journal of biological rhythms*, 37 (6), 579–592. <https://doi.org/10.1177/07487304221122662>

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

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.



Chancen und Besonderheiten eines Trainingsklassikers

Langhanteltraining im Fitnesscenter

Ist das Training mit der Langhantel sicher? Und gehört die Langhantel überhaupt in ein Fitnesscenter? Diese Fragen hören Trainerinnen und Trainer immer wieder. Welche Chancen und Risiken mit dem Langhanteltraining im Fitnesscenter einhergehen, wird im folgenden Artikel dargelegt.



Das Training mit der Langhantel hat unter anderem durch Functional Training, CrossFit® und soziale Medien wieder mehr an Bedeutung und Interesse gewonnen. Dadurch sind in den Fitnesscentern vermehrt Mitglieder an der Langhantel zu beobachten.

Das vielseitige Trainingsmittel eignet sich bestens für eine Vielfalt von Kraftübungen der in den meisten Fällen grossen Muskelgruppen wie z. B. Kniebeugen, Bankdrücken und Kreuzheben (die drei Mainlifts des sogenannten Powerliftings). Dass Centermitglieder wieder verstärkt Langhantelübungen ausführen, ist jedoch nicht nur mit der gesteigerten Präsenz dieser Trainingsform in sozialen Medien zu begründen. Es kommt hinzu, dass viele Trainierende z. B. die Transferbenefits von Kniebeugen oder Übungen aus dem olympischen Gewichtheben in andere Sportarten mitnehmen möchten (Schmidtbleicher et al., 2009).

Um diese Übungen korrekt ausführen zu können, wird ein grosses Mass an Mobilität und Stabilität vorausgesetzt. Werden die Übungen unter qualifizierter Anleitung absolviert, können sich Mobilität und Stabilität jedoch gleichzeitig durch diese verbessern.

Verletzungsrisiko minimieren

Muskuläre Verletzungen, die während des Trainings oder der Ausübung von Sportarten entstehen, sind darauf zurückzuführen, dass der Muskel eine ungewohnte Beanspruchung erfährt. Die Ergebnisse von Timmins et al. (2016) zeigen, dass Verletzungen an der Ischiocruralmuskulatur durch eine geringe Faszikellänge des M. biceps femoris (reduzierte Anzahl der in Serie geschalteten Sarkomere) und durch eine geringe exzentrische Kraft bedingt sind. Zur Minimierung des Verletzungsrisikos sollte die Muskulatur dementsprechend darauf vorbereitet werden, bei grossen Bewegungsamplituden weiterhin Kraft generieren zu können, um somit auch gegenüber den einwirkenden Kräften toleranter zu werden. Dafür eignen sich Übungen mit der Langhantel, die über den vollen Bewegungsumfang sowie mit Betonung der exzentrischen Bewegungsphase ausgeführt werden, hervorragend.

**LANGHANTELTRAINING
SETZT MOBILITÄT UND
STABILITÄT VORAUS,
VERBESSERT DIESE ABER
AUCH GLEICHZEITIG.**

Olympisches Gewichtheben

Ebenfalls immer häufiger zu sehen, sind wie bereits erwähnt die sogenannten Olympic Lifts, sprich Reissen (Snatch) und Stossen (Clean and Jerk), welche die beiden Kerndisziplinen des olympischen Gewichthebens darstellen. Gerade im athletischen Bereich erfreuen sich Reissen und Stossen bzw. Teilübungen davon immer grösserer Beliebtheit. Das liegt zum einen daran, dass auch hier die Benefits (z. B. die explosive Hüftstreckung) gut auf spezifische Bewegungsmuster anderer Sportarten übertragen werden können.

Hierzu folgende Beispiele:

Leichtathletik: Gewichtheben kann dazu beitragen, durch die Verbesserung der Explosiv- und Startkraft die athletische Leistung in Disziplinen wie Sprint, Weitsprung, Hochsprung, Kugelstossen, Hürdenlauf usw. zu steigern.

Basketball: Auch Basketballspielerinnen und -spielern kann Gewichtheben dabei helfen, ihre vertikale Sprungkraft zu verbessern, was ihnen einen Vorteil bei Rebounds und Dunking verschaffen kann.

American Football: Bezogen auf die Verbesserung der Maximal- und Explosivkraft ist Gewichtheben ein wichtiger Bestandteil des Trainings von Footballspielern.

Langhanteltraining im Center anbieten

Was sollte abgeklärt werden, bevor das Training mit der Langhantel im Fitness- und Gesundheitscenter eingeführt wird?

Platz: Ist für die Mitglieder genug Platz vorhanden, um sicher trainieren zu können, ohne andere oder sich selbst zu gefährden? Die Langhantel ist optimalerweise entweder in einem speziell dafür vorgesehenen Rack, in dem sie auf

verschiedenen Höhen positioniert werden kann, oder in einem dafür vorgesehenen Ständer vorzufinden, sollte sie z. B. zu einer Gewichtheberplattform gehören. ▶

Lärm: Bei einigen Übungen ist es nicht zu verhindern, dass die Hantel gelegentlich unsanft auf dem Boden aufgesetzt oder in manchen Situationen sogar fallen gelassen wird. Auch bei den Olympic Lifts, wie Reißen und Stossen in all ihren Varianten, lassen Trainierende die Langhantel gut und gern ab einer Höhe von über zwei Metern fallen – und das innerhalb einer Trainingseinheit locker um die 20 Mal. Bei den Olympic Lifts ist als Sicherheitsaspekt zu berücksichtigen, dass der Trainierende die Langhantel oft fallen lassen MUSS, was den ausreichenden Platz zur Sicherheit der anderen Trainierenden unterstreicht.

Sauberkeit: Oft wird bei der Langhantel, um einen stabilen Griff zu gewährleisten, mit Magnesiumblöcken gearbeitet, was wiederum zu viel weissem Staub führt. Mittlerweile gibt es jedoch auch «Liquid Chalk» (Flüssigkreide), die die Hände trocknet und somit für einen besseren Griff sorgt und je nach Anwender weniger oder fast gar keinen Staub hinterlässt. Hierbei sollte allerdings darauf geachtet werden, dass die Rückstände auf der Langhantel regelmässig mit einer Bürste entfernt werden.

Trainer: Haben die Trainerinnen und Trainer genügend Kapazität, die entsprechenden Ausbildungen und Erfahrung, um die Mitglieder, die mit der Langhantel trainieren (möchten), zu betreuen? Genau dieser Aspekt ist von absoluter Wichtigkeit.

Sicher mit der Langhantel trainieren

Im Grossen und Ganzen gilt das Training mit der Langhantel laut Mark Rippetoe (2015) als sehr sicher. Er stützt sich in seinem Buch «Starting Strength» auf die Studie von Hamill (1994), in der die Verletzungen pro 100 Stunden Training bei Jugendlichen im Alter von 13 bis 16 Jahren erfasst wurden. Die Ergebnisse fielen, gegliedert nach Sportart, folgendermassen aus:

Wettkampf-Powerlifting: 0,0008

Wettkampf-Gewichtheben: 0,00006

Hanteltraining: 0,00012

Diese Sportarten zählten zu den sichersten. Sogar Schulsport war mit 0,18 gefährlicher. Gemäss den Ergebnissen ist nicht davon auszugehen, dass die Verletzungsrate in anderen Alterskategorien anders sein wird. Sprich: Die Ergebnisse lassen sich auf ein lebenslanges Ausführen dieser Sportarten anwenden.

Von daher dürfte wohl anzunehmen sein, dass die Langhantel risikoarm in jedes Fitnesscenter einzuführen ist – die Statistik spricht für sich. Nicht ganz, auch hier steckt der Teufel im Detail. Wie Rippetoe in seinem Buch «Starting Strength» richtigerweise präzisiert, geht es in der genannten Studie um systematisch organisiertes Hanteltraining. Die Ergebnisse o. g. Studie wurden auf folgende Art und Weise von den Schulen erhoben:

«Schools were surveyed by questionnaire to determine the injury rate among students receiving instruction in weight training and weightlifting» (Hamill, 1994, S. 54). Die Ergebnisse basieren also auf der Verletzungsrate von Schülerinnen und Schülern, die in Krafttraining und Gewichtheben unterrichtet

wurden – und zwar unter der Anleitung und stetiger Beobachtung von hochqualifiziertem Personal.

Die Gruppen wurden ausnahmslos von qualifizierten Sportlehrern betreut. In fast allen Fällen wurden die Lehrer ausgezeichnet und hatten fachliche Zusatzqualifikationen durch Lehrgänge von der British Amateur Weight Lifters Association. Diese Kurse zeichnen sich durch ihr besonderes Augenmerk auf technische Fähigkeiten und eine gründliche Analyse der Sicherheit und Vorsorge aus und berücksichtigen auch Fragen der kindlichen Entwicklung.

Kinder, die an Krafttraining und Gewichtheben beteiligt sind, sollten jederzeit engmaschig von sachkundigen Spezialistinnen und Spezialisten beaufsichtigt werden, denn dann sind Gewichtheben und die restlichen Übungen mit der Langhantel sicher. Da sich die Studie laut eigener Aussage auf alle Altersklassen übertragen lässt, zählen diese Faktoren auch für alle Altersklassen. Untermauert wird das Ganze von einer anderen Studie, die zu einem ähnlichen Schluss kommt (Calhoun & Fry, 1999).

Fazit

Damit das Gewichtheben beziehungsweise das Langhanteltraining eine nahezu verletzungsfreie und beschwerdefreie (in Bezug auf Lärm) Angelegenheit ist, sind bestimmte Grundparameter notwendig. An erster Stelle steht die Qualifikation der Trainer. Der richtige trainingsmethodische Aufbau, «Mobilität vor Technik vor Last», ist hierfür die Grundlage. Ein zweiter Punkt ist das Equipment: Gutes Hantelmaterial, festes Schuhwerk und ein geeigneter Untergrund sind unverzichtbar für einen sicheren Trainingsbetrieb mit der Langhantel. ■



Ronny Hänni

Ronny Hänni ist Dozent und Entwickler bei der SAFS. Er verfügt über langjährige Erfahrung als Personal und Athletic Trainer. Er war über 20 Jahre als (zum Teil internationaler) Athlet in den Bereichen olympisches Gewichtheben und Powerlifting im Einsatz, was zu mehreren Titeln und Rekorden führte.

www.safs.com

Literaturliste

Calhoun, G. & Fry, A. (1999). Injury rates and profiles of elite competitive weightlifters. *Journal of Athletic Training*, 34(3), 232–238.

Hamill, B. (1994). Relative safety of weightlifting und weight training. *Journal of Strength and Conditioning Research*, 8 (1), 53–57.

Rippetoe, M. (2015). *Starting Strength. Einführung ins Langhanteltraining* (2. Aufl.). München: riva.

Schmidbleicher, D., Hartmann, H., Dalic, J., Klusemann, M., Matuschek, C. & Wirth, K. (2009). Vergleich unterschiedlicher Kniebeugentechniken zur Entwicklung der Schnelkraft. *BISp-Jahrbuch : Forschungsförderung 2009 (2008/09)*, 97–102.

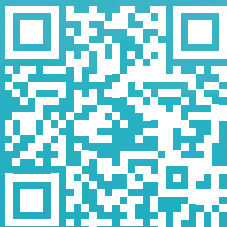
Timmins, R. G., Bourne, M. N., Shield, A. J., Williams, M. D., Lorenzen, C. & Opar, D. A. (2016). Short biceps femoris fascicles and eccentric knee flexor weakness increase the risk of hamstring injury in elite football (soccer): a prospective cohort study. *British Journal of Sports Medicine*, 50 (24), 1524–1535.

Wertvolle Mitarbeiter für Ihr Center

Jetzt dual Studierende ausbilden!

B. A. Fitnessökonomie **in Zürich**

- qualifiziert zur betriebswirtschaftlichen Führung von Fitness- und Gesundheitsunternehmen sowie zur Leitung des Trainingsbereiches inklusive des Personalmanagements
- Fernstudium mit kompakten Lehrveranstaltungen – vor Ort und/oder digital – plus betriebliche Tätigkeit
- 6 weitere duale Bachelor-Studiengänge – digital und/oder vor Ort in Deutschland



safs.com/studium

Offizieller Kooperationspartner der DHfPG:



Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences



Trainingssteuerung über den Kohlenhydratverbrauch

Alternative Steuerung des Ausdauertrainings

Die Berücksichtigung des Kohlenhydratverbrauchs stellt eine sinnvolle Herangehensweise zur Steuerung des Ausdauertrainings dar. Da die Verfügbarkeit von Kohlenhydraten die Ausdauerleistung beeinflussen kann, sollte diesem Ansatz insbesondere im leistungsorientierten Training Beachtung geschenkt werden.



Foto: Syda Productions – stock.adobe.com

Kohlenhydrate spielen eine entscheidende Rolle im Sport und sind eine wichtige Energiequelle für den Körper. Sie stellen Glykogen bereit, das in den Muskeln und in der Leber gespeichert und während des Trainings oder Wettkampfs als Treibstoff verwendet wird. Insbesondere im zyklischen Ausdauersport ab einer Belastungsdauer von 90 Minuten kann es sinnvoll sein, das Training basierend auf dem Kohlenhydratverbrauch zu steuern.

Schnelle Energiebereitstellung durch Kohlenhydrate

Kohlenhydrate sind die bevorzugte Energiequelle für den Körper, insbesondere während intensiver körperlicher Aktivität. Durch den Abbau von Kohlenhydraten werden Glukosemoleküle freigesetzt, die dann in den Muskeln verbrannt werden, um Energie zu liefern.

Insbesondere bei länger anhaltenden Belastungen spielt die Kohlenhydratzufuhr eine entscheidende Rolle, um die Aufrechterhaltung der Leistungsfähigkeit zu gewährleisten (Jeukendrup, 2004). Wenn die Glykogenspeicher in den Muskeln erschöpft sind und der Blutzuckerspiegel abfällt, führt dies zu Müdigkeit, Erschöpfung und einem Leistungsabfall, auch bekannt als Hungerast. Eine ausreichende Zufuhr von Kohlenhydraten kann den Blutzuckerspiegel stabilisieren und die Ausdauerleistungsfähigkeit erhöhen (Burke, Hawley, Wong & Jeukendrup, 2011). Im Vergleich zu Fetten und Proteinen können Kohlenhydrate schneller vom Körper abgebaut werden, um Energie bereitzustellen. Dies ist besonders wichtig bei intensiven Bewegungsformen, die mit einem relativ hohen Energiebedarf über einen kurzen Zeitraum einhergehen. Allerdings trägt Glukose auch bei länger anhaltenden Belastungen – wie Dauerläufen oder Radfahren – entscheidend zur Energiebereitstellung bei.

Messung des Kohlenhydratverbrauchs

Generell hängt die Menge an verbrauchten Kohlenhydraten vor allem von der Belastungsintensität ab. Der individuelle Kohlenhydratverbrauch jedes Athleten und jeder Athletin ist jedoch abhängig von verschiedenen weiteren Faktoren, wie Körperzusammensetzung, Trainingszustand, Ernährungsgewohnheiten, Stoffwechselrate, Alter und Geschlecht. Daher erfordert die Trainingssteuerung eine individualisierte Herangehensweise.

Es gibt verschiedene Methoden, um den Kohlenhydratverbrauch zu messen. Eine gängige Methode ist die Bestimmung des Respiratorischen Quotienten (RQ), der das Verhältnis von ausgemateter Kohlendioxidmenge zu aufgenommener Sauerstoffmenge angibt. Ein höherer RQ-Wert deutet auf einen höheren Kohlenhydratverbrauch hin (Friedmann-Bette, 2011). Durch eine entsprechende Atemgasanalyse kann ein metabolisches Profil erstellt werden, das den Kohlenhydratverbrauch des Athleten oder der Athletin bei verschiedenen Belastungsintensitäten aufzeigt.

Bei der Trainingssteuerung ist es zudem wichtig, die Sportart zu berücksichtigen. Auch die Diagnostik sollte sportartspezifisch durchgeführt werden, da die Anforderungen an den Kohlenhydratverbrauch je nach Sportart unterschiedlich sind. Es ist wenig sinnvoll, den Kohlenhydratverbrauch beim Radfahren zu messen und daraus den Verbrauch beim Laufen abzuleiten, da Laufen und Radfahren unterschiedliche biomechanische Voraussetzungen haben.

Ein Beispiel: Die Diagnostik eines Ironman-Athleten ergab einen Kohlenhydratverbrauch von 295 g/h bei einer Leistung ▶

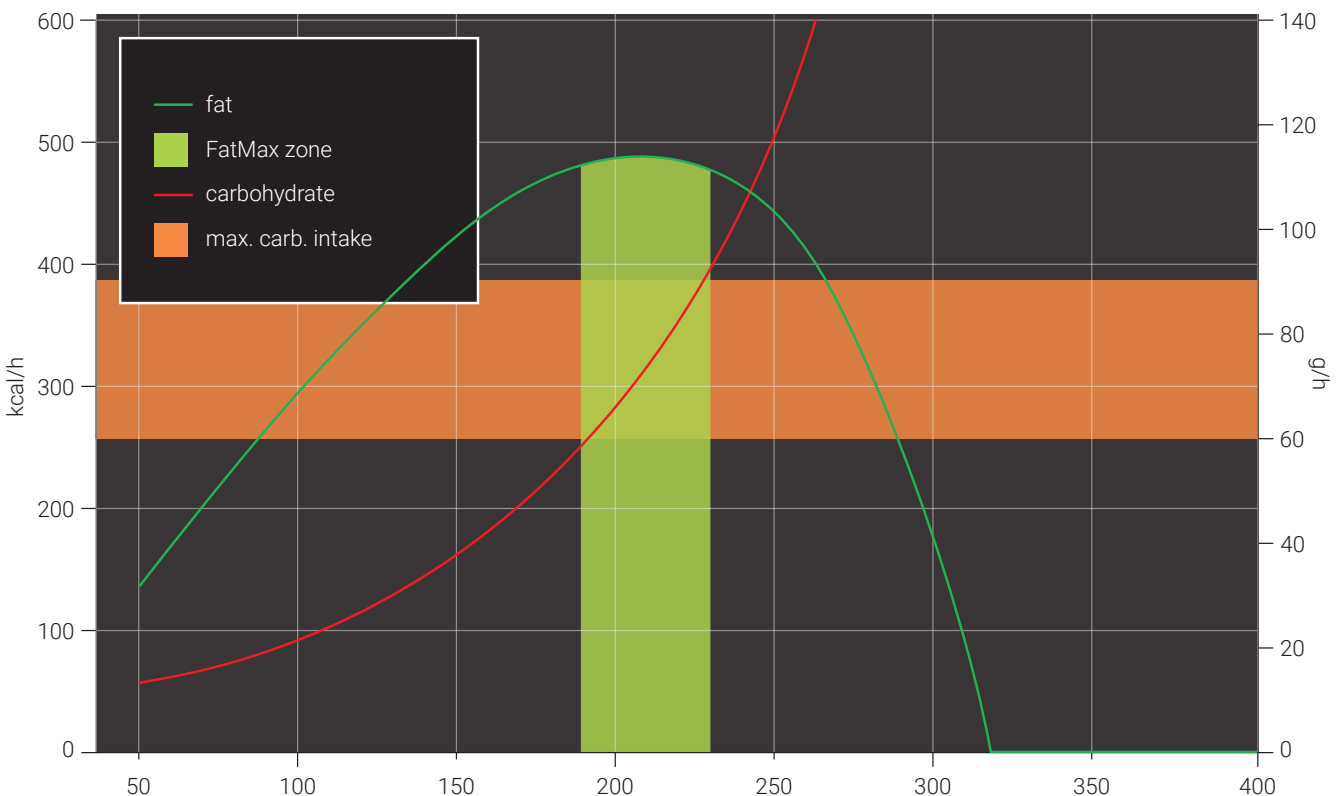


Abb. 1: Energie- und Kohlenhydratverbrauch bei verschiedenen Leistungen

von 318 Watt auf dem Fahrrad. Abhängig von der Fähigkeit des Athleten, Glykogen in Muskeln und Leber zu speichern, könnte er etwa 65 bis 90 Minuten bei dieser konstanten Leistung von 318 Watt fahren, bevor seine Glykogenspeicher erschöpft wären und es zu einem Leistungseinbruch käme. Die Grafik (vgl. Abb. 1) zeigt die Fettverbrennung (grüne Kurve) in Kilokalorien pro Stunde auf der linken y-Achse. Die rote Kurve zeigt die Kohlenhydratverbrennung in Kilokalorien pro Stunde (linke y-Achse) sowie in Gramm pro Stunde (rechte y-Achse). Die grüne Fläche markiert den Intensitätsbereich der maximalen Fettverbrennung (FatMax) \pm 5 Prozent. Der orangefarbene Bereich kennzeichnet die maximale Aufnahme von Kohlenhydraten durch Nahrung von 60 bis 90 g/h.

Bedeutung für die Ausdauerleistung

Der Kohlenhydratverbrauch spielt eine wichtige Rolle bei der Leistungsfähigkeit und Ausdauer eines Athleten. Je intensiver die Belastung, desto mehr Kohlenhydrate werden vom Körper als Energiequelle benötigt. Bei Belastungen über dem Laktat-Steady-State erhöht sich die anaerobe Energiebereitstellung, was bedeutet, dass der Körper vermehrt auf Kohlenhydrate angewiesen ist, um ATP zu produzieren. Der aerobe Stoffwechsel kann das produzierte Laktat nicht schnell genug abbauen, wodurch der Körper verstärkt auf die anaerobe Glykolyse zur Energiegewinnung zurückgreift. Dies führt zu einem erhöhten Bedarf an Kohlenhydraten, um die erforderliche Energie für eine höhere Leistung bereitzustellen.

Insbesondere bei mehrstündigen Belastungen (wie z. B. einem Ironman) stellt der individuelle Kohlenhydratverbrauch einen entscheidenden Faktor dar. Übersteigt die Intensität über einen längeren Zeitraum eine bestimmte Wattzahl, kann es zu einer frühzeitigen Kohlenhydratverarmung (Hypoglykämie) kommen, die zu einem Leistungseinbruch führt. Während der Belastung können zwar auch Kohlenhydrate konsumiert werden, allerdings liegt die maximale Kohlenhydrataufnahme während einer Belastung bei ca. 90 g/h. Daher ist es ratsam, für den Wettkampf eine Belastungsintensität zu wählen, die einen Kohlenhydratverbrauch von 90 g/h nicht überschreitet. (Pfeiffer, Stellingwerff, Zaltas, Hodgson & Jeukendrup, 2011). In der modernen Trainingssteuerung werden die Grundlagenintensitäten (GA1 und GA2) oft basierend auf dem Kohlenhydratverbrauch berechnet und festgelegt.

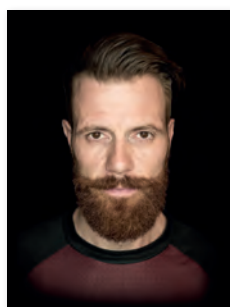
Leistungssteuerung anhand des Kohlenhydratverbrauchs

Ein metabolisches Profil ermöglicht auch die Berechnung des Kohlenhydratverbrauchs während bestimmter erbrachter Leistungen (Colombani & Ballmer, 2009). Anhand dieser Informationen kann der Athlet seine Energiezufuhr planen, um sicherzustellen, dass er während des Trainings und Wettkampfs ausreichend mit Kohlenhydraten versorgt ist. Dies ist besonders wichtig, wenn die Energiezufuhr begrenzt ist und der Athlet bereits einen erheblichen Energieverbrauch aufweist. Durch eine effektive Steuerung des Trainingsprozesses über den Kohlenhydratverbrauch kann die Leistungsfähigkeit optimiert und ein Leistungseinbruch vermieden werden. Es ist

zu beachten, dass die genauen Werte für den Kohlenhydratverbrauch und die individuellen Bedürfnisse von Athlet zu Athlet variieren können. Eine individuelle Diagnostik und Beratung durch Expertinnen und Experten ist daher ratsam, um die Trainingssteuerung auf den einzelnen Athleten anzupassen und die optimale Leistungsfähigkeit zu erreichen.

Fazit

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Kohlenhydrate eine entscheidende Rolle im Sport spielen und eine wichtige Energiequelle für den Körper darstellen. In Form von Glukose stellen sie den Treibstoff der Muskulatur während Training und Wettkampf dar. Es ergibt Sinn, auch einem Breitensportler, der im Fitnesscenter trainiert, die Wichtigkeit und die Möglichkeiten einer Trainingssteuerung basierend auf dem Kohlenhydratverbrauch aufzuzeigen. So kann er besser verstehen, wie sein Körper funktioniert und somit mehr aus seinen Trainings herausholen. Die Messung des Kohlenhydratverbrauchs ist individuell variabel und erfordert eine sportartspezifische Herangehensweise. Eine Diagnostik kann den Kohlenhydratverbrauch eines Athleten bzw. einer Athletin aufzeigen und helfen, die Trainingssteuerung entsprechend anzupassen. Dies ermöglicht auch eine individualisierte Trainingsplanung mit dem Ziel einer Optimierung des Fettstoffwechsels und einer entsprechend niedrigeren Abhängigkeit von Kohlenhydraten als primäre Energiequelle. Bei langen Ausdauerbelastungen ist es wichtig, den Kohlenhydratverbrauch zu optimieren, um eine schnelle Erschöpfung der Glykogenspeicher zu vermeiden. Die individuelle Berücksichtigung des Kohlenhydratverbrauchs und eine entsprechende Planung der Energiezufuhr können dazu beitragen, die Leistungsfähigkeit zu optimieren und einen Leistungseinbruch zu verhindern. ■



Dan Aeschlimann

Dan Aeschlimann ist Gründer der Azum system AG, einem Unternehmens 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

Literaturliste

Burke, L. M., Hawley, J. A., Wong, S. H. S. & Jeukendrup, A. E. (2011). Carbohydrates for training and competition. *Journal of sports sciences*, 29 (1), 17–27. <https://doi.org/10.1080/02640414.2011.585473>

Colombani, P. & Ballmer, P. (2009). Die Bedeutung der Kohlenhydrate im Sport. *Schweizer Zeitschrift für Ernährungsmedizin* (3), 39–42.

Friedmann-Bette, B. (2011). Die Spiroergometrie in der sportmedizinischen Leistungsdiagnostik. *Deutsche Zeitschrift für Sportmedizin*, 62 (1), 10–15.

Jeukendrup, A. E. (2004). Carbohydrate intake during exercise and performance. *Nutrition*, 20 (7–8), 669–677. <https://doi.org/10.1016/j.nut.2004.04.017>

Pfeiffer, B., Stellingwerff, T., Zaltas, E., Hodgson, A. B. & Jeukendrup, A. E. (2011). Carbohydrate oxidation from a drink during running compared with cycling exercise. *Med Sci Sports Exerc*, 43 (2), 327–334. <https://doi.org/10.1249/MSS.0b013e3181ebc488>

SOLEDOR®



HMM BEEERE

Unser beliebtes Whey Protein gibt es jetzt ganz neu in der sommerlich lecker-leichten Geschmacksrichtung Himbeere!

Fett- und glutenfrei hergestellt, schmeckt es nicht nur hervorragend, darüber hinaus bietet es auch einen hohen BCAA-Gehalt, neun Vitamine sowie eine Extraportion Calcium und Magnesium.

- Premium-Whey-Protein
- Hoher Chemical Score
- Leckere Geschmacksrichtungen
- Umweltfreundliche, nachhaltige Papp-Wickeldose

Unsere Produkte werden unter strengsten medizinischen Standards in Roth, Deutschland, produziert. Proteine tragen zur Erhaltung von Muskelmasse und zu einer Zunahme an Muskelmasse bei.



...erlebbar besser!

Angewandte Trainingswissenschaft

Holistisches Krafttraining

Krafttraining wird üblicherweise betrieben, um die Körperkomposition zu verändern sowie die Leistung in allen Dimensionen der Kraft zu verbessern. Dabei werden jedem dieser Ziele meist eigene Trainingseinheiten oder ganze Trainingszyklen gewidmet. Aber ist das überhaupt notwendig oder lassen sich diese Ziele nicht doch in einer einzigen Trainingseinheit kombinieren? Ob das möglich und für wen es sinnvoll ist, soll dieser Artikel klären.

Seit der zunehmenden Popularität diverser Crosstrainingsformate, wie beispielsweise CrossFit®, wird auch im Bereich des Fitnessstrainings das Interesse an ganzheitlichen Trainingsansätzen stärker. Insbesondere im Kraftsport verfolgen klassische Periodisierungsstrategien das Ziel, sich verschiedene Teilziele des Krafttrainings nacheinander in unterschiedlichen Blöcken oder Zyklen zu widmen (Issurin, 2008). Demgegenüber zielt der holistische Krafttrainingsansatz darauf ab, mehrere Teilaspekte gleichzeitig zu adressieren.

Holistisches Krafttraining

Der holistische Ansatz bietet, wie es der Name schon sagt,

eine Möglichkeit zur ganzheitlichen Entwicklung verschiedener Aspekte des Krafttrainings. Dabei sollen meistens die Maximalkraft, die Kraftausdauer sowie der Muskelaufbau in gleichem Masse gefördert werden, ohne sich auf die Entwicklung eines Schwerpunktes pro Zyklus zu limitieren.

Dr. Frederick C. Hatfield (2014) veröffentlichte das Hatfield-Trainingssystem, seine Variante des ganzheitlichen Ansatzes, bereits im Jahr 1993. Dabei werden pro Muskelgruppe bzw. pro Übung alle Wiederholungsbereiche abgedeckt, um die Zielmuskulatur einem breiten Spektrum an Belastungsreizen auszusetzen (vgl. Tab. 1). Bevor das Hatfield-Trai-

Foto: Vachnestev Yakobchuk – stock.adobe.com

ningssystem beispielhaft dargestellt wird, soll jedoch zunächst erläutert werden, welche Rolle die Spezifität der Belastungsgestaltung in diesem Kontext einnimmt und für wen sich holistisches Krafttraining deshalb besser oder weniger gut eignet.

Spezifität der Belastungsgestaltung

Möchte man seine physische Leistungsfähigkeit in einem spezifischen Bereich maximieren, muss man seinen Körper im Training auch einer maximal spezifischen Belastung aussetzen (Coffey & Hawley, 2016).

Beinhaltet das Training jedoch Belastungen, die beispielsweise auf unterschiedliche Leistungsbereiche abzielen, kann die Anpassungsreaktion in keinem der trainierten Bereiche optimal erfolgen. Dies liegt darin begründet, dass der Körper nicht nur in wenigen spezifischen, sondern in vielen verschiedenen Funktionssystemen Anpassungsreaktionen auf unterschiedliche Belastungsreize verarbeiten muss. Dieses Phänomen wird in der Trainingslehre als SAID-Prinzip bezeichnet (SAID = Specific Adaption to Imposed Demands) und besagt, dass zur Erzeugung spezifischer Anpassungseffekte Trainingsmethoden ausgewählt werden müssen, deren Belastungsgestaltung möglichst spezifisch auf die gewünschte Anpassung ausgerichtet ist (Sevier, Wilson & Helfst, 2000, S. 203).

Da der erwähnte holistische Trainingsansatz nach Hatfield (2014) grundsätzlich alle Wiederholungsbereiche gleichzeitig adressiert und somit eine geringe Spezifität hinsichtlich der einzelnen Kraftdimensionen aufweist, kann selbstverständlich auch keine maximale Anpassung aller integrierten Belastungsbereiche erfolgen. Aus diesem Grund eignet sich ein holistisches Krafttraining weniger gut für Trainierende, die eine maximale Ausprägung einer einzigen Dimension der Kraft anstreben, wie es beispielsweise in Maximalkraftsportarten wie dem Kraftdreikampf oder dem olympischen Gewichtheben der Fall ist.

Zielgruppenspezifischer Nutzen

Demgegenüber stehen Athleten, die zur Steigerung der sportlichen Leistungsfähigkeit über eine gute Ausprägung mehrerer Dimensionen der Kraft verfügen müssen. Diese können als Generalisten bezeichnet werden (z. B. Mehrkämpfer in der Leichtathletik, CrossFitter®, Kampf- oder Mannschaftssportler). Für das begleitende Krafttraining dieser Sportarten würde sich ein holistischer Ansatz oder eine alternative nichtlineare Periodisierungsform sehr gut eignen. Dies gilt insbesondere für den Erhalt der Leistungsfähigkeit während der Wettkampfperiode, in der dem Krafttraining aufgrund der insgesamt erhöhten Belastung ohnehin meistens nur wenig Zeit gewidmet werden kann (Antretter, Posch & Burtscher, 2020). ▶



Tab. 1: Hatfield-Trainingsystem für Fortgeschrittene (modifiziert nach Hatfield, 2014)

Sätze	Wiederholung	Intensität	Tempo
1. + 2. Satz	4–6	100 % RM	Explosiv, kurze Pause zwischen den Wiederholung
3. + 4. Satz	12–15	100 % RM	Moderat, kurze Pause zwischen den Wiederholung
5. + 6. Satz	20–25	100 % RM	Langsam, konstante Spannung ohne Pause zwischen den Wiederholung

Tab. 2: Beispielhafte Übungsauswahl für die Brustmuskulatur im Hatfield-Trainingsystem

Sätze	Wiederholung	Übungsauswahl
1. + 2. Satz	4–6	Flachbankdrücken mit der Langhantel
3. + 4. Satz	12–15	Schrägbankdrücken mit den Kurzhanteln
5. + 6. Satz	20–25	Butterfly sitzend am Gerät

Eine weitere gut geeignete Zielgruppe für den holistischen Krafttrainingsansatz sind Bodybuilder, wie von Hatfield (2014) in seinem Buch über das Hatfield-Trainingsystem beschrieben. Mittlerweile gibt es eine Vielzahl an Studien, die die Hypothese bestätigen, dass Muskelhypertrophie unabhängig von der aufgelegten Last während des Krafttrainings ausgelöst werden kann, sofern die muskuläre Beanspruchung während des Trainingssatzes hoch genug ist (Lopez et al., 2020; Schoenfeld et al., 2020). Ferner wird vermutet, dass eine Kombination aus hohen und niedrigen Wiederholungszahlen sogar grössere Effekte hinsichtlich des Muskelaufbaus bewirken könnte als hohe oder niedrige Wiederholungszahlen allein (Schoenfeld et al., 2015). Bei der Zielgruppe der Bodybuilder könnte ein holistisches Krafttraining ausserdem von Nutzen sein, um durch das breite Spektrum der Wiederholungsbereiche Gewöhnungseffekte an das Training (engl.: repeated bout effect) zu vermeiden und somit langfristigen Muskelaufbau zu ermöglichen (Hyldahl, Chen & Nosaka, 2017).

Trainingspraktische Umsetzung

Nachdem erläutert wurde, wer von diesem Ansatz am ehesten profitieren kann, wird nun eine beispielhafte Trainingsge-

staltung präsentiert. Da ein konzentrisches Muskelversagen (Technikversagen) in jedem der Sätze angestrebt werden sollte, wäre eine Belastungshäufigkeit von zwei Trainingseinheiten pro Muskelgruppe pro Woche für Fortgeschrittene als ausreichend anzusehen. Aufgrund der hohen muskulären Ausbelastung und der Belastungshäufigkeit ist ein höheres Trainingsvolumen pro Trainingseinheit in der Regel nicht erforderlich. In Tabelle 1 wird das Belastungsgefüge des Hatfield-Trainingsystems für Fortgeschrittene sowie in Tabelle 2 eine exemplarische Übungsauswahl für die Brustmuskulatur zur praktischen Umsetzung dargestellt.

Fazit

Holistisches Krafttraining bietet Trainierenden, die aus persönlichen Motiven oder wegen sportartspezifischer Anforderungen an einer ganzheitlichen Entwicklung der Kraftleistung interessiert sind, einen zeiteffizienten Ansatz zur Trainingsgestaltung. Aufgrund der hohen Intensität während des Trainings und der variierenden Bewegungsgeschwindigkeiten während der Ausbildung empfiehlt es sich allerdings, zumindest den Einstieg in ein solches Training mit sachkundiger Betreuung auszuführen. ■



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



Bernhard Beidl
Bernhard Beidl ist Referent an der BSA-Akademie sowie Mitarbeiter der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG). Als ehemaliger Einsatztrainer für das Bundesministerium für Inneres in Österreich sowie Inhaber eines Fitnessstudios und einer CrossFit®-Box betreut er zahlreiche Spitzensportler in vielen Bereichen des Individual- und Mannschaftssports.
www.dhfgp-bsa.de

Auszug aus der Literaturliste

Antretter, M., Posch, D. & Burtcher, M. (2020). The Hatfield-system vs. weekly undulating periodized strength training. *German Journal of Sports Medicine*, 71 (5), 89–96.

Lopez, P., Radaelli, R., Taaffe, D. R., Newton, R. U., Galvão, D. A., Trajano, G. S. et al. (2020). Resistance Training Load Effects on Muscle Hypertrophy and Strength Gain: Systematic Review and Network Meta-analysis. *Medicine and science in sports and exercise*, 53 (6), 1206–1216.

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

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



Achtsamkeitsbasierte Praktiken gegen Stress

Mindfulness als Megatrend

In einer hektischen Welt, in der Stress und Reizüberflutung allgegenwärtig sind, sehnen sich immer mehr Menschen nach innerer Ruhe und mentaler Stärke. Die Antwort könnte in der Praxis der Achtsamkeit, auch bekannt als Mindfulness, liegen. Woher stammt Mindfulness und was hat es damit auf sich?

Zum Thema Mindfulness wird bereits seit mehr als fünfzig Jahren geforscht und darüber berichtet. Baminiwatta und So-langgaarchchi zeigen in ihrer Studie (2021), dass es seit 1966 bereits über 16 581 wissenschaftliche Artikel zu diesem Thema gab. Sie stellen fest, dass deren Zahl besonders seit 2006 ansteigt.

In der Literatur gibt es diverse Definitionen von Mindfulness, die eine ähnliche Kernaussage vereint: Mindfulness, auch bekannt als Achtsamkeit, bezieht sich auf das bewusste Lenken der Aufmerksamkeit auf den gegenwärtigen Moment, ohne Urteile zu fällen. Es geht darum, mit voller Aufmerksamkeit

in der Gegenwart gewahr zu sein, ohne von Gedanken über die Vergangenheit oder Zukunft abgelenkt zu werden. Diese Praxis beinhaltet das bewusste Erleben von Körperempfindungen, Gefühlen, Gedanken und äusseren Reizen, ohne in ihnen «festzustecken» oder von ihnen mitgerissen zu werden (Nilsson & Kazemi, 2016).

Der Ursprung

Mindfulness oder Achtsamkeit ist ein Begriff, der seine Wurzeln in den jahrtausendealten Praktiken des Buddhismus und der östlichen Philosophie hat. Es wurde jedoch erst in den letzten Jahrzehnten zu einem weitverbreiteten Trend in der



westlichen Welt und insbesondere in der Fitnessbranche. Der Aufstieg von Mindfulness als Trend ist das Ergebnis einer Kombination aus alten Traditionen und moderner Wissenschaft, die die positiven Auswirkungen auf die mentale und körperliche Gesundheit belegt. Die Praxis der Achtsamkeit hat ihren Ursprung in den Lehren des Buddhismus, insbesondere im Konzept der Vipassana-Meditation. Vipassana-Meditation beinhaltet das bewusste Erleben von Momenten, ohne von Gedanken oder Emotionen überwältigt zu werden. Diese Praxis zielt darauf ab, eine tiefe Bewusstheit für den gegenwärtigen Moment zu entwickeln und eine akzeptierende Haltung gegenüber allem, was auftaucht, einzunehmen (Chiesa, 2010).

Der Aufstieg

Der Trend von Mindfulness begann in den 1970er- und 1980er-Jahren, als westliche Psychologen begannen, buddhistische Praktiken zur Förderung der Achtsamkeit in ihre therapeutischen Ansätze zu integrieren. Einer der bekanntesten Pioniere auf diesem Gebiet ist Dr. Jon Kabat-Zinn, der das Programm «Mindfulness-Based Stress Reduction» (MBSR) entwickelt hat. Das MBSR-Programm kombiniert Achtsamkeitsmeditation, Yoga und Körperbewusstsein, um Stress abzubauen und das allgemeine Wohlbefinden zu verbessern. Die Wirksamkeit des MBSR-Programms wurde in zahlreichen Studien

nachgewiesen und hat zur Verbreitung von Mindfulness in der westlichen Gesellschaft beigetragen (Grossman et al., 2004).

In der Fitness- und Gesundheitsbranche hat der Trend von Mindfulness ebenfalls an Bedeutung gewonnen. Immer mehr Einrichtungen und Trainer integrieren Achtsamkeitspraktiken wie Meditation und Yoga in ihre Programme. Diese Praktiken helfen den Teilnehmenden nicht nur, ihre körperliche Fitness zu optimieren, sondern auch eine bessere Verbindung zu ihrem Körper und ihrem Geist herzustellen. Achtsamkeitstraining kann dabei helfen, die Regeneration durch Stressreduktion zu verbessern. Dadurch wird gleichzeitig die mentale Gesundheit gefördert. Mindfulness ist mit seiner ganzheitlichen Betrachtung von Gesundheit, Leistungsfähigkeit und Belastbarkeit zu einer wichtigen Säule in der Fitnesswelt geworden.

Die Aspekte

Achtsamkeit umfasst mehrere zentrale Konzepte, die eng miteinander verbunden sind. Nachfolgend sind einige der wichtigen Aspekte, die zu Mindfulness gehören, aufgeführt:

1. Gegenwärtiger Moment:

Mindfulness konzentriert sich auf die bewusste Wahrnehmung des gegenwärtigen Moments. Es geht darum, mit voller Aufmerksamkeit präsent zu sein, ohne in Gedanken über die Vergangenheit oder Zukunft abzuschweifen.

2. Nicht werten:

Ein zentraler Aspekt der Achtsamkeit ist die Haltung des nicht Wertens. Es geht darum, Dinge so zu akzeptieren, wie sie sind, ohne sie zu bewerten oder zu beurteilen. Dies beinhaltet auch eine freundliche und mitfühlende Haltung sich selbst gegenüber.

3. Akzeptanz:

Achtsamkeit beinhaltet die Akzeptanz dessen, was im gegenwärtigen Moment geschieht, ohne Widerstand oder Ablehnung. Es geht darum, die Realität anzunehmen, auch wenn sie unangenehm ist, und mit ihr auf eine nicht reagierende Weise umzugehen.

4. Bewusste Wahrnehmung:

Dieser Aspekt bezieht sich auf die Fähigkeit, sich bewusst auf die gegenwärtige Erfahrung einzulassen – egal, ob in Form von Sinneswahrnehmungen, körperlichen Empfindungen oder Gedanken und Emotionen. Es geht darum, diese Erfahrungen ohne Urteil oder Festhalten zu beobachten.

5. Atembewusstsein:

Das Bewusstsein für den Atem ist ein zentrales Element der Achtsamkeitspraxis. Der Atem dient als Anker, um die Aufmerksamkeit auf den gegenwärtigen Moment zu lenken. Durch die bewusste Beobachtung des Atems können Gedanken losgelassen und eine tiefere Verbindung zum Körper hergestellt werden.

6. Selbstreflexion:

Mindfulness beinhaltet auch die Fähigkeit zur Selbstreflexion und zur bewussten Untersuchung der eigenen Gedanken, Gefühle und Verhaltensweisen. Es geht darum, sich selbst besser kennenzulernen und ein tieferes Verständnis für sich selbst zu entwickeln. ▶



Diese Aspekte bilden das Grundgerüst der Achtsamkeitspraxis und dienen als Leitfaden für die bewusste Erforschung des gegenwärtigen Moments. Indem Trainerinnen und Trainer ihren Mitgliedern die notwendigen Strategien vermitteln, um Achtsamkeitspraktiken in den Alltag zu integrieren, können diese von den Vorteilen der Mindfulness profitieren und ein achtsameres und erfüllteres Leben führen (Chang-Gusko, 2019).

Die Relevanz

Die steigende Popularität von Mindfulness lässt sich auf verschiedene Faktoren zurückführen. Zum einen sehnen sich die Menschen in der heutigen hektischen und stressigen Welt nach Ruhe und Ausgleich. Mindfulness bietet eine Möglichkeit, dem Alltagsstress zu entkommen und eine innere Balance zu finden. Zum anderen haben zahlreiche wissenschaftliche Studien die positiven Auswirkungen von Mindfulness auf die geistige Gesundheit nachgewiesen, wie zum Beispiel im Hinblick auf die Reduzierung von Stress, Angstzuständen und Depressionen.

Die Verbindung zwischen Mindfulness und Fitness ermöglicht es, das Wohlbefinden von Körper und Geist zu fördern. Mindfulness-Praktiken wie Meditation, Atemübungen und Yoga fördern nicht nur die körperliche Flexibilität und Kraft, sondern auch die Konzentration, den Fokus und die emotionale Stabilität.

«Mindful Eating» und Ernährung:

Ein weiterer Aspekt, in dem Mindfulness und Fitness Hand in Hand gehen, ist das Konzept des «Mindful Eating» (= achtsames Essen). Es geht darum, bewusster zu essen, sich auf den Geschmack, die Textur und die Erfahrung des Essens zu konzentrieren. Durch achtsames Essen können Menschen ein gesundes Verhältnis zu Nahrungsmitteln entwickeln, übermäßiges Essen vermeiden und den eigenen Aufbau einer gesunden Ernährungsweise unterstützen.

Mindfulness als Motivationsfaktor:

Die Praxis von Mindfulness kann auch als Motivationsfaktor dienen, um kontinuierlich an Fitnesszielen zu arbeiten. Indem man sich auf den gegenwärtigen Moment und die Freude an der Bewegung konzentriert, wird das Training zu einer angenehmen Erfahrung anstatt zu einer Pflicht. Mindfulness hilft,

das Bewusstsein für den eigenen Körper zu schärfen und ein tieferes Verständnis für die eigenen Bedürfnisse zu entwickeln. Dies kann zu einer nachhaltigen Fitnessroutine führen, die längerfristige Ergebnisse liefert (Chang-Gusko, 2019).

Fazit

Mindfulness hat sich zu einem bedeutenden Trend in der Fitnessbranche entwickelt, da es die ganzheitliche Verbindung von Körper und Geist betont. Die Popularität von Mindfulness ist auf das Bedürfnis nach Stressbewältigung und mentaler Gesundheit in unserer heutigen schnelllebigen Gesellschaft zurückzuführen. Durch die Integration von achtsamkeitsfördernden Praktiken können Kundinnen und Kunden dabei unterstützt werden, nicht nur ihre körperliche, sondern auch ihre mentale Gesundheit und Belastbarkeit zu verbessern. Mindfulness bietet in Fitness- und Gesundheitseinrichtungen eine Möglichkeit zur Angebotserweiterung im Sinne einer ganzheitlichen Betreuung der Mitglieder. ■



Sara Martinovic
Sara Martinovic studiert an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften den Bachelor-Studiengang Gesundheitsförderung und Prävention. Als wissenschaftliche Mitarbeiterin in der Entwicklungsabteilung der SAFS ist ihr Schwerpunkt die Förderung der evidenzbasierten und zielgruppengerechten Gesundheitskommunikation.
www.safs.com

Literaturliste

Chiesa, A. (2010). Vipassana Meditation: Systematic Review of Current Evidence. *The Journal of Alternative and Complementary Medicine*, 16 (1), 37–46.

Baminiwatta, A. & Solangaarachchi, I. (2021). Trends and Developments in Mindfulness Research over 55 Years: A Bibliometric Analysis of Publications Indexed in Web of Science. *Mindfulness*, 12, 2099–2116.

Chang-Gusko, YS. (2019). Geschichte und Definitionen von Achtsamkeit. In: Chang-Gusko, YS., Heße-Husain, J., Cassens, M., Meßtorff, C. (eds) *Achtsamkeit in Arbeitswelten*. FOM-Edition. Wiesbaden : Springer Gabler.

Grossman P, Niemann L., Schmidt S., Walach H. (2004). Mindfulness-based stress reduction and health benefits. A meta-analysis. *Journal of Psychosomatic Research*. 57 (1), 35–43.

Nilsson, H., & Kazemi, A. (2016). Reconciling and thematizing definitions of mindfulness: The big five of mindfulness. *Review of General Psychology*, 20 (2), 183–193.

Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung

mit eidg.
Fachausweis



JETZT
STARTEN

safs.com

Infos &
Anmeldung





Foto: New Africa - stock.adobe.com

Professionelle Ernährungsberatung im Center

Wachsenden Kundenansprüchen gerecht werden

Essen ist Trend! Von Vegetarisch bis Vegan, von Low Carb bis Ketogen. Auch Clean Eating, Paleo, Raw Food oder eine Frei-von-(Ovo, Lakto, Gluten etc.)-Ernährung sind einige von vielen Beispielen. Heute wie früher geht es darum, in oder dabei zu sein. Der Beratungsansatz «One fits all» ist nicht mehr zeitgemäss. Insbesondere Besserwisser und die «Gesundheitspolizei» sind out. Das heisst, professionelle Ernährungsberatung im Studio ist zwingend up to date zu halten und individuell zu gestalten.

Früher war klar, wer Milch sagt, meint Kuhmilch. Heute gilt es nachzufragen, ob Mandel-, Soja-, Getreide-, Hanfdrink oder am Ende doch Kuhmilch gemeint ist und ob dies dann ein Bio-, Fair-Trade- und/oder regional produziertes Produkt sein soll – in der Glasflasche oder im Tetrapack? Es sind Alternativen in einem Lebensbereich entstanden, der zuvor als klar definiert galt. Die bunte Vielfalt des Lebensmittelsortiments bietet die Möglichkeit zur Umsetzung verschiedenster Ernährungsformen und -konzepte. Waren es bis vor rund 20 Jahren fast ausschliesslich die Vegetarier, die mit ihrer fleischlosen Ernährung eigene Wege gingen, haben sich heute zahlreiche weitere Ernährungstrends herausgebildet und es kommen immer mehr dazu (Holzapfel, Dawczynski, Henze & Simon, 2021).

Geschmack ist mehr als Schmecken

Die Gründe, einem Ernährungstrend zu folgen, sind vielfältig – teils bedingt durch Lebensmittelallergien, teils aus dem Bewusstsein für eine verantwortungsvolle und gesunde Ernährung heraus (Leitzmann & Keller, 2020). Klar ist aber auch, die «neue» Ernährung soll Spass machen. Und Essen macht nur dann Freude, wenn es auch gut schmeckt. Aber Geschmack ist absolut individuell. Schon zum Zeitpunkt seiner Geburt hat der Mensch gewisse Vorlieben und die Liebesspeise aus Kindertagen bekommt einen festen Platz im autobiografischen Gedächtnis. Diese geschmacklichen Präferenzen liefern auch im späteren Leben, weit über die schlichte Sättigung hinaus, soziale Identität, Geborgenheit und Genuss (Kopp, 2019).

BEI KONSUMENTEN BESTEHT INTERESSE FÜR, ABER AUCH VERUNSICHERUNG DURCH VERSCHIEDENE ERNÄHRUNGSFORMEN.

Quantität vs. Qualität

Die meisten Ernährungstrends bzw. -formen basieren auf einem immanenten Gesundheitsversprechen, das deren Attraktivität angesichts des im Fitnessbereich vorherrschenden Selbstoptimierungsparadigmas erhöht. Diese Formen der Ernährung stossen damit bei interessierten Laien auf grosse Resonanz. In diesem Zusammenhang erweist sich das Internet als Fluch und Segen zugleich: Es gibt kein Lektorat, keine Kontrolle und kein Auswahlverfahren, das die Qualität der publizierten Inhalte sicherstellt. Alle Infos sind in gleicher Form verfügbar (Kriz, Möseneder & Leitner, 2019). Aufgrund der teils widersprüchlichen Informationen im Internet zum

Thema Ernährung konnte in einer Befragung von Ernährungsexpertinnen und -experten eine Verunsicherung bei den Konsumenten bezüglich der richtigen Ernährungsform dokumentiert werden (Schmökel & Frey, 2020).

Das Smartphone gehört schon zum Besteck

Die Gabel in der einen, das Smartphone in der anderen Hand. Die digital immer mobiler werdende Gesellschaft fordert auch bei der Ernährung ihren Tribut: Zeitmangel und digitale Ablenkungen haben zu einem veränderten Ernährungsverhalten geführt. Gemeinsame Essroutinen sind individuellen Präferenzen gewichen. Die Menschen verbringen zunehmend mehr Zeit auf der Arbeit, haben wenig Zeit zum Kochen und essen oft ausser Haus (Techniker Krankenkasse, 2021). Schnell unterwegs etwas beim Bäcker besorgen und im Auto, Zug oder beim Gehen essen – das sogenannte Snacking ist für ▶

viele Normalität. Zudem wird oftmals auf einen Lieferservice, Fertigprodukte oder Tiefkühllebensmittel zurückgegriffen. Dabei richtet sich die Wahl des Essens nach den Vorlieben der einzelnen Familienmitglieder (Fischer, 2014).

Vom Wissen zum Handeln

Doch Ernährungstrend hin oder her: Wenn die Lebensmittelauswahl nicht ausgewogen ist, bringt auch der beste Trend nichts. Der Begriff «Ernährungskompetenz» beschreibt die Fähigkeit eines Menschen, die komplexen Anforderungen einer ausgewogenen Ernährung im Alltag in angemessenes Handeln umzusetzen. Die praktische Kompetenz, wie z. B. das Zubereiten einer ausgewogenen Mahlzeit, scheint dabei für das Ernährungsverhalten relevanter zu sein als das banale Ernährungswissen (bspw. Nudeln liefern Kohlenhydrate). Manchmal fehlen Kunden einfach die Ideen, um das Ernährungswissen in die Praxis umzusetzen (Zastrow, Neher, Pentner & Hassel, 2021).

Wichtigkeit der Beraterinnen und Berater

Wie bereits erwähnt, hat eine Befragung von Ernährungsexperten zu deren Eindrücken aus der Praxis deutlich gemacht, dass bei Konsumenten Interesse für, aber auch Verunsicherung durch die verschiedenen Ernährungsformen und -konzepte besteht. Aufgrund dieser Entwicklungen ist die Beratung durch Ernährungsexperten notwendiger denn je (Schmökel & Frey, 2020).

Kundenzufriedenheit als oberste Priorität

Zusammenfassend legen diese Aussagen für die Zukunft der professionellen Ernährungsberatung im Center die Erkenntnis nahe, dass Kundinnen und Kunden auf Basis von Lebensstil und Alltagssituation, individuellen Präferenzen und Abneigungen sowie gegebenenfalls unter Berücksichtigung von Unverträglichkeiten und Allergien eine massgeschneiderte, Erfolg versprechende Ernährungsberatung erhalten möchten

(Holzapfel, Dawczynski, Henze & Simon, 2021). Die Art der Kommunikation sollte auf die Zielgruppe abgestimmt sein und auf wissenschaftlichen Erkenntnissen beruhen sowie die individuellen gesundheitlichen, sozialen, kulturellen, ökonomischen und ökologischen Dimensionen von Ernährung berücksichtigen (Koordinierungskreis zur Qualitätssicherung in der Ernährungsberatung und Ernährungsbildung, 2019).

Schlussendlich gilt für jede (Dienst-)Leistung: Kundenzufriedenheit entsteht erst, nachdem der Kunde die Istleistung mit der individuell subjektiv erwarteten Sollleistung verglichen hat und das Ergebnis als positiv bewertet. Dabei hat die individuelle Kundenzufriedenheit Auswirkungen auf die Kundenloyalität. Der Kunde bleibt durch Wiederkäufe oder Zusatzkäufe dem Unternehmen treu oder empfiehlt dieses sogar aktiv weiter. (Homburg & Bucerius, 2016).

Um einerseits den Ansprüchen der Kundschaft, aber andererseits auch den wirtschaftlichen Ansprüchen des Unternehmens gerecht zu werden, ist es notwendig, dass sich der Berater individuell auf den Klienten anpassen und somit eine ganzheitliche Beratung sicherstellen kann.

Fazit

Es lässt sich festhalten, dass die Ansprüche der Kundschaft an eine Ernährungsberatung immer weiter steigen. Daher sollten Ernährungsberaterinnen und -berater individuell auf ihre Kunden eingehen können und über die neuesten Ernährungstrends Bescheid wissen. Da viele Unwahrheiten über das Thema Ernährung im Umlauf sind, gehört es zu den Aufgaben des Beraters, diese Unwahrheiten aufzudecken und dem Kunden qualifiziertes Wissen mitzugeben. Denn nur ein zufriedener Kunde bleibt längerfristig in der Beratung und empfiehlt die Dienstleistung weiter. ■

DIE PROFESSIONELLE ERNÄHRUNGSBERATUNG SOLLTE AUF WISSENSCHAFTLICHEN ERKENNTNISSEN BERUHEN.



Antje Ruhwedel

Antje Ruhwedel, M. A. Prävention und Gesundheitsmanagement, ist Dozentin und Tutorin der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement sowie Referentin für die BSA-Akademie. Sie ist selbstständige zertifizierte Ernährungsberaterin mit eigener Praxis sowie Inhaberin eines Gesundheitsstudios.

www.dhfp-g-bsa.de

Auszug aus der Literaturliste

Holzapfel, C., Dawczynski, C., Henze, A. & Simon, M.-C. (2021). Personalized dietary recommendations for weight loss. A scientific perspective from various angles. *Ernährungs Umschau*, 68 (2), 26–35.

Leitzmann, C. & Keller, M. (2020). *Vegetarische und vegane Ernährung* (4. Aufl.). Stuttgart: Eugen Ulmer.

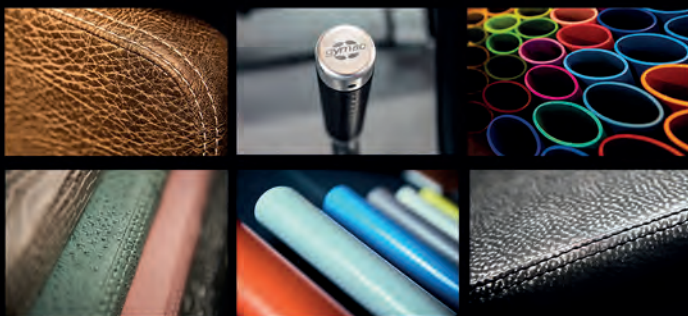
Für eine vollständige Literaturliste kontaktieren Sie bitte info@fitness-tribune.com.

MASSGESCHNEIDERTE KRAFTGERÄTE

Unvergleichliche Individualität
Einzigartig individualisierbar

Bei uns kannst du jeden Schritt nach deinen Massen und Wünschen anpassen. Beginnend mit dem Rahmen, welcher in deinen Wunschfarben lackiert wird, über die Polster, mit verschiedensten Materialien und Stickereien, bis hin zu den Nähten. Alles in den Farben, Varianten und Materialien deiner Wahl, bis ins kleinste Detail individualisierbar – hier sind deiner Fantasie keine Grenzen gesetzt!

Mach Dein Gym zu einem Ort, der deine Persönlichkeit widerspiegelt. Egal, ob du ein luxuriöses Ambiente oder einen energiegeladenen Look bevorzugst – mit unseren individualisierbaren Kraftgeräten kannst du dein Trainingserlebnis auf eine völlig neue Ebene heben.



MADE IN GERMANY

www.gym80.ch

info@gym80.ch

tel: 044 51 50 395

#KINGOFMACHINES

Forschungsergebnisse im Fokus

Wissenschaft für die Trainingspraxis

Krafttraining gegen Bluthochdruck

Strength training for arterial hypertension treatment: a systematic review and meta-analysis

Arterielle Hypertonie stellt einen zentralen Risikofaktor dar und ist für 13,8 Prozent der weltweit durch Herz-Kreislauf-Erkrankungen verursachten Todesfälle verantwortlich. Die Studie untersuchte die Effekte von Krafttraining auf den Blutdruck von Hypertoniepatienten.

Im Rahmen des systematischen Reviews wurden die Datenbanken PubMed, Embase, Scopus, Cochrane Library sowie ein WHO-Portal durchsucht. Nach Berücksichtigung von Ein-/Ausschlusskriterien wurden 14 Studien in die Auswertung einbezogen. Die Metaanalyse zeigte, dass die syst- und diastolischen Blutdruckwerte durch Krafttrainingseinheiten signifikant gesenkt wurden. Die positivsten Effekte wurden bei Protokollen mit mässiger bis starker Intensität, einer Trainingshäufigkeit von mindestens zwei Mal pro Woche und einer Mindestdauer von acht Wochen beobachtet.

Mit seinen gesundheitspositiven Effekten leistet regelmäßiges Krafttraining im Fitnesscenter einen wichtigen Beitrag zur Bekämpfung von Bluthochdruck und kann sowohl zur Behandlung als auch zur Prävention effektiv eingesetzt werden.



Literaturliste

Correia, R. R., Cruz Veras, A. S., Tebar, W. R., Rufino, J. C., Batista, V. R. G. & Teixeira, G. R. (2023). Strength training for arterial hypertension treatment: a systematic review and meta-analysis of randomized clinical trials. *Scientific Reports*, 13 (2011), 1–15.

Neue internationale EMS-Guidelines

Position statement and updated international guideline for safe and effective whole-body electromyostimulation training

Auf Basis aktueller Forschungsergebnisse diskutieren internationale EMS-Experten in ihrem Beitrag kritische Marktentwicklungen und leiten daraus praxisnahe Empfehlungen für ein sicheres und effektives GK-EMS-Training ab.

Mittels einer mehrstufigen Delphi-Methode erarbeitete ein Expertenteam aus Deutschland, Brasilien, Italien, Spanien und den USA neue evidenzbasierte Leitlinien. Die Empfehlungen umfassen relevante Sicherheitsaspekte – von der richtigen Vorbereitung über die zielführende GK-EMS-Anwendung bis hin zur professionellen Nachbereitung (Regenerationszeiten etc.). Besonderes Augenmerk wurde auf die obligatorische Trainerqualifikation, eine individuelle Anamnese unter Berücksichtigung von Kontraindikationen und eine konsequente, engmaschige Trainingsüberwachung mit einem maximalen Betreuungsschlüssel von eins zu zwei gelegt.

Das neue Positionspapier gibt EMS-Anbietern wertvolle Orientierung und trägt mit seinen Leitlinien zu mehr Sicherheit im Bereich der nichtmedizinischen, kommerziellen GK-EMS-Anwendung bei.



Literaturliste

Kemmler, W., Fröhlich, M., Ludwig, O., Eifler, C., von Stengel, S., Willert, S. et al. (2023). Position statement and updated international guideline for safe and effective whole-body electromyostimulation training – the need for common sense in WB-EMS application. *Frontiers in Physiology*, 14, 1–7.



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.



Eiweiss in die Ernährung integrieren

Sind Eiweissriegel, Proteinpuddings und Co. gesund?

Immer mehr Menschen trainieren im Fitnesscenter. Um die Muskulatur entsprechend zu versorgen, wird eine ausreichende Menge Eiweiss benötigt. Die Zeiten, in denen eine eiweisshaltige Ernährung primär aus Fleisch, Fisch, Eiern und Eiweissshakes bestand, haben sich geändert. Das haben auch Hersteller von Lebensmitteln erkannt und so kommen immer mehr eiweissangereicherte Lebensmittel auf den Markt. Ganz vorne angesiedelt sind Süssspeisen wie Eiweissriegel oder proteinangereicherte Milchdesserts.

Die Empfehlung des Bundesamts für Lebensmittelsicherheit und Veterinärwesen (BLV) für die Eiweisszufuhr eines Erwachsenen beträgt 0,8 Gramm Eiweiss pro Kilogramm Körpergewicht pro Tag. Bei Sportlern steigt dieser Wert auf bis zu zwei Gramm Eiweiss an (König et al., 2020). Ein 70 Kilogramm schwerer Athlet hat also je nach sportlicher Belastung einen Proteinbedarf von bis zu 140 g/Tag. Um diesen Bedarf zu decken, bieten Hersteller proteinangereicherte Süssspeisen an. Viele davon haben einen Eiweissgehalt von 15 bis 30 Gramm pro Portion, der z. B. mit einer Mahlzeit mit mehreren Eiern vergleichbar ist.

Ist es sinnvoll, solche Produkte fest in die alltägliche Ernährung einzubauen?

Eine eiweissbetonte Ernährung dient nicht nur dem Muskelaufbau. Eiweiss hat noch weitere positive Effekte. Vor allem bei einer kalorienreduzierten Ernährungsform sorgt es für eine bessere Sättigung und wirkt dem Muskelabbau entgegen. Dadurch kann eine Gewichtsreduktion sinnvoll durch Protein unterstützt werden.

Die eiweissangereicherten Süssspeisen stellen zwar eine Abwechslung zur klassischen eiweisshaltigen Kost dar, jedoch sind sie oftmals mit vielen Zusatzstoffen versehen. In Lebensmitteln wie Eiern und Hülsenfrüchten sind neben dem Eiweissanteil

auch viele Vitamine und Mineralstoffe enthalten. Ausserdem besitzen Hülsenfrüchte einen hohen Gehalt an Ballaststoffen, die in Eiweissriegeln und Proteindesserts meist fehlen. Man kann diese Süssspeisen eher als Ersatz zu einer herkömmlichen Süssspeise sehen, da dort z. B. oftmals der Zucker- und Energiegehalt reduziert ist. Sie stellen jedoch keine sinnvolle Alternative zu einer eiweissreichen und naturbelassenen Ernährung dar. ■



Im Fachbereich Ernährung weiterbilden

Der Lehrgang «Berater/in für Sporternährung» an der BSA-Akademie bietet die Möglichkeit, sich aus wissenschaftlicher und anwendungsorientierter Sicht dem Thema Sporternährung in verschiedenen Sportarten wie Kraft-, Spiel- und Ausdauersport etc. zu widmen. Auch die aktuelle Studienlage zum Nutzen von Nahrungsergänzungsmitteln wird aufgegriffen und diskutiert.

www.bsa-akademie.de/bese

Auszug aus der Literaturliste

Bundesamt für Lebensmittelsicherheit und Veterinärwesen (2021): Empfehlungen zu Proteinen. Zugriff am 11.07.2023. Verfügbar unter <https://www.blv.admin.ch/dam/blv/de/dokumente/lebensmittel-und-ernaehrung/ernaehrung/empfehlungen-proteinen.pdf.download.pdf/empfehlungen-proteinen.pdf>

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

best **4** health


InBody 970

für Gesundheitsexperten

- präzise
- einzigartig
- genial



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

 No Pacemaker
带有心脏起搏器的患者不能使用
ペースメーカーを装着の方には使用し
ないでください

Nicht wirklich gesucht, aber trotzdem gefunden

Traumstudium. Traumberuf. Traumarbeitgeber.



Der Plan war eigentlich, sich erst einmal beruflich ein wenig auszuprobieren – auch im Rahmen eines dualen Studiums. Also begann David Niederberger sein Bachelor-Studium Fitnessökonomie bei der SAFS, dem offiziellen Kooperationspartner der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) in der Schweiz. In kürzester Zeit wurde eines dabei deutlich: Die Suche nach dem Traumberuf war vorbei. Für David Niederberger passte die Kombination aus Studium und Ausbildung einfach zu 100 Prozent. Wir haben mit ihm über seine Erfahrung, seinen Alltag und seine berufliche Zukunft gesprochen.

FITNESS TRIBUNE: David, du arbeitest bei Panthera Ladys Gym, wie kam es dazu?

David Niederberger: Ich probierte nach meinem kaufmännischen Abschluss und der Berufsmaturität ein paar Jahre

verschiedene Jobs aus und wollte mich daher auch gern für das duale DHfPG-Studium Bachelor of Arts Fitnessökonomie am Schweizer Studienzentrum, genauer bei der SAFS anmelden. Dieses kombiniert ein Studium mit einer Ausbildung in einem Betrieb. Daher war Voraussetzung für den Studien-

beginn eine mindestens 50-Prozent-Stelle im Bereich Sport/Fitness/Bewegung. Nach einigen Absagen von Fitnesscentern mit der Begründung: «Kein Personalbedarf», stiess ich auf das Panthera Ladys Gym ganz in meiner Nähe. Ich hatte mitbekommen, dass diese gerade jemanden suchten für eine Teilzeitstelle, weshalb ich mich daraufhin an besagter Adresse bewarb. Die Stelle erhielt ich, das Studium konnte beginnen. Anfänglich ehrlich gesagt vor allem als Mittel zum Zweck war es schon bald mehr als das. Ich wurde stets sowohl von den Mitarbeitenden, der Centerleitung als auch von den Kundinnen sehr gut behandelt und die Leute waren immer sehr nett zu mir. Weshalb ich nach dem Studium im Panthera geblieben bin. Daraus sind nun letzten Oktober bereits zehn Jahre geworden.

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

DN: Ich habe nach Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten in der Fitnessbranche gesucht, primär im Internet. Dabei bin ich auf den Studiengang Bachelor of Arts Fitnessökonomie gestossen. Dass ich den Studiengang einer deutschen Hochschule bei der SAFS in der Schweiz absolvieren konnte, war ein zusätzlicher Pluspunkt.

FT: Weshalb hast du dich für den Studiengang B. A. Fitnessökonomie entschieden?

DN: Ehrlicherweise hatte ich am Anfang auch mit dem dualen DHfPG-Studiengang Sportökonomie geliebäugelt, habe mich dann aber in Abstimmung mit der SAFS für Fitnessökonomie entschieden. Diesen Input der SAFS respektive meine daraus erfolgte Entscheidung bereue ich in keinem Moment.

FT: Wie verlief dein Studium und welche Position hast du jetzt?

DN: Das Studium neben der Arbeit verlief sehr gut. Sowohl meine Kommilitoninnen und Kommilitonen als auch die Dozierenden empfand ich als angenehm und umgänglich. Für mich als Landei war es auch immer interessant, alle paar Wochen in die Grossstadt zu fahren, um da ein paar Tage Unterricht zu erhalten in einer Thematik, die mich interessierte. Die gelegentlichen Besuche von grossen und namhaften Fitnesscentern und das Trainieren in ebendiesen stellte einen zusätzlichen Reiz dar. Das ist zehn Jahre her, die grossen Namen haben es inzwischen auch aufs Land geschafft. Im Betrieb bin ich nach wie vor angestellt als Mitarbeiter, sozusagen die «rechte Hand der Centerleitung».

FT: Erzähl mal, wie sieht ein typischer Arbeitstag bei dir aus?

DN: Da ich in der Spätschicht arbeite oder jeweils am Abend noch Musik mache, beginnt mein Tag nicht sehr früh. Meistens stehe ich zwischen 8.15 und 8.45 Uhr auf. Dann esse ich haufenweise Kohlenhydrate, packe meine Sachen, mache mich bereit für den Tag und gehe dann zum Training, entweder joggen oder ins Gym. Meine Arbeitsschicht beginnt dann

meistens um 13.00 Uhr mittags und endet um ca. 21.30 Uhr. Häufig gehe ich danach noch in den Musikraum und mache meine Fingerübungen am Piano oder der Gitarre. So sehen zumindest die Tage von Montag bis Donnerstag aus. Von Freitag bis Sonntag stehe ich auf, esse haufenweise Kohlenhydrate und mache danach häufig Musik bis in den Abend, eine kurze Mittagspause inklusive. Oder ich habe einen Gig, dann sieht der Tagesplan wieder anders aus.

FT: Was kannst du hierbei aus deinem Studium in deiner täglichen Arbeit als Fitnessinstructor umsetzen?

DN: Vor allem die Grundlagen in Anatomie sind mir bis heute täglich eine gute Unterstützung. Diesen Bereich empfand ich schon früher als besonders interessant. Es ist ein Vorteil, wenn man bei einem Kreuzbandriss ein massgeschneidertes Programm in der Rekonvaleszenz, allenfalls auch in Begleitung durch die Physiotherapie erstellen kann. Diese Grundlage gab mir das Studium an der DHfPG.

FT: Wie geht es beruflich für dich weiter?

DN: Ich gehe mit meinem neuen Projekt DAVE & THE DUDES Ende September und im Oktober auf Tour durch die Schweiz und möglicherweise folgt noch eine Deutschland-Support-Tour im November und Dezember. Daneben spiele ich noch den einen oder anderen Akustikgig im Rahmen meiner Evergreen-Coverkonzerte. Ich bin also zeitlich vorerst gut ausgelastet und freue mich auf die kommenden Herausforderungen. ■

Über den Interviewpartner:

David Niederberger hat von 2012 bis 2016 den Studiengang B. A. Fitnessökonomie an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) in der Schweiz absolviert. Der 33-Jährige arbeitet seit 2012 im Panthera Ladys Gym in Stans.

Nebenbei ist er mit seiner Band Dave & The Dudes im Musikgeschäft tätig. Im Frühjahr erschien seine erste Single «Down for the Count». Für den Herbst ist die erste Tour mit zehn Shows durch die Schweiz geplant.

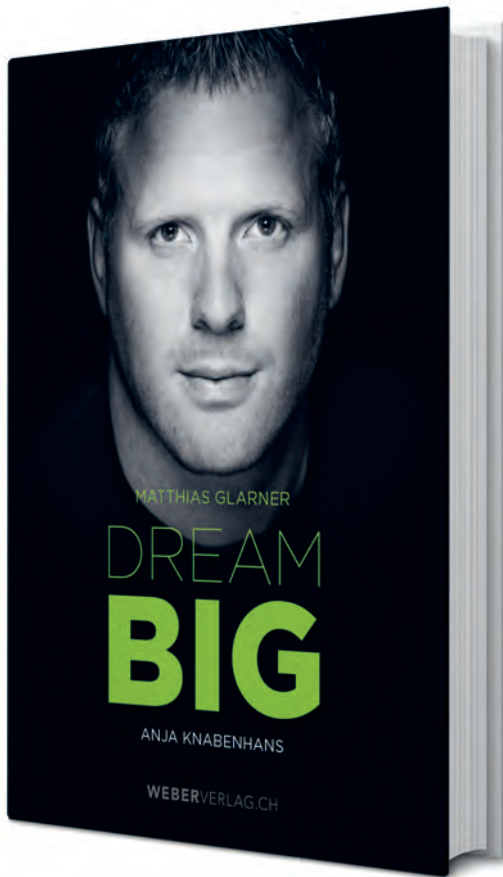


Die DHfPG in drei Worten?

lehrreich, unkompliziert, sympathisch

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.



#Dream Big

Zusammen mit der Autorin Anja Knabenhans blickt Matthias Glarner auf sein Leben als Spitzensportler zurück. In seinem Buch #Dream Big erzählt er seine ganz persönliche Geschichte.

Anja Knabenhans arbeitete 15 Jahre lang als Sportjournalistin für die Neue Zürcher Zeitung. Hier spezialisierte sie sich unter anderem auf Schwingen. Heute ist sie selbstständige Autorin und leitet die ding ding ding GmbH (www.dingdingding.ch), ihre eigene Agentur für Text, Konzept und Audio. Zusätzlich ist sie Mitbesitzerin und Textchefin der Elternplattform Any Working Mom (www.anyworkingmom.com).

Mit acht Jahren stand Matthias Glarner das erste Mal im Sägemehl. Dann thronte er an der Spitze: als der herausragendste Schwinger, der Schwingerkönig 2016 in Estavayer-le-Lac. Doch dann stürzte er tief. Nach einem zwölf Meter tiefen Fall aus einer Seilbahngondel landete Matthias Glarner im Spital. Wie schafft man es, sich zum stärksten Schwinger im Sägemehring emporzuarbeiten? Wie kämpft man sich zurück nach einem einschneidenden Schicksalsschlag? Matthias Glarner teilt in seinem Buch #Dream Big seine ganz persönliche Geschichte und enthüllt dabei auch Dinge, die er bislang für sich behalten hat. Dieses Buch soll alle inspirieren, die ein

Ziel erreichen möchten – sei es im Sport, im Beruf oder allgemein im Leben. Und jene, die erprobte Strategien und Methoden suchen, die in konkreten Situationen dargelegt werden. Wie geht man mit Zweifeln, Niederlagen, Motivationsproblemen oder Blockaden um? Wie definiert man Ziele, schärft den Blick für das Wesentliche und eliminiert störende Faktoren? Wann ist es an der Zeit, die Notbremse zu ziehen und wie macht man das? Matthias Glarner und seine engsten sportlichen Betreuer gewähren tiefgreifende Einblicke für all jene, die grosse Träume haben und bereit sind, hart zu arbeiten.

Matthias Glarner betrieb insgesamt 26 Jahre lang Schwingen auf höchstem Niveau. Nach dem Rücktritt vom aktiven Schwingsport 2019 begann ein neuer Abschnitt in seinem Leben. 2021 gründete Matthias zusammen mit Roland Fuchs Spirit4Sports Pro. Mit diesem Projekt verwirklichen die beiden sich einen Traum. Matthias Glarner und Roland Fuchs wollen mit Spirit4Sports Pro jungen und arrivierten Athleten etwas zurückgeben und ihr Know-how gezielt einsetzen.

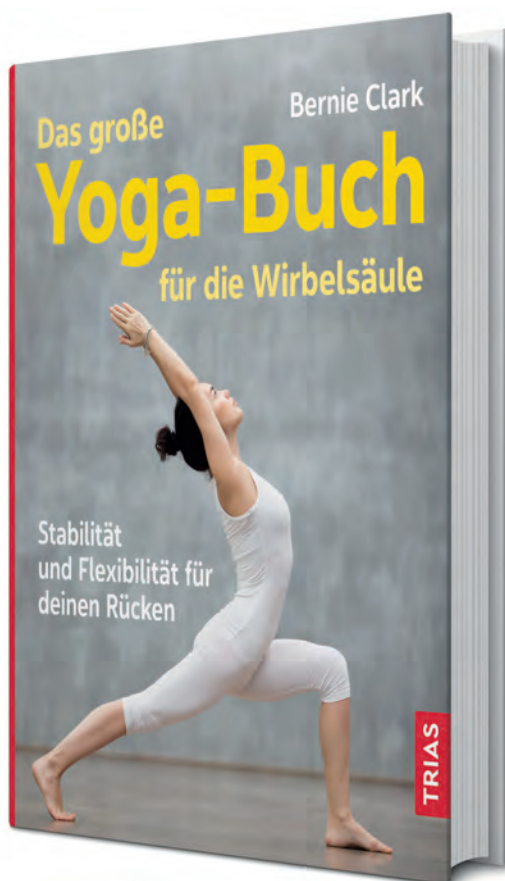
Matthias Glarner, Anja Knabenhans | #Dream Big | WEBER VERLAG AG, 2021 | ISBN: 978-3-03818-315-0

IHRE MEINUNG IST UNS WICHTIG!

Wie hat Ihnen unsere neue Ausgabe der FT gefallen? Nehmen Sie bis zum 10. September 2023 an unserer Leserumfrage teil! Durch Ihr Mitwirken leisten Sie einen wertvollen Beitrag zur Verbesserung der Qualität unseres Fachmagazins. Scannen Sie einfach den QR-Code oder nutzen Sie folgenden Link: bit.ly/umfrage_ft_204

Wir danken Ihnen und freuen uns, Sie in der nächsten Ausgabe und über unsere Social-Media-Kanäle wieder begrüßen zu dürfen!





Das große Yoga-Buch für die Wirbelsäule

Seit 25 Jahren ist Bernie Clark bereits als Yoga-Lehrer aktiv und bildet zudem Yoga-Lehrer aus. Seit über 30 Jahren widmet er sich intensiv Meditationstechniken. In seinem neuesten Buch über die Yoga-Praxis für die Wirbelsäule ist es sein Hauptanliegen, die ideale Balance zwischen Stabilität und Flexibilität für den Rücken zu vermitteln. Bernie Clark liebt es, neue Dinge zu entdecken, die ihn faszinieren, und sein Wissen weiterzugeben.

In heutigen Yoga-Praktiken liegt oft ein starker Fokus auf der Steigerung der Beweglichkeit, wobei die Bedeutung der Stabilität häufig vernachlässigt wird. Die Konsequenzen können sich in Form von Rückenschmerzen und Bandscheibenschäden zeigen. Der Yin-Yoga-Experte Bernie Clark aus Kanada hat sich zum Ziel gesetzt, mit seinem Buch «Das große Yoga-Buch für die Wirbelsäule – Stabilität und Flexibilität für deinen Rücken» hiergegen den optimalen Ansatz zu finden. Dabei richtet er sich sowohl an Schülerinnen und Schüler, die Yoga praktizieren, als auch an Yoga-Lehrerinnen und -Lehrer. Sein Buch bietet einen umfassenden Leitfaden, um die ideale Balance zwischen Stabilität und Flexibilität für einen gesunden Rücken zu erreichen. Dabei gliedert er die Wirbelsäule in verschiedene Segmente, nämlich das Achsenskelett, den Sakralkomplex, die Lenden- und Brustwirbelsäule sowie den Halswirbelkomplex. Jedes einzelne Segment wird ausführlich erklärt, einschliesslich seiner Struktur und Funktion. Unterstützt werden diese Erläuterungen durch detaillierte Zeichnungen, zahlreiche Exkurse sowie Verweise auf vertiefende Artikel im Internet. Zudem gibt der Autor wertvolle Tipps für den Yoga-Unterricht in Bezug auf die einzelnen Wirbelsäulensegmente.

Bernie Clark liefert in seinem Buch umfassende Informationen über das komplexe Zusammenspiel von Knochen, Gelenken, Bändern, Faszien, Sehnen und Muskeln entlang der gesamten Wirbelsäule, von der Halswirbelsäule bis zur Lendenwirbelsäule. Er betont, dass jeder Mensch einzigartig ist und daher ein individuelles Training benötigt. In diesem Zusammenhang zeigt er, wie man herausfinden kann, welche Asanas (Yoga-Positionen) für einen geeignet sind und wie sie entsprechend angepasst werden können, insbesondere bei eingeschränkter Beweglichkeit. Dabei legt er grossen Wert auf die Bedeutung einer persönlich zugeschnittenen und achtsamen Yoga-Praxis.

Bernie Clark liefert in seinem Buch umfassende Informationen über das komplexe Zusammenspiel von Knochen, Gelenken, Bändern, Faszien, Sehnen und Muskeln entlang der gesamten Wirbelsäule, von der Halswirbelsäule bis zur Lendenwirbelsäule. Er betont, dass jeder Mensch einzigartig ist und daher ein individuelles Training benötigt. In diesem Zusammenhang zeigt er, wie man herausfinden kann, welche Asanas (Yoga-Positionen) für einen geeignet sind und wie sie entsprechend angepasst werden können, insbesondere bei eingeschränkter Beweglichkeit. Dabei legt er grossen Wert auf die Bedeutung einer persönlich zugeschnittenen und achtsamen Yoga-Praxis.

Bernie Clark, Nicole Meyer | Das große Yoga-Buch für die Wirbelsäule | TRIAS Verlag, 2022 | ISBN: 978-3-432-11567-2

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.**



Siete tipi da «un altro set ancora» oppure «basta per oggi»?

Una cosa è fuori questione: il tipo che dice «un altro set ancora» aumenta ovviamente il successo dell'allenamento. Tuttavia, in situazioni simili, spesso vince la pigrizia e quindi si lascia perdere. A fine giornata, cosa importa se si fa un po' più o un po' meno esercizio fisico? Nelle sue ultime «Raccomandazioni svizzere sull'attività fisica» il network hepa.ch (acronimo che deriva da «Health Enhancing Physical Activity») afferma espressamente: sì, ogni movimento conta. Con l'hashtag #ogni movimento conta, l'Ufficio federale della sanità pubblica, tra i sostenitori della rete hepa.ch, organizza dal 4 al 10 settembre in collaborazione con swiss active una settimana di iniziative per promuovere l'attività fisica, – tutti i centri fitness svizzeri sono cordialmente invitati a partecipare. Maggiori informazioni sulla campagna a pagina 37.

Pochi giorni dopo, il 23 settembre 2023, nell'ambito della giornata europea #BEACTIVE DAY, i centri fitness potranno proporre insieme più attività fisica oltre i confini di ciascun Paese. Nell'ambito della campagna, che si svolge all'inizio della Settimana europea dello sport, i centri possono risvegliare il piacere di fare attività fisica procurandosi allo stesso tempo visibilità. Naturalmente, i centri verranno aiutati a pianificare le iniziative con suggerimenti ed esempi. Maggiori informazioni sulla campagna a pagina 48.

A differenza di molti, Matthias Glarner è cresciuto in una «famiglia attiva». Lo sport, in particolare la lotta svizzera è stata una delle sue passioni fin dalla prima infanzia. Una delle domande che gli abbiamo rivolto nell'intervista è come la pratica sportiva si sia tradotta in una carriera professionale e come abbia vissuto il suo più grande successo, il titolo di re della lotta svizzera nel 2016 (da pag. 8).

Simon Haldemann, direttore del primo centro Gold's Gym in Svizzera, e ancora all'inizio della sua carriera nel settore del fitness. 1 redattori della FITNESS TRIBUNE non si sono lasciati sfuggire l'occasione di scoprire in un'intervista quale sia la reale qualità dietro questo leggendario marchio (da pag. 12).

Come in ogni numero, raccomandiamo in particolare la lettura degli articoli specialistici. Ad esempio, Dan Aeschlimann affronta il tema del «Controllo dell'allenamento tramite il consumo di carboidrati», ovvero, quale influenza esercita considerare il consumo di carboidrati sul controllo dell'allenamento di resistenza? Michelle Schmitt e Laura Blanz affrontano l'interessante questione del ritmo cardiaco, ovvero, essendo a conoscenza, in che misura può essere impiegato per ottimizzare l'allenamento?

Come di consueto, l'attenzione si concentra ancora una volta sulla parola chiave «ottimizzazione», sia in termini di allenamento che di management o di visibilità. Ma per essere il più possibile vicini alle vostre esigenze, alle vostre domande e ai vostri desideri, cari lettori, anche noi dobbiamo migliorare costantemente. Per tale motivo, da subito in ogni numero della FITNESS TRIBUNE verrà condotto un sondaggio tra i lettori, al quale potrete partecipare in modo anonimo e gratuito. Vi chiediamo cortesemente di impegnarvi affinché potremo continuare a progredire e a offrirvi la migliore qualità possibile. Per saperne di più sul sondaggio, andate a pagina 35.

Buona lettura.
FITNESS TRIBUNE



Êtes-vous du style « une série, ça va encore » ou du style « ça suffit pour aujourd'hui » ?

Une chose est sûre : le bénéfice de l'entraînement de celui qui se dit qu'« une série, ça va encore » sera certes supérieur mais, bien souvent, le flemmard qui sommeille en nous sort victorieux et nous incite à jeter l'éponge pour aujourd'hui. Un peu d'activité physique en plus ou en moins à la fin de la journée, ça ne compte pas vraiment, n'est-ce pas ? Dans ses dernières « Recommandations suisses en matière d'activité physique », le réseau hepa.ch (un sigle dérivé de l'anglais « Health-Enhancing Physical Activity » qui signifie « Promouvoir la santé par le biais de l'activité physique ») affirme sans hésitation : mais si, chaque mouvement compte ! Sous le hashtag #chaquemouvement-compte, l'Office fédéral de la santé publique suisse, l'un des organes responsables du réseau hepa.ch, propose du 4 au 10 septembre, avec le soutien de swiss active qui en est à l'origine, une semaine d'action incitant à bouger plus – tous les centres de fitness suisses sont invités à y participer. Pour plus d'informations sur la semaine d'action, reportez-vous à la page 37.

Quelques jours plus tard, le 23 septembre 2023, les centres de fitness pourront ensuite promouvoir l'activité physique lors du #BEACTIVE DAY, une campagne européenne réunissant plusieurs pays. Dans le cadre de cette campagne, qui aura lieu au début de la Semaine européenne du sport, les centres organiseront des actions visant à susciter le plaisir de bouger tout en attirant l'attention sur eux. Bien sûr, une aide, des sources d'inspiration et des exemples sur la façon de planifier leurs actions seront proposés aux centres de fitness. Vous trouverez plus de détails à partir de la page 48.

Contrairement à beaucoup d'autres, Matthias Glarner a grandi dans une « famille active ». C'est ainsi que le sport, et surtout la lutte, sont devenus pour lui des passions, et ce, depuis sa plus tendre enfance. Lors de l'entretien qu'il nous a accordé (à

partir de la page 8), il nous explique comment il a fait de cette passion un métier et comment, en 2016, il a été sacré Roi de la lutte, son plus grand succès.

Encore en début de carrière dans le secteur du fitness, Simon Haldemann dirige le premier Gold's Gym de Suisse. La rédaction de FITNESS TRIBUNE n'a pas manqué de lui demander quelle qualité réelle recèle ce nom de marque légendaire (à partir de la page 12).

Comme dans chaque numéro, nous vous recommandons vivement la lecture des articles scientifiques. Dan Aeschlimann se consacre par exemple à la « gestion de l'entraînement via la consommation de glucides », autrement dit à l'influence de la prise en compte de la consommation de glucides sur la gestion d'un entraînement d'endurance. Enfin, Michelle Schmitt et Laura Blanz se penchent sur l'intérêt de connaître le rythme circadien pour optimiser son entraînement – un sujet passionnant.

Comme d'habitude, qu'il s'agisse d'entraînement, de gestion ou de visibilité, le maître-mot est « optimisation ». Or, pour répondre au mieux à vos besoins, vos questions et vos attentes, chères lectrices et chers lecteurs, nous ciblons, nous aussi, l'optimisation permanente. C'est pourquoi chaque numéro de FITNESS TRIBUNE sera désormais accompagné d'un sondage auquel vous pourrez répondre anonymement et gratuitement. Nous vous demandons de bien vouloir y participer afin que nous puissions continuer à nous améliorer et à vous offrir la meilleure qualité qui soit. Pour plus d'informations sur le sondage auprès des lecteurs, reportez-vous à la page 35.

En vous souhaitant une agréable lecture,
votre FITNESS TRIBUNE

INSERENTENVERZEICHNIS

ACISO	103
ACTIV FITNESS / movemi AG	47
best4health / InBody	91
BESTWIPES / RKS	63
Deutsche Sportakademie	95
DHfPG	71
EGYM	67
Fimex	104
Fit Interiors	101
gym80	87
HWS Huber Widemann Schule	43
Jobform GmbH	1, 41
milon	2
Matrix	30–31, 55
Morgenroth	3
Neogate	4
Porsche Zentrum Zürich	18–19
proxomed Medizintechnik GmbH	11
QualiCert	89
Qualitop	15
SAFS	23, 27, 83, 99
sidea	79
Soledor	75
Starpool	102
Wanzl	49

Veranstalter

SOLEDOR[®]

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

22.09.
2023

SCHWEIZER FITNESS ABEND

HALBINSEL AU
ZÜRICHSEE



PORSCHE

Porsche Zentrum Zürich



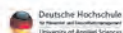
ACISO
FITNESS & HEALTH



AIREX[®]



best health



LES MILLS



E G Y M



WENASPORT
NUTRITION

schweizerabend.ch

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...



qualitop

www.qualitop.ch

QualiCert
CERTIFIED QUALITY

Fit[Safe]

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

DESIGN FIRST.



SCHWEIZ
FIMEX
distribution ag

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

fit interiors



www.jobfitness.ch

Verlags- und Anzeigenadresse:

Fitness-Experte AG
 Albisriederstrasse 226
 8047 Zürich - Schweiz
 Tel. +41 79 523 72 95
 info@fitness-tribune.com
 www.fitnesstribune.com

Verwaltungsrat:
 Remo Andrighetto, René Stoss

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 2023/2024

Ausgabe:	Einsendeschluss für Redaktion:	Einsendeschluss für Anzeigen:	Erscheinungsdatum:
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
Nr. 207, Februar/März	03.01.2024	17.01.2024	3. Februarwoche 2024

Anzeige

IHR PARTNER FÜR SPA UND WELLNESS



wellness concept



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

WELTNEUHEIT

BeautyCare Shorts

by EasyMotionSkin



Erfolg
mit
System



SICHER DIR JETZT DEINEN
STANDORT!

Alle Infos zu deinen
Business-Chancen in der Schweiz
bei Ariane Egli
+41 79 700 04 90



[www.aciso.com/
beautycare](http://www.aciso.com/beautycare)

ACISO
CONSULTING & MARKETING

Biostrength™ Schneller bessere Resultate.

AKTIVIERUNG UND MOTIVATION

Biofeedback und KI für
Anleitung in Echtzeit



NEUROMUSKULÄRE STIMULATION

Erhöhte
neuromuskuläre
Aktivität



BIODRIVE SYSTEM

PATENTED

PERSONALISIERTE ROM

Korrekte ROM und Geschwindigkeit



OPTIMALE BELASTUNG

Maximale Muskelkontraktion



KORREKTE KÖRPERHALTUNG

Automatische Einstellung der Sitzposition

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

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

Entdecken Sie mehr auf
technogym.com/FitnessTribune

TECHNOGYM®