

FITNESS[®] TRIBUNE

Nr. 205 | Oktober / November 2023

Swisski
SWISS  SNOWSPORTS

HOME
OF
SNOW-
SPORTS

ARASTRASSE 6

MATRIX FITNESS & SWISS SKI POOL

GEMEINSAMES STREBEN NACH SPITZENLEISTUNG

fitnesstribune.com

MATRIX

EGYM

Gameday. Weckt den Gladiator in dir.

Das neue, interaktive Trainingserlebnis macht das Studio zur Arena.

„Man ist motiviert, man will gewinnen, und es macht richtig Spass!“

Ralf Moeller, EGYM Ambassador

Erfahre mehr
über Gameday.



Freddy Mora +41 (0) 79 123 58 33 | freddy.mora@egym.com

Daniel Holsträter +41 (0) 79 360 10 13 | daniel.holstraeter@egym.com

EGYM | Rüssenstrasse 12 | 6340 Baar



Den Ursprung kennen, heisst, die Branche verstehen

Denken Sie häufig an die Anfänge der Fitness- und Gesundheitsbranche? Kommt wohl darauf an, ob Sie diese hautnah miterlebt haben oder nur vom Hörensagen kennen. Doch warum sollte man sich überhaupt damit beschäftigen? Nun, die Antwort liegt wohl auf der «HAND(-tel)»: Nur wer den Anfang seiner Reise kennt, kann auch das Ziel erreichen.

Auch wenn unsere Redaktion diese Redewendung frei erfunden hat, trifft sie den Kern der Sache. Wir müssen verstehen, warum die Pioniere unserer Branche trotz widrigster Umstände an ihrer Idee von Fitness- und Gesundheitstraining für jeden festgehalten haben, warum vieles, was heute selbstverständlich ist, vor einigen Jahrzehnten als fast schon «revolutionär» galt und wie sich die Branche von ihren Anfängen bis heute entwickelt hat. Nur dann können wir die aktuelle Situation verstehen und passende Massnahmen für Verbesserung, Fortschritt und Bewegung initiieren.

Zwei herausragende Traditionsunternehmen, an deren Beispiel die Anfänge der Branche besonders deutlich werden, sind Kieser Training (1967) und Technogym (1983). Beide Unternehmen entstanden nur aufgrund des Innovationsgeistes und Durchhaltevermögens ihrer Gründer: Ab Seite 14 finden Sie die spannende Geschichte von Werner Kieser und Kieser Training. Nerio Alessandri und Technogym stellen wir ab Seite 44 vor.

Auch Alois Fauster, Inhaber von Alfa Sports & Spa Innsbruck, erinnert sich an Zeiten, in denen die Einführung der «Trainer-B-Lizenz mit integrierter Studioleiter-Qualifikation» (heute: «Fitnesstrainer/in-B-Lizenz») vom Deutschen Bodybuilding und Kraftsport Verband e. V. unter Präsident Albert Busek den Grundstein für die Qualifizierung von Trainern legte. Der 1985 in die Branche gekommene Unternehmer spricht gemeinsam mit seiner Tochter Ellena Fauster, Studioleitung im Alfa Sports & Spa Innsbruck, über die Anfänge, Entwicklung und Zukunft des äusserst erfolgreichen Familienunternehmens (ab S. 50).

Wenn man über die Anfänge der Branche in Österreich spricht, darf natürlich ein Name nicht fehlen: Gottfried Wurpes. Mit ihm haben wir im zweiten Teil unseres Interviews über die Herausforderungen als damaliger Jungunternehmer und über

die sieben Qualitäten, die ihn zum Erfolg geführt haben, gesprochen (ab S. 46).

Doch auch in späteren Dekaden gab es beeindruckende Beispiele für Pioniergeist, wie Nizio Marrumbe unter Beweis stellt: Ohne den Begriff «Personal Training» zu kennen, bot der leidenschaftliche Sportler für Freunde und Verwandte kostenfrei Einzeltrainings an. Erst vor zwölf Jahren kam er aus Mosambik in die Schweiz und legte einen Raketenstart hin: zahlreiche Weiterbildungen bei der SAFS, Tätigkeiten in vielen Fitnesscentern, eigenes Personal-Training-Studio. Die mitreissende Geschichte dieses jungen, ambitionierten Trainers lesen Sie ab Seite 18.

Natürlich liefert auch diese Ausgabe der FITNESS TRIBUNE mit Beiträgen unserer Fachautorinnen und -autoren viel Branchen-Know-how. Lesen Sie u. a. bei Sara Martinovic und Ester Albini, wie Sie die Individualität des Trainings von Frauen steigern können (ab S. 84). Im Beitrag von Jonas Ambühl erfahren Sie, mit welchen Strategien man Mitglieder bei der Gewohnheitsbildung unterstützt (ab S. 80). Und egal, ob Sie Squats lieben oder als «Selbstgeisselung» ansehen, der Fachartikel von Ronny Hänni zur kritischen Betrachtung der Beugtiefe ist in jedem Fall lesenswert (ab S. 76).

Viel Spass beim Lesen
Ihre FITNESS TRIBUNE

Anzeige



Kraftsportflächen + Relaxzonen

Durch die Puzzle-Platten mit Kunstrasen und Gummi werden Flächen für Kraftsport mit Relaxzonen übergangslos ausgelegt.
Eine vielseitige Farbpalette ermöglicht zudem die individuelle Gestaltung Ihrer Sportanlage.
Die präzisionsgeschnittenen Kraftsportplatten werden lose verlegt. Die Verarbeitung ist in Eigenleistung möglich.

www.sportbelag.eu

Prospekte + Preise unter:

- > 19. Kraftsportplatte Puzzle Color
- > 17. Kraftsportflächen Info

SPEZIAL-BELÄGE
morgenroth

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

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

HIGHLIGHTS DIESER AUSGABE



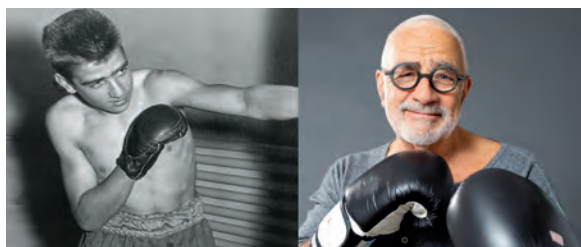
Neue Partnerschaft: Matrix und Swiss Ski Pool

06



LES MILLS: Gruppenfitness gegen Rückenbeschwerden

08



Kieser: Wie Purismus und Effizienz ein Unternehmen zum Erfolg führten

14

Anzeige

WIR DIGITALISIEREN FREIZEITANLAGEN

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

Zutrittskontrolle



Bargeldlose Zahlung



Schranksysteme



RFID-Datenträger



Ihr Digitalisierungspartner

NEOGATE
WIR DIGITALISIEREN FREIZEITBETRIEBE

Mehr Informationen im Web

www.neogate.ch
info@neogate.ch

Kontakt

Neogate AG
Thurgauerstrasse 117
8152 Glattpark

Offizielle Vertretung für

Gantner

INHALTSVERZEICHNIS

SCHWEIZ

Matrix: Neue Partnerschaft mit Swiss Ski Pool	6
LES MILLS: Gruppenfitness gegen Rückenbeschwerden	8
Die Geschichte von Kieser	14
Personal Trainer mit ganzem Herzen	18
HealthExpo 2024: Ausblick	22
Weiterbilden in der Schweiz – Absolventin im Interview	26
Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2024	28
«Schweizer Fitness Abend 2023»	30
swiss active News	32
SAFS News	36
Swiss News	40

ÖSTERREICH

Die Geschichte von Technogym	44
Gottfried Wurpes im Interview	46
Alfa Sports & Spa – Starke Familie mit starkem Konzept	50
Austria News	54

INTERNATIONAL

Europe News	56
Germany News	60
DHfPG/BSA News	62

KOLUMNE

Edy Paul	64
Eric-Pi Zürcher	66

KNOW-HOW

Fachartikel Concurrent Training für Kraftsportler	68
Fachartikel Professionelle Beratung	72
Fachartikel Kniebeuge – Kritische Betrachtung	76
Fachartikel Die Macht der Gewohnheit	80
Fachartikel Frauen optimal betreuen	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



Nizio Marrumbe im Interview: Personal Trainer mit ganzem Herzen **18**



«Schweizer Fitness Abend»: So war das Netzwerktreffen 2023 **30**



Erfolge, Innovationen, Inspirationen – Gottfried Wurpes im Interview **44**

IHRE MEINUNG IST UNS WICHTIG!

Wie hat Ihnen unsere neue Ausgabe der FT gefallen? Nehmen Sie bis zum 26. November 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_205

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



Silvan Nideröst, Geschäftsführer Swiss Ski Pool und Oliver Mueller, Geschäftsführer Johnson Health Tech. Schweiz GmbH bei Swiss-Ski in Worblaufen

Gemeinsames Streben nach Spitzenleistung

Matrix Fitnessgeräte wird Swiss Ski Pool Partner

Matrix Fitnessgeräte, einer der weltweit führenden Hersteller von innovativen Fitnessgeräten, ist offizieller Partner des Swiss Ski Pool. Die Zusammenarbeit zielt darauf ab, den Swiss-Ski Athletinnen und Athleten zu noch besseren Leistungen zu verhelfen. FITNESS TRIBUNE hat mit Silvan Nideröst, Geschäftsführer Swiss Ski Pool, über diese neue Kooperation gesprochen.

FITNESS TRIBUNE: Was waren die Hauptgründe, die Swiss-Ski dazu bewegen haben, eine Kooperation mit Matrix Fitness Geräten einzugehen?

Silvan Nideröst: Skifahrerinnen und Skifahrer trainieren nicht nur im Winter respektive auf Schnee, sondern legen die Basis im Sommer mit gezielten Einheiten im Kraft- und Ausdauerbereich. Matrix als führender Hersteller von Fitnessgeräten kann unsere hohen Erwartungen und Bedürfnisse optimal abdecken. Wir waren von Anfang an begeistert von der Qualität der Produkte und den Menschen hinter den Produkten.

FT: Welche spezifischen Ziele und Vorteile erhofft sich Swiss-Ski von dieser Zusammenarbeit im Hinblick auf die sportliche Leistungsförderung?

SN: Dank der Erfahrung und des umfassenden Portfolios von Matrix erhoffen wir uns, durch die Zusammenarbeit unsere Trainingsgestaltung noch weiter zu optimieren und somit das Leistungsniveau weiter steigern zu können.

FT: Welche besonderen Merkmale von Matrix Fitness Geräten haben Swiss-Ski überzeugt, diese Partnerschaft einzugehen?

SN: Die Produkte sind sehr innovativ, inklusive digitaler Anbindung. Zudem sind wir überzeugt, seitens Matrix die bestmögliche Betreuung und Dienstleistung zu erhalten.

FT: Wie wird die Zusammenarbeit mit Matrix Fitness Geräten dazu beitragen, die Trainingsprozesse der Athletinnen und Athleten von Swiss-Ski weiter zu optimieren?

SN: Über offene digitale Schnittstellen (Connected Solutions) können wir alle möglichen Trainingsprogramme anbinden. Die innovativen Produkte verfügen über ein 360-Grad-Angebot, das die Bedürfnisse unseres Verbandes in diesem Bereich vollumfänglich abdeckt.

FT: Welche Rolle spielen Innovation und technologischer Fortschritt bei der Wahl von Matrix Fitness als Partner für Swiss-Ski?

SN: Unser eigener Antrieb ist es, täglich besser zu werden und unsere Leistung stetig zu steigern. Auf und neben der Piste. Bei Matrix spüren wir dies ebenfalls, weshalb wir von der Partnerschaft überzeugt sind – zumal das Thema Digitalisierung bei Swiss-Ski seit einigen Jahren stark vorangetrieben wird.

FT: Welche langfristigen Auswirkungen erwartet Swiss-Ski durch die Integration von Matrix Fitness Geräten in ihre Trainingscenter?

SN: Durch die Partnerschaft mit Matrix erhoffen wir einen engen Austausch hinsichtlich der (Weiter-)Entwicklung der Fitnessgeräte, um den Trainingsbedürfnissen der Athletinnen und Athleten noch effizienter und spezifischer gerecht werden zu können.

FT: Wie wird diese Kooperation dazu beitragen, die Verletzungsprävention und die allgemeine Gesundheit der Athletinnen und Athleten von Swiss-Ski zu fördern?

SN: Spezifisches Training im Bereich Kraft, Cardio und Koordination ist tägliches Brot für unsere Athletinnen und Athleten beziehungsweise für den betreuenden Staff. Matrix unterstützt uns sowohl mit den passenden Produkten als auch mit den digitalen Möglichkeiten, um zum einen die Leistungsfähigkeit weiter zu optimieren und zum anderen mittels Trainings im Kraftbereich Verletzungen vorzubeugen.

FT: Inwiefern spiegelt die Partnerschaft die langfristige Vision und die strategischen Ziele von Swiss-Ski und Matrix im Bereich Leistungssport wider?

SN: Die Vision von Swiss-Ski ist es, möglichst viele Menschen für den Wintersport zu begeistern und die besten Athletinnen und Athleten an die Weltspitze zu führen. Dies deckt sich zu 100 Prozent mit der Vision von Matrix, weltweit führender Anbieter von Fitnessgeräten zu sein und so das Wohlbefinden und die Gesundheit der Bevölkerung zu fördern. ■



Enger Austausch zwischen den beiden Firmen



Silvan Nideröst überzeugt sich selbst von der Qualität der Matrix Geräte



Zusammen arbeiten heisst, zusammen wachsen

Über den Interviewpartner

Seit Januar 2023 ist Silvan Nideröst Geschäftsführer von Swiss Ski Pool und Leiter Ausrüstung. Der gelernte Kaufmann liess sich zum Marketing- und Verkaufsleiter mit eidgenössischem Diplom weiterbilden und hat über 20 Jahre Erfahrung in der Sportartikelbranche. Der 50-Jährige verantwortete sechs Jahre lang die Kommunikation von Stöckli Outdoor Sports AG, bevor er während der letzten 14 Jahre in verschiedenen Positionen bei Atomic (AMER Sports SA) in Hagendorn tätig war. Zuletzt war er für die Märkte Schweiz/ Deutschland/Holland und England zuständig.





LES MILLS

Mit Gruppenfitness gegen Rückenbeschwerden

Bewegung ist Balsam

Bis zu 85 Prozent von uns werden im Laufe unseres Lebens an Schmerzen im unteren Rücken leiden – aber es gibt Hoffnung. Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler haben Möglichkeiten gefunden, die durch unseren zunehmend sitzenden Lebensstil verursachten Rückenschmerzen einzudämmen. Ein bestimmtes Training könnte die Antwort sein.

Foto: LES MILLS

Neue Forschungsergebnisse zeigen, dass ein gezieltes Rumpfmuskeltraining, welches neuromuskuläre Kontrollstrategien zur Aufrechterhaltung der dynamischen Rumpfstabilität nutzt, der Schlüssel zur Behandlung von Schmerzen im unteren Rückenbereich sein könnte (Hatfield, 2022). Diese Ergebnisse stammen aus einer achtwöchigen Studie, bei der Personen mit Schmerzen im unteren Rückenbereich in zwei Gruppen aufgeteilt und untersucht wurden. Die erste Gruppe trainierte nicht, während die zweite Gruppe LES MILLS CORE™ Workouts absolvierte – ein wissenschaftliches Training zur Verbesserung von Rumpfkraft, Stabilität und Ausdauer.

Bei der Messung der Muskelaktivität durch Aufzeichnung der Oberflächen-EMG-Werte vor und nach dem Training analysierte das Forschungsteam die Aktivitätsmuster der Rumpfmuskulatur, die Kraft und die Ausdauer der Rückenstrecker – ein wichtiger Indikator dafür, wie lange die Muskeln im unteren Rückenbereich arbeiten können, bevor sie ermüden. Während sich bei denjenigen, die die Übung nicht durchführten, keine Veränderungen ergaben, steigerten die Teilnehmenden der Core-Workouts ihre Plankausdauer um 45 Prozent, ihre Rückenstreckerausdauer um 35 Prozent und ihre Bauchkraft um 14 Prozent. «Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass ein relativ kurzes Training zu einer deutlichen Verbesserung der Kraft führen kann, was insofern von Bedeutung ist, da Muskelschwäche ein wesentlicher Faktor für Schmerzen im unteren Rücken ist. Wenn ein Muskel über seine Kraft- oder Ausdauerkapazität hinaus arbeiten muss, kann er sich leicht verletzen», erklärt die leitende Forscherin Dr. Gillian Hatfield. Aus der Studie ging ebenfalls hervor, dass Menschen mit bestehenden Schmerzen im unteren Rückenbereich signifikante Vorteile aus dem Core-Training ziehen konnten. Diese Personen bekommen oft Schmerzmittel verschrieben und sollen sich ausruhen, aber in den meisten Fällen ist Bewegung Balsam. Des Weiteren zeigt die Studie, dass eine Verringerung der sitzenden Tätigkeit dazu beiträgt, die Ausdauer der Muskeln im unteren Rückenbereich zu verbessern. Die gesteigerte Durchblutung und Beweglichkeit kann wiederum dabei unterstützen, Schmerzen und Steifheit zu reduzieren.

Wir sitzen zu viel!

Bryce Hastings, Forschungsleiter bei LES MILLS, ist der Ansicht, dass die zunehmende Verbreitung von Schmerzen im unteren Rückenbereich oft auf den modernen sitzenden Lebensstil und insbesondere auf langes Sitzen zurückzuführen ist. Sitzen ist das neue Rauchen. Selbst wenn man regelmässig ins Fitnessstudio geht, verkürzt langes Sitzen nachweislich das Leben erheblich. Wie kann das sein? Sitzen ist schon seit Millionen von Jahren etwas Alltägliches –

wie kann es also so schlecht sein? «Viele von uns verbringen die meiste Zeit des Arbeitstages im Sitzen und kommen dann abends nach Hause und sitzen wieder. Selbst Menschen, die sich in dem empfohlenen Umfang körperlich betätigen, verbringen oft viel Zeit im Sitzen», so Hastings.

Wenn wir sitzen, können unsere Haltungsmuskeln schwächer werden und uns nicht mehr so gut stützen. Wenn wir lange Zeit in einer gebeugten Haltung verharren, dehnen sich unsere Rückenmuskeln und eine längere Dehnung kann verhindern, dass die Muskeln zum richtigen Zeitpunkt aktiviert werden, was zu Verletzungen und Schmerzen führt. Hastings erklärt, dass die Muskeln, die beim integrierten Core-Training aktiviert werden, eine wichtige Rolle dabei spielen, dies zu verhindern. Er fügt hinzu, dass ein Training wie LES MILLS CORE eine sichere, zugängliche und wirksame Methode für Menschen mit Schmerzen im unteren Rückenbereich ist, um die Kraft und Ausdauer der Bauchmuskeln sowie die Ausdauer der Rückenstrecker zu verbessern.

Wir wissen nun, dass langes Sitzen unserer Gesundheit schaden kann – es kommt jedoch auch darauf an, wie wir sitzen. Um dies zu erhellen, sollten wir eine Reise in die Vergangenheit unternehmen und herausfinden, wie wir in früheren Epochen geruht haben.

Erst in den letzten 10.000 Jahren ist der Mensch in der Lage, sich durch Tierhaltung und Ackerbau zu ernähren. Davor haben die Menschen Millionen von Jahren damit verbracht, sich als Jäger und Sammler zu ernähren und diese Art der Nahrungsbeschaffung weiterzuentwickeln. Aus evolutionärer Sicht sind wir für dieses Jäger- und Sammlerverhalten «geschaffen» – so wie das Hadza-Volk in Tansania, eine der wenigen verbliebenen Bevölkerungsgruppen, die noch jeden Tag jagt und Gemüse für ihre Ernährung sammelt. Heutzutage haben die Hadza ein grosses Publikum. Sie werden von Forschenden beobachtet und untersucht, um herauszufinden, wie sich ihre Lebensweise und ihre Gesundheit von unserem Lebensstil unterscheiden. Wie nicht anders zu erwarten, haben die Hadza eine wesentlich niedrigere Rate an lebensstilbedingten Krankheiten wie Diabetes und Herzkrankungen als wir in unserer Gesellschaft.

Um unser Verständnis der mit einem «modernen Lebensstil» einhergehenden Übel zu vertiefen, wurden kürzlich auch die Sitzgewohnheiten der Hadza unter die Lupe genommen. Man könnte annehmen, dass die Lebensweise von Jägern und Sammlern rastlos sein würde. Sie müssen im Vergleich zu uns «Faultieren» viel mehr Zeit mit der aktiven Nahrungs- ▶



suche verbringen – und können deshalb weniger sitzen. Doch die Realität bestätigt diese Annahme nicht. Auch die Hadza verbringen viel Zeit im Sitzen und ruhen sich aus. Tatsächlich ist ihre Sitzdauer im Laufe eines Tages fast identisch mit der unseren. Der entscheidende Unterschied besteht darin, dass die Hadza keine Stühle benutzen, sondern in die Hocke gehen oder knien. Diese Positionen erfordern eine geringfügige Muskelaktivierung, die trotz der geringen Intensität eine drastische Wirkung hat.

Eine Reihe von Untersuchungen hat gezeigt, dass langes Sitzen mit wenig bis gar keiner Muskelaktivierung (wie das tägliche Sitzen auf Stühlen) zu einer Anhäufung von Triglyzeriden führt (Fett, das im Blut zirkuliert und wesentlich zu Herzerkrankungen beiträgt). Eine Unterbrechung dieser Positionen durch regelmässiges Aufstehen oder häufigeres Stehen kann dagegen zu einer 32-prozentigen Senkung der Triglyzeride führen. Die von den Hadza eingenommene niedrige Hockstellung (mit dem Hintern auf den Fersen) führt zu einer fünf- bis zehnmal höheren Muskelaktivierung als das Sitzen auf einem Stuhl. Diese Muskelaktivität saugt auf sanfte Weise Triglyzeride auf, was dazu führt, dass weniger Fett im Blut zirkuliert – was das Risiko von Herz-Kreislauf-Erkrankungen senkt. Tatsache ist, dass Bewegung hervorragend geeignet ist, die gesundheitlichen Gefahren des modernen Lebens abzuwehren. Aber wenn man tagsüber lange Zeit inaktiv ist, besteht immer noch ein hohes Risiko für einige schlimme Krankheiten.

Literaturliste

Hogan, E. (2023). Motion is lotion: But what workout is best for back pain? Fit Planet von LES MILLS: <https://www.lesmills.com/fit-planet/health/lower-back-pain/>

Hastings, B. (2020). Can you catch heart disease from a chair? Fit Planet von LES MILLS: <https://www.lesmills.com/fit-planet/health/sitting/>

Hatfield, G. (2022). Effects of a Core Strengthening Program on Muscle Activity Patterns, Strength, and Endurance in People with and without a History of Low Back Pain: A Randomized Controlled Trial. International Journal of Kinesiology & Sports Science, Vol 10, No 3. <https://doi.org/10.7575/aiac.ijkss.v.10n.3p.37>

Tipps zur Linderung

Um zurück zu den Schmerzen im unteren Rücken zu kommen, die durch das ständige Sitzen begünstigt werden. Bryce Hastings hat folgende Tipps zur Linderung:

- ➔ Vorbeugen ist besser als heilen, also achten Sie auf eine gesunde Körperhaltung. Langes Sitzen verleitet dazu, die Schultern hängen zu lassen. Um dies zu vermeiden, sollten Sie Ihren unteren Rücken leicht nach innen biegen und Ihren Stuhl häufig verlassen.
- ➔ Wenn Sie beim Sitzen oder Vorwärtsbeugen Rückenschmerzen bekommen, versuchen Sie es mit einer Streckübung, um den Druck auf Ihre Bandscheiben auszugleichen. Legen Sie sich auf den Bauch und drücken Sie sich mit den Armen leicht nach oben, um den Brustkorb anzuheben, während Sie die Hüfte unten halten. Halten Sie die Übung ein paar Sekunden lang und gehen Sie dann wieder zurück. Wiederholen Sie die Übung zehn Mal.
- ➔ Stabilisieren Sie Ihren Rücken mit Übungen, die sich auf die Körpermitte konzentrieren. Kniebeugen und Kreuzheben (auch mit dem eigenen Körpergewicht) sind hervorragende Stabilitätsübungen. Achten Sie darauf, dass Ihr unterer Rücken dabei leicht nach innen gekrümmt bleibt. Wenn Sie unter Schmerzen im unteren Rückenbereich leiden, sollten Sie immer Ihren Arzt konsultieren, bevor Sie mit einem neuen Trainingsprogramm beginnen.

Übungen wie Radfahren und Rudern eignen sich zwar hervorragend für das Ausdauertraining, aber achten Sie darauf, dass Sie einige integrierte Übungen (Kniebeugen, Kreuzheben, Schweben usw.) einbauen, um Ihre Haltungsmechanismen in Schwung zu halten.

Setzen Sie diese Forschungsergebnisse in die Tat um und probieren Sie LES MILLS CORE aus. Alle Bewegungen in diesem wissenschaftlich fundierten Workout sind variabel, sodass Sie unabhängig von Ihrer Ausgangslage von den Vorteilen profitieren können. ■



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 ist er Gruppenfitnesskursleiter und unterrichtet mehrere LES MILLS Programme. Er betreibt sein eigenes Unternehmen im Bereich Social Media und studiert Finance & Management.

www.safs.com

best  health

InBody 970

für Gesundheitsexperten

- präzise
- einzigartig
- genial



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

Die präziseste Körperanalyse

PORSCHE



Höchstleistungen. Ganz ohne Trainingsplan.

DIE TAYCAN MODELLE WARTEN IM PORSCHE ZENTRUM ZÜRICH.

Unsere Taycan Modelle punkten mit elektrisierender Performance und Fahrspass pur auf allen Plätzen. Entdecken Sie jetzt unsere attraktiven Elektrospottler und finden Sie Ihren persönlichen Favoriten. Wir freuen uns auf Ihren Besuch im Porsche Zentrum Zürich.

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

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





Schweizer Unternehmen «regiert» gesundheitsorientiertes Krafttraining

Kieser: Purismus und Effizienz

Einmal Boxer, immer Boxer – Werner Kieser blieb seiner ersten sportlichen Liebe treu

«Bei Kieser Training gibt es keinen Sport, sondern körperliche Wartungsarbeit» – provokant und ebenso treffend. Werner Kieser (1940–2021), der legendäre Gründer von Kieser Training, war für seine polarisierenden Aussagen bekannt. Doch trifft sie hier den Nagel auf den Kopf, denn diese Haltung wird in den Kieser-Studios rund um den Globus seit über 55 Jahren gelebt. Das gesundheitsorientierte Krafttraining steht von jeher im Fokus. Kein «Schnickschnack». Keine Ablenkung. Das Versprechen: maximale Trainingseffekte bei minimalem Zeitaufwand.

Kiesern – ein wunderbarer Neologismus für gesundheitsorientiertes Krafttraining, oder? Denn genau dafür steht Kieser Training (seit 2023 nur noch Kieser) bereits seit der Unternehmensgründung im Jahr 1967. Und auch heute noch ist das Schweizer Unternehmen wie kaum ein anderes für gesundheitsförderndes Training bekannt.

Zweimal 30 Minuten Training pro Woche sollen ausreichen. Der Kieser-Methode, einem High-Intensity-Training, gehen die

Mitglieder an den eigens konstruierten Trainingsmaschinen nach. Jede Trainingseinheit besteht aus ca. zehn Übungen à 90 bis 120 Sekunden. Damit sich die Trainierenden ganz auf sich und ihre eigenen «körperlichen Wartungsarbeiten» konzentrieren können, herrscht bewusst eine ruhige Trainingsatmosphäre – keine Musik, keine Spiegel, keine Dekoration, nur die grossen Maschinen, die Trainierenden und die Trainer. Doch wieso eigentlich? Warum ist das Training bei Kieser so anders als in anderen Fitnessstudioketten? Wo liegen

Fotos: Kieser Training AG | Werner Kieser | Anastasia – stockadobe.com

MEILENSTEINE

›1967

Gründung der Kieser Training AG



›1957

Werner Kieser entdeckt das Krafttraining für sich

›1966

Werner Kieser **schweisst selbst Trainingsmaschinen** und eröffnet sein **erstes Krafttrainingsstudio in Zürich**

›1978

Ausstattung mit **Nautilus-Maschinen**

Kieser Training
in FrankfurtWerner Kieser an selbst
konstruierter Maschine

Alte und neue Generation – Werner Kieser mit Michael Antonopoulos

die Anfänge von Kieser und wie hat sich das Unternehmen entwickelt?

Wie alles begann

Manchmal muss erst einmal etwas schief gehen, bevor es so richtig gut gehen kann. So auch im Falle von Werner Kieser: 1957 zieht sich der 17-jährige Werner Kieser im Boxring eine Rippenfellquetschung zu. Während die Ärzte zur Schonung raten, empfiehlt ihm ein anderer Boxer, mit Krafttraining den Genesungsprozess zu beschleunigen. Es funktioniert. Von da an trainiert Werner Kieser weiter und will immer mehr über Krafttraining erfahren.

Nachdem er in Deutschland zum ersten Mal ein Fitnesscenter betritt, beschliesst er, seine Begeisterung für Krafttraining mit anderen zu teilen und ebenfalls ein Studio zu gründen. Gesagt, getan. Mit Alteisen vom Schrottplatz schweisst der Pionier seine ersten Maschinen selbst zusammen und er-

öffnet schliesslich 1966 sein erstes Center in Zürich – der Beginn von Kieser Training. Damals aus Geldmangel, heute aus Überzeugung ist die Ausstattung des ersten Studios sehr reduziert und auf das Wesentliche beschränkt.

Kieser Training nimmt an Fahrt auf

In den Siebzigern experimentiert Werner Kieser kurzzeitig mit dem anderen, dem opulenten Angebot von Sauna, Bar, Solarium und Co. und muss schnell feststellen, dass dies so gar nicht zu dem gesundheitsorientierten Krafttraining passt, wie er es sich vorstellt: «Je breiter mein Angebot wurde, desto weniger trainierten meine Kunden.» Also zurück zum bewusst reduzierten Angebot. Im gleichen Jahrzehnt reist Werner Kieser in die USA und trifft dort den Entwickler der Nautilus-Trainingsmaschinen, Arthur Jones (1926–2007), der von da an zu seinem Mentor wird. Überzeugt von der Qualität und den Ideen hinter den Maschinen stattet Werner Kieser sein Studio als Erster in Europa mit den neuartigen Geräten aus.

1987 bringt er dann auch die Lumbar Extension-Maschine (LE) von Arthur Jones nach Zürich. Werner Kiesers Frau, Dr. med. Gabriela Kieser, setzt die Lumbar Extension-Maschine in ihrer Praxis für medizinische Kräftigungstherapie ein und es zeigt sich schnell die enorm positive Wirkung der Maschine bei Schmerzpatienten. Die Kräftigungstherapie wird Teil des Kieser-Konzepts.

Noch immer höchst begeistert von den Geräten erwirbt die Kieser Training AG 1998 die Lizenz zur Produktion der Nautilus- bzw. zu diesem Zeitpunkt der MedX-Maschinen. Nur zwei Jahre später gründet Werner Kieser eine eigene Forschungsabteilung, um das eigene Angebot stets im Hinblick auf neueste wissenschaftliche Erkenntnisse überprüfen und anpassen zu können. Seitdem werden die Maschinen intern entwickelt und produziert.

Franchises rund um die Welt

1981 entscheidet sich Werner Kieser, ein zweites Studio in der Schweiz mittels Franchising zu eröffnen. Und schliesslich wagt er auch den Sprung in andere Länder. Zunächst folgen in den Neunzigern Studios in Deutschland (Frankfurt, Hamburg, Köln und München). Damals ein höchst mutiger Schritt, denn Kiesers Purismus verwirrt zunächst die Deutschen, die mit ▶

>1991

Kieser Training in **Deutschland**

>2000

Kieser Training in **Österreich**

>1981

Zweites Kieser-Studio
in der Schweiz

>1999

Kieser Training in **Luxemburg**



Werner Kieser an einer seiner alten Maschinen angelehnt



Eigentümerwechsel bei Kieser: Michael Antonopoulos, Werner Kieser, Dr. med. Gabriela Kieser und Nils Planzer

Fitnessstudios völlig andere Bilder verknüpfen; die Vorstellung von Fitnesstraining ist Anfang der Neunziger bei der breiten Masse noch von Bodybuildern wie Arnold Schwarzenegger und Aerobic-Ikonen wie Jane Fonda geprägt. Doch auch diese anfängliche Skepsis schlägt schon bald in Begeisterung um. So eröffnet Kieser Training 1999 in Luxemburg ein weiteres Franchise und tritt in den österreichischen Markt ein, indem es 2000 sein erstes eigenes Studio in Wien eröffnet. Das Unternehmen, das als erste Franchisekette im deutschsprachigen Raum gilt, zählt heute weltweit 172 Studios.

Wie Kieser-Training «ausgerechnet» nach Australien gekommen ist und wie die Studios dort arbeiten, erfahren Sie in einem Interview mit dem australischen CEO Brett Long und dem dortigen COO Todd Scarce in der nächsten Ausgabe der FITNESS TRIBUNE.

Zu den europäischen Centern kommt 2006 ein weiteres Franchisestudio hinzu. Fernab, auf der anderen Seite des Globus eröffnet Kieser eine Filiale in Australien. Mittlerweile sind in Down Under 26 Kieser-Standorte zu finden.

Der «Rückenguru» Werner Kieser

In welchen Ländern der Erde in Zukunft gesundheitsorientiertes Krafttraining à la Kieser postuliert werden wird, erfährt der Gründer und Namensgeber Werner Kieser leider nicht mehr. Am 19. Mai 2021 stirbt er im Beisein seiner Frau in Zürich. Werner Kieser ist und bleibt aber untrennbar mit dem Unternehmen verknüpft. Auch Dr. med. Gabriela Kieser prägt, nicht zuletzt durch ihr medizinisches Fachwissen, die Entwicklung von Kieser Training.

Mit der Lumbar Extension-Maschine und dem damit verbundenen Fokus auf Rückentraining, den zahlreichen Publikationen Werner Kiesers zu gesundheitsorientiertem Krafttraining sowie dem «Weniger ist mehr»-Konzept, das sich von dem der anderen Fitnessstudios abhebt, verleihen die Medien Werner Kieser zahlreiche Spitznamen. «Rückenguru», «Kraftapostel», «Rückenpapst» und «Feind aller Orthopäden» – all diese Titel wurden für Werner Kieser in der Berichterstattung über ihn und die Kieser-Methode verwendet und all diese Titel charakterisieren ziemlich gut Werner Kiesers Vision und das Kieser-Konzept. Es geht um gesundheitsorientiertes Krafttraining, das die Muskeln stärkt und so den Trainierenden sowohl präventiv als auch reaktiv helfen kann. Nicht mehr und nicht weniger.

Kieser heute

Seit 2009 ist Michael Antonopoulos der CEO von Kieser, seit 2017 zudem gemeinsam mit Nils Planzer Eigentümer. Auch heute noch entwickelt und produziert Kieser alle Maschinen selbst. Dabei werden aktuellste wissenschaftliche Erkenntnisse aus der internen Forschungsabteilung verwertet und kommen in den Kieser-Maschinen zum Tragen – Forschung und Maschinenentwicklung arbeiten Hand in Hand, um Trainingstechnologien voranzubringen und bestehende Maschinen zu optimieren. Und auch heute noch wird in den Studios nach dem Kieser-Konzept trainiert.

Hat sich in über 55 Jahren Firmengeschichte also nichts verändert? Wo steht das Unternehmen jetzt und wie sieht seine Zukunft aus? In der nächsten Ausgabe der FITNESS TRIBUNE kommt CEO Michael Antonopoulos im Interview zu Wort. ■

›2006

Kieser Training in **Australien**

›2017

Verkauf von Kieser Training

›2003

Kieser Training beginnt, **alle Maschinen** selbst zu entwickeln und zu produzieren

›2009

Werner Kieser zieht sich **aus dem operativen Geschäft** zurück

KIESER

Du liebst Gruppenfitness?

Mach was draus!



**JETZT
STARTEN**

safs.com

Infos &
Anmeldung



Personal Trainer mit ganzem Herzen

«Ich möchte die Menschen gesünder machen – Geld spielt dabei nur eine untergeordnete Rolle.»

Menschen für Bewegung und Gesundheit begeistern – es ist beeindruckend, mit wie viel Herzblut Nizio Marrumbe dieses Ziel verfolgt. Individualität und ein enges Verhältnis zu seiner Kundschaft stehen für ihn dabei an erster Stelle. Sein Credo lautet: Nur wenn man den Menschen und seine Lebensumstände kennt, kann man ein optimales Training bieten. Nach nur zwölf Jahren in der Schweiz hat er es geschafft, sich umfassend zu qualifizieren, ein Personal-Training-Center aufzubauen und vor allem Top-Manager zu seinen Kunden zu machen. Über seinen Weg zum Erfolg hat er mit uns gesprochen.

FITNESS TRIBUNE: Wie bist du zum Personal Training gekommen?

Nizio Marrumbe: Los ging alles in Mosambik – dort bin ich geboren und aufgewachsen. Meine Freunde und ich waren immer sehr sportlich. Aber mit Anfang 20 habe ich festgestellt, dass sie, die alle ein paar Jahre älter waren, mit Studium, Familiengründung und Karriere deutlich an Gewicht zunahmen. Sie haben aufgehört, auf sich selbst und ihre Gesundheit zu achten. Das war für mich sehr schwer mit anzusehen, deswegen habe ich begonnen, in einem kleinen Fitnessraum kostenfrei Trainings anzubieten – den Begriff «Personal Training» kannte ich damals gar nicht.

Erst nachdem mir mein Taekwondo-Coach sagte, dass das, was ich in diesem 15 Quadratmeter grossen Raum anbiete, ein echter Beruf ist, habe ich kleinere Geldbeträge für meine Dienste erhalten. Während meines Studiums habe ich dann aber eine Zeit lang nur noch selbst trainiert.

Nachdem meine Frau schwanger wurde, brach ich das Hydraulikstudio ab und wir gingen in die Schweiz – das ist mittlerweile

Über den Interviewpartner

Nizio Marrumbe, geboren und aufgewachsen in Mosambik, begann mit Anfang 20 mit Personal Trainings für seinen Freundes- und Bekanntenkreis – ohne den Begriff «Personal Training» zu kennen. Nach seiner Ankunft in der Schweiz vor mittlerweile zwölf Jahren hat er sich mit zahlreichen Ausbildungen an der SAFS zum Personal Trainer qualifiziert. Der heute 38-Jährige eröffnete vor acht Jahren sein eigenes PT-Studio in Zürich. Nun zählen viele Top-Manager von grossen Unternehmen der Schweiz zu seiner Kundschaft genauso wie Menschen aus dem Mittelstand. Sein Ziel ist bei allen gleich: zu mehr Bewegung motivieren und Fitness sowie Gesundheit in ihren Alltag integrieren.

www.niziotraining.ch



zwölf Jahre her. Ich wollte endlich wieder als Fitnesscoach arbeiten. Also habe ich mich informiert, wo man eine Ausbildung zum Personal Trainer machen kann, und schliesslich zahlreiche Ausbildungen bei der SAFS absolviert. Nach einigen Stationen in anderen Fitnesscentern habe ich begonnen, Stunden in einem reinen PT-Center zu geben. Dann habe ich erst die Hälfte und zwei Jahre später das ganze Center übernommen.

Mein Traum war es immer, ein eigenes PT-Studio mitten in Zürich zu besitzen. Diesen Traum habe ich mir 2020 erfüllt und lebe ihn bis heute.

FT: Warum hast du dich dazu entschieden, ein PT-Studio und kein Fitnesscenter zu eröffnen?

NM: Die Zielgruppe, auf die ich mich spezialisiert habe, sind grösstenteils sehr gestresste Karrieremenschen, die unter ständigem Druck stehen und sicherlich nicht mehrmals die Woche Zeit für ein ausgiebiges Training haben. Entsprechend muss ich sie engmaschig begleiten, damit die Trainingseinheit so effektiv wie möglich gestaltet werden kann – die bestmöglichen Effekte in kürzester Zeit.

In meinem 100 Quadratmeter grossen Studio stehen mir für das Training auch modernste Fitnessgeräte zur Verfügung. Meine Kundschaft schätzt aber besonders die individuelle Betreuung an jedem Gerät und während jeder Übung. Sie haben ihre Ruhe und keine Wartezeiten, weil sie sich das Equipment nicht mit anderen teilen müssen.

FT: Du hast es gerade erwähnt. Dein Kundenstamm sind vorwiegend gestresste Manager. Sind bekannte Namen darunter? Und wie ist der Umgang mit dieser speziellen Personengruppe?

NM: Ich habe einige bekannte Businesspersönlichkeiten als Kunden, darüber darf ich allerdings nicht sprechen. Ich arbeite zu 90 Prozent mit Karrieremenschen, also Leuten, die keine Zeit haben und schlecht ihren «Kopf abstellen» können. Diese Menschen sind es gewohnt, ständig Druck auf andere auszuüben. Entsprechend versuchen sie auch, in den ersten beiden Trainings Druck auf mich auszuüben. Aber sobald sie merken, dass ich in dieser Stunde das Sagen habe und nur das Beste für sie möchte, lassen sie los und geniessen es sehr, dass jemand in diesem Moment «auf sie aufpasst».

FT: Führt deine Arbeit mit diesen Personen auch dazu, dass du nicht nur Fitnesstrainer, sondern auch Mentalcoach bist?

NM: Die Arbeit als Personal Trainer hat viel mit mentalem Coaching zu tun. Ich würde sagen, 65 Prozent der Zeit arbeite ich an der mentalen Gesundheit meiner Klienten. Ich rede sehr viel mit ihnen.

Weil diese Zusammenarbeit so tief geht, arbeite ich auch nicht mit allen Interessierten am Schluss zusammen. Im Erstgespräch, das ich bewusst kostenlos anbiete, schaue ich erst einmal, ob ich überhaupt der Richtige für den Kunden bzw. die Kundin bin.

Man merkt meist innerhalb von fünf Minuten, ob z. B. der Kunde gar keine Lust hat, aber jemand ihn drängt, er müsse abnehmen. Er selbst ist aber noch nicht bereit dafür. Dann biete ich an, dass er in drei Monaten oder sechs Monaten wiederkommen kann, wenn er bereit ist. Vorher kann ich ihm nicht effektiv helfen.

FT: Wie schaffst du es denn, dass jede Trainingseinheit so effektiv und individuell ist?

NM: Ich habe es eben angesprochen: Ich rede viel mit meiner Klientel und weiss entsprechend auch genau, in welchem Zustand die Einzelnen sich befinden. Wenn ich also höre, dass Antonio heute keine Kraft für eine harte Trainingseinheit hat, dann führe ich das Training individuell abgestimmt auf seine aktuelle Verfassung durch, damit er die gesamte Stunde so effektiv wie gerade möglich trainieren kann.

Ich habe eben schon die Erstgespräche erwähnt. Aus diesem Grund weiss ich um die wichtigen Aspekte, die das Training bzw. den Trainingserfolg positiv oder auch negativ beeinflussen können: Wohnen sie allein

oder mit jemandem zusammen? Warum wollen sie wirklich abnehmen? Wie ist es mit dem Schlaf? Zusätzlich die tatsächlich wichtige Frage: Wie sieht es mit dem Stuhlgang aus?

FT: In deinem Portfolio ist auch Wettkampfvorbereitung. Was bedeutet das? Wie unterscheidet sich ein Personal Training mit Wettkampfsportlern von dem mit Freizeitsportlern?

NM: Beim Personal Training versuche ich, Menschen in Bewegung zu bringen, ihre Ernährung zu optimieren und ihnen einen anderen Lifestyle zu vermitteln. Mit zwei Trainings in der Woche und der richtigen Ernährung kannst du am Sonntag auch ein Glas Wein trinken, ohne dass etwas passiert.

Wettkampfvorbereitung u. a. für Bodybuilding ist kein Lifestyle, es ist Performance und Leistung. Nimmt ein «normaler Mensch» zwischen 0,3 und 0,5 Kilo pro Woche ab, ist das super. Aber in der Wettkampfvorbereitung mit ihrer klaren Deadline musst du vielleicht 0,8 Kilo pro Woche verlieren, also dreimal am Tag eine Cardioeinheit – das geht auf die Gelenke. Geht ein Wettkampfsportler nach unserer PT-Einheit in ein Gym, macht er die 25 Wiederholungen, die ich ihm für die Übung notiert habe, ob die Muskeln schmerzen ist egal. Er macht weiter bis die 25 voll ist. Wettkampfsportler gehen ▶

«ICH REDE SEHR VIEL MIT MEINER KLIENTEL UND WEISS ENTSPRECHEND IMMER, IN WELCHEM ZUSTAND DIE EINZELNEN SICH BEFINDEN.»

immer bis ans Limit. Das mache ich meiner Klientel, die mich für eine Wettkampfvorbereitung anfragt, immer klar, damit sie wissen, worauf sie sich bei diesem Sport einlassen.

FT: Wie häufig trainieren deine Kunden mit dir?

NM: Einige Kunden von mir haben parallel ein Gym-Abo. Sie kommen einmal in der Woche zu mir und gehen zweimal ins Gym. 80 Prozent meiner Kunden kommen zweimal in der Woche zu mir. Das reicht auch an PT-Einheiten. Zweimal pro Woche genügt. Wenn man auf ein besonderes Ereignis hinarbeitet, wie eine Hochzeit, kann es auch mal dreimal wöchentlich sein, aber im Regelfall sind zwei Einheiten absolut ausreichend.

Diejenigen meiner Kunden, die parallel noch im Gym trainieren, füllen ein Protokoll aus und schicken mir dieses einmal die Woche zu, sodass ich bei Bedarf nachjustieren kann. Auch wenn es nur einmal im Monat ist, man braucht eine professionelle Betreuung, um den langfristigen Erfolg des Trainings zu gewährleisten.

FT: Das heisst, einige Kunden lassen sich gut und gern pro Woche 376 CHF bei dir, pro Stunde 188 CHF. Im Schnitt kostet eine Mitgliedschaft in einem Schweizer Fitnesscenter aber nur 908 CHF im Jahr. Wie rechtfertigst du diesen deutlich höheren Preis?

NM: Meine Kunden wissen, dass der Preis für die Leistung gerechtfertigt ist. Sie wissen, wie hoch die Mieten in Zürich sind und dass ich als top ausgebildeter Personal Trainer mit 20 Jahren Erfahrung sogar günstiger bin als andere ohne vergleichbare Erfahrung und Ausbildung. Wenn jemand zu mir kommt, der sich kein wöchentliches Training leisten kann, bekommt er oder sie von mir einen Sechs- oder Drei-Monats-Plan für das Training in einem günstigeren Gym. Ich schaue mir also immer an, was der Kunde oder die Kundin sich leisten kann und passe meine Dienstleistung entsprechend daran.

In meinen Small-Group-Personal-Trainings biete ich bis zu acht Leuten dreimal wöchentlich eine Einheit für 60 CHF pro

Person an. Das Training ist dabei trotzdem individuell, da jeder und jede eigene auf die persönlichen Ziele und das Leistungsniveau angepasste Übungen erhält. Warm-up und Cool-down sind identisch, die restlichen 35 bis 40 Minuten haben alle ihr eigenes Programm.

Ich habe 46 Stunden in der Woche Personal Trainings. Ich möchte den Menschen helfen, das ist mein Anspruch. Geld spielt dabei eine untergeordnete Rolle.

FT: Neben SGPT bietest du auch ein Schwangerschaftspaket, Schmerztherapie, Home- und Outdoortrainings usw. Wie setzt du diese unterschiedlichen Schwerpunkte?

NM: Die Nachfrage bestimmt klar das Angebot. Ich schaue, was meine Klientel braucht und passe alles darauf an. Wenn also jemand zu mir käme mit der Bitte, ich solle ihn für den nächsten Rennradwettkampf fit machen, dann mache ich das.

FT: Du bist einen langen Weg bis zu deinem eigenen PT-Center gegangen. Welche Rolle spielten Weiterbildungen auf deinem Weg zum Unternehmenserfolg?

NM: Weiterbildung macht den grossen Unterschied und gibt einem auch die Sicherheit. Learning by doing ist gut und schön, aber du musst auch die Theorie verstehen, um sie in der Praxis umsetzen zu können. Beispielsweise habe ich zur Schmerztherapie eine Weiterbildung gemacht, nur so konnte ich verstehen, was hinter den Problemen meiner Kunden steckt, was genau im Körper abläuft und wie ich diesen Schmerzen entgegenwirken kann.

FT: Hast du vor, dein PT-Center personell irgendwann zu vergrössern?

NM: Das steht schon lange auf der Agenda, aber Corona hat diese Pläne leider für einige Zeit gestoppt. Nun möchte ich das Projekt aber wieder angehen und zwei ausgebildete Personal Trainer bzw. Trainerinnen mit mindestens fünf Jahren Erfahrung einstellen. ■

**«ICH SCHAUE MIR
IMMER AN, WAS
DER KUNDE ODER
DIE KUNDIN SICH
LEISTEN KANN
UND PASSE MEINE
DIENSTLEISTUNG
ENTSPRECHEND AN.»**

Fotos: Martin Reinhart





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



Über Ziele, Visionen und erste Erfolge

Die HealthExpo 2024

Am Samstag, den 25. Mai 2024, findet in der St. Jakobshalle in Basel zum zweiten Mal die HealthExpo statt, die weder Gesundheitsveranstaltung noch Produktmesse sein möchte, sondern ein Gesundheitserlebnistag. Das Ziel: Gesundheit für die Menschen erlebbar machen und sie dafür begeistern. Die Premiere 2023 lief mit 5000 Privat- und Businessbesuchern laut Veranstalter Alexander Huser sehr erfolgreich. Im nächsten Jahr soll die Zahl verdreifacht werden, auf 15 000. Blinder Optimismus oder realistisches Ziel? Und was genau ist mit «Gesundheit erlebbar machen» gemeint? Darüber haben wir mit Alexander Huser gesprochen.

FITNESS TRIBUNE: Lieber Alex, warum habt ihr vergangenes Jahr die HealthExpo ins Leben gerufen?

Alexander Huser: Die Idee kam von meinem Co-Veranstalter Professor Dr. em. Lukas Zahner. Er war 30 Jahre lang als Professor an der Universität Basel im Departement für Sport, Bewegung und Gesundheit tätig und kam nun mit der Vision auf mich zu, Gesundheit für die Bevölkerung erlebbar zu machen. Mit dieser Idee, den Megatrend Gesundheit mit einem echten Erlebnis zu verbinden und die Menschen nachhaltig dafür zu begeistern, traf er einen Nerv bei mir.

FT: Was meinst du konkret mit «Erlebnis»?

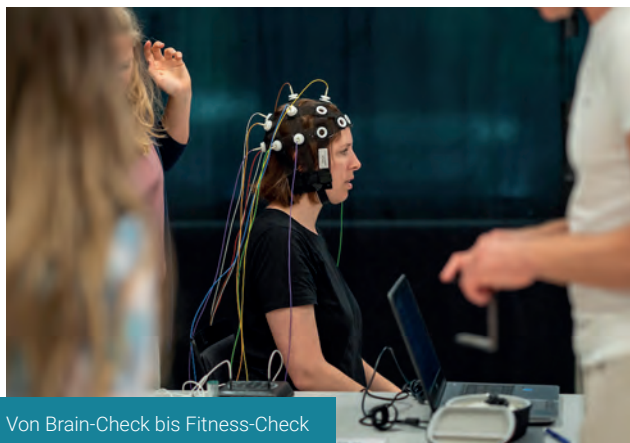
AH: Die Zeit von stinklangweiligen Messen ist längst vorbei. Wer heute Erfolg haben will, muss Erlebnis und Kompetenz bieten. Unser Ziel ist es, der grösste Gesundheitserlebnistag in

der Schweiz zu werden. Im letzten Jahr war z. B. die Krebsliga Schweiz zu Gast und brachte einen «begehbaren Darm» mit. Das war absolut cool, durch einen Ausstellungsdarm durchzugehen und diesen mal von innen zu sehen.

Wir wollen also nicht, dass die Aussteller nur an ihrem Tischchen stehen und Prospekte verteilen, sondern den Menschen mit ihren Produkten oder Dienstleistungen ein Erlebnis bieten.

FT: Ist das auch ein Hinweis für potenzielle Aussteller – sie sollen auf der HealthExpo ihre Produkte und Dienstleistungen mit Vor-Ort-Demonstrationen für die Besucherinnen und Besucher erlebbar machen?

AH: Du bringst es auf den Punkt. Um genau das geht es! Das besprechen wir natürlich mit jedem, der sich dafür interessiert, an der HealthExpo teilzunehmen. Wir sprechen mit den



Von Brain-Check bis Fitness-Check



Sowohl B2B- als auch B2C-Kunden sind willkommen



Über den Interviewpartner

Alexander Huser (56) ist ein Urgestein der Schweizer Fitnessbranche. Seit über 35 Jahren leitet er die Geschichte seines Unternehmens, der GoodDays GmbH. Seine Events organisiert er mit grösster Leidenschaft und Hingabe und ist immer offen für frische Ideen zu innovativen Businesslösungen.

Nach der FitnessExpo organisiert und veranstaltet er gemeinsam mit seinem Co-Veranstalter Prof. em. Dr. Lukas Zahner nun die HealthExpo, die am Samstag, 25. Mai 2024, zum zweiten Mal ihre Tore öffnet.

www.healthexpo.ch

potenziellen Ausstellern darüber, dass sie die Vision, die Idee, den Spirit ihres Produktes bzw. ihrer Dienstleistung nachvollziehbar machen sollen, das muss rüberkommen. Diese Herangehensweise, das haben wir 2023 gesehen, ist das Erfolgsrezept. Kein Endverbraucher möchte eine Produktmesse ohne ein Erlebnis besuchen.

FT: 2024 setzt ihr dieses Konzept nochmals fort?

AH: Ja, aber wir ergänzen das gesamte HealthExpo-Angebot. Das Herzstück bleibt der Healthbereich, in dem u. a. Labore und Spitäler ihre Gesundheitsprodukte präsentieren. Der zweite Teil ist der Gesundheitskongress, auf dem die Besucherinnen und Besucher ebenfalls kostenlos – der gesamte Eintritt ist ja kostenlos – ihre Gesundheitskompetenzen durch Vorträge und Interviews zu gesundheitsrelevanten Themen von und mit Ärzten, Professoren, Experten erweitern können. Das Check-up-Angebot, von Fettmessung über Sehtest, Hörtest, Blutanalysen bis hin zu Lungenfunktionstests, wird aufgrund des Riesenerfolgs 2023 auf eine ganze Halle mit weit über 20 Ausstellern vergrössert.

2024 kommen ausserdem die Bereiche «Fitness-Business-Campus» und «Fitness» dazu. In Halle 2 stellen Anbieter aus dem Fitnessgerätebereich ihre Produkte, Fitnessfood und Fitnessdienstleistungen B2C-Besucherinnen und -Besuchern vor. Diese können sich so einen Überblick über das Angebot der Fitnessbranche verschaffen. Im «Fitness-Business-Campus» trifft die

Fitnessindustrie auf Trainer, Fitnesscenterinhaber und Entscheider der Branche. Auch B2B-Teilnehmende haben die Möglichkeit, sich in Vorträgen oder einer Podiumsdiskussion weiterzubilden und das Event als eine wunderbare Plattform zur Erweiterung und Pflege des eigenen Businessnetzwerks zu nutzen. Egal, ob B2B- oder B2C-Kunde, das Ganze bleibt komplett kostenfrei.

Abgerundet wird die ganze Expo 2024 von der «Bike & Running World». Zwischen 40 und 50 Aussteller werden die neuesten Trends und Entwicklungen zu diesen beiden Themen präsentieren.

FT: Warum vereint ihr so viele Bereiche miteinander?

AH: Weil das Zielpublikum gleich bleibt, es sind immer die Menschen, die an einem gesunden Lebensstil interessiert sind.

FT: Als Aussteller ist die eigene Zielgruppe womöglich klar auf B2B oder B2C begrenzt. Kann ich mich mit meinem Stand auch in den entsprechenden Hallen positionieren oder habe ich darauf keinen Einfluss?

AH: Das ist eine Grundvoraussetzung, die wir geschaffen haben, dass einerseits die Industriepartner, die ihre Produkte für Endpublikum anbieten, in Halle zwei zusammenfinden und andererseits die Industriepartner, die ein B2B-Publikum brauchen, in den Hallen vier und fünf im «Fitness-Business-Campus» angesiedelt sind. Alle Programmpunkte des ▶



Interessante Vorträge zum Wissenstransfer sowie spannende Ausstellungsstände mit Vor-Ort-Demonstrationen

«Fitness-Business-Campus» wie die Podiumsdiskussion und ein B2B-Netzwerk-Àpéro finden in diesen beiden Hallen statt.

FT: Ist die Expo ein rein Schweizer Event oder ist sie auch international ausgerichtet?

AH: Wir finden dieses Jahr zum zweiten Mal statt und wollen natürlich nicht einen «auf dicke Hose» machen. Wir konzentrieren uns 2024 auf den Schweizer, den österreichischen und den süddeutschen Raum.

FT: Mit welchen Kosten müssen Aussteller rechnen?

AH: Das kommt natürlich immer darauf an, wie gross man sich präsentieren will. Standflächen gibt es bei uns schon ab 2450 Franken. Auf unserer Webseite healthexpo.ch unter dem Reiter «Veranstalter» sind alle Standflächen und Preise öffentlich einzusehen.

Wer Interesse hat, an der HealthExpo 2024 als Aussteller teilzunehmen, kann gern direkt mit mir Kontakt aufnehmen. So können wir schnellstmöglich offene Fragen klären und wichtige Themen besprechen.

FT: Wie sah es denn 2023 hinsichtlich Besucherzahlen und -struktur aus? Und was erwartet ihr diesbezüglich 2024?

AH: An der Premiere hatten wir 5000 Besucher, 80 Prozent B2C und 20 Prozent B2B. Durch die Erweiterung unseres Angebotes um die Bereiche «Fitness», «Fitness-Business-Campus», «Bike & Running World» rechnen wir 2024 mit rund 15 000 Teilnehmenden.

FT: Für B2B-Besucher, die von zahlreichen Angeboten profitieren, bleibt die Veranstaltung ebenfalls komplett kostenfrei?

AH: Ja, der Eintritt zu allen Angeboten der HealthExpo ist kostenfrei. Wir wollen Hürden vermeiden für das B2B- wie für das B2C-Publikum. Wir wollen sie zusammenbringen, weil es am Ende des Tages ohne B2C-Publikum auch kein B2B-Publikum gäbe.

FT: Machen wir noch einmal einen Schritt zurück. 2023 bist du ein grosses eigenes finanzielles Risiko für die Veranstaltungs-

premiere eingegangen. Hat es sich gelohnt? Und wie sieht es mit der Finanzierung für 2024 aus?

AH: Als Unternehmer trägst du immer kalkulierte Risiken. Die erste Veranstaltung war mehr oder weniger ein Blindflug, weil wir keine Ahnung hatten, ob unser Konzept bei Ausstellern und Publikum auf Interesse stösst. Umso mehr waren wir natürlich begeistert, als wir am Abend der Veranstaltung so viele enthusiastische Rückmeldungen erhalten haben. Einige Aussteller haben am gleichen Abend noch für 2024 gebucht. Es hat sich also gelohnt.

Die Finanzierung für die nächste HealthExpo wird selbstverständlich wieder ein Risiko sein. Du hast die Fixkosten der Halle, das Marketing, das Orgateam, das ein ganzes Jahr dafür arbeitet. Ob sich das am Ende des Tages wirklich lohnt, das wird sich erst zeigen. Professor Zahner und ich sind aber der Überzeugung, dass wir in den nächsten Jahren mit der HealthExpo den grössten Gesundheitserlebnistag der Schweiz schaffen und diesen fest in den Agenden von gesundheitsinteressierten Menschen etablieren können.

FT: Du hast das Stichwort Marketing genannt. Gibt es eine konkrete Marketingstrategie, um die HealthExpo bekannter zu machen und das Besucherziel von 15 000 zu erreichen?

AH: Dieser Gesundheitserlebnistag wird sich nur etablieren, wenn wir die Bevölkerung im Vorfeld informieren und sie für uns begeistern können. Das haben wir im kleinen Rahmen 2023 mit 5000 Besuchern bereits hinbekommen, ohne bekannt zu sein. Im kommenden Jahr legen wir noch ordentlich «Schippen» drauf. Wir haben das Potenzial und die Möglichkeiten, unser Besucherziel zu erreichen.

FT: Das Ziel für 2024 ist klar. Wohin soll es in Zukunft gehen?

AH: Ganz ehrlich, so weit sind wir noch nicht. Wir machen einen Schritt nach dem anderen. Wir bereiten uns seriös vor, planen alles sorgfältig, kümmern uns um tolle Aussteller und bieten im Endeffekt ein gelungenes Erlebnis für die Bevölkerung. Und der Rest wird sich ergeben. Aber wie eben schon gesagt, langfristig soll die HealthExpo der grösste Gesundheitserlebnistag in der Schweiz und ein fester Bestandteil in den Agenden werden. Da wollen wir hin. ■

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

Eidg. Fachausweis? Eidg. Diplom? – Ja, klar!

SAFS-Absolventin mit grossem Wissensdrang



Alles fing für Azra Topic mit der Ausbildung zur «Fitness Betreuerin» an: Im Jahr 2006 entschloss sie sich, eine Karriere in der Fitnessbranche zu starten – heute, 17 Jahre später, kann sie auf einen erfolgreichen Ausbildungsweg gemeinsam mit der SAFS zurückblicken. Die 33-jährige Schweizerin hat zahlreiche Ausbildungen abgeschlossen und verfügt über einen eidg. Abschluss sowie ein eidg. Diplom.

FITNESS TRIBUNE: Du bist seit Jahren in der Fitnessbranche tätig, weshalb?

Azra Topic: Angefangen hat alles mit einem Zufall, denn ich war auf der Suche nach einem Ausbildungsort für eine kaufmännische Lehre. Darum bewarb ich mich damals im Sportcenter Leuggern und wurde zum Vorstellungsgespräch eingeladen. Dort erfuhr ich, dass sie eine kombinierte Ausbildung zur kaufmännischen Angestellten und zur eidg. Fitnessinstruktorin, was heute der Spezialistin Bewegungs- und Gesundheitsförderung entspricht, anbieten.

Und so kam ich in diese Branche. Nachdem ich beide Ausbildungen erfolgreich abgeschlossen hatte, beschloss ich, mich mehr auf der betriebswirtschaftlichen Ebene weiterzubilden und mich auch beruflich mehr dahin zu orientieren. Mittlerweile habe ich aber eingesehen, dass es die Mischung ausmacht. Allein im Fitnesscenter oder nur im Office wäre mir zu eintönig. So habe ich die Abwechslung, die meinen Joballtag spannend und kurzweilig macht.

FT: Azra, wie kam es dazu, dass du die SAFS als deinen Bildungspartner ausgewählt hast?

AT: Die Ausbildungsstätte wurde zunächst vom Arbeitgeber vorgegeben. Aber durch die positive Erfahrung während meiner Ausbildung blieb ich auch für alle weiteren Ausbildungen bei der SAFS.

FT: Du hast die dreijährige Ausbildung zur «Spezialistin Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis» absolviert. Wie hast du die Ausbildung erlebt?

AT: In meinem Fall waren es vier Jahre, da ich zu dem Zeitpunkt erst 16 Jahre alt war. Ich war mit Abstand die Jüngste und es war eine ganz andere Welt für mich. Ich bin auf dem Land aufgewachsen und so plötzlich in einem riesigen Gym zu stehen, war für mich ein Highlight, aber auch ein wenig überfordernd. Während der ganzen Ausbildung konnte ich stets bei Unklarheiten meine Dozenten fragen und um Hilfe bitten.

Während der vergangenen 17 Jahre war es auch spannend, die Entwicklung der SAFS mitzuerleben. Von den Standorten in Altstetten nach Oerlikon, dann nach Bern, Lyss und schlussendlich im jetzigen Hauptsitz Altstetten. Die Vielzahl an Ausbildungsangeboten und das Engagement der Dozenten sind unter anderem Gründe, wieso ich immer wieder die SAFS als Ausbildungsort wählen würde.

FT: Du arbeitest im Sportcenter Leuggern, wie darf man sich deinen Arbeitstag vorstellen?

AT: Das ist ganz unterschiedlich, nachdem ich vor zwei Jahren Mutter wurde, habe ich mein Arbeitspensum angepasst. Ich arbeite jeweils zwei bis drei Abende auf der Fläche und die restliche Zeit im Büro im Sportcenter oder im Homeoffice.

Ich bin sehr froh, dass mein Arbeitgeber so flexibel ist und ich somit genug Zeit für meine Familie und meine Ausbildungen habe. Mein Ziel ist es, mich in den nächsten Jahren noch mehr mit dem Thema «Beckenboden» und «Training in der Schwangerschaft» zu befassen, um unsere Kundinnen so im Alltag noch besser zu unterstützen.

FT: Knapp zehn Jahre nach deiner abgeschlossenen Ausbildung zur Spezialistin hast du mit der Ausbildung zur «Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Diplom» begonnen. Was hat dich dazu bewogen?

AT: Mein Arbeitskollege Manuel Rigo und ich wollten uns weiterbilden und sind schlussendlich bei der neuen Ausbildung zur/zum «Expert/in Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Diplom» gelandet. Wir denken, es ist für uns als Pioniere noch spannend, tiefer in die Materie einzutauchen und Erlerntes wieder «aus den Tiefen der Hirnstämme» hervorzuholen. Wir möchten so auch ein Vorbild für unsere Lernenden sein, in der Branche zu bleiben, und möchten aufzeigen, dass der weitere Berufsweg sehr vielfältig sein kann.

Die Fitnessbranche ist im Wandel und richtet sich immer mehr an der Gesundheitsbranche aus. Auch wir vom Sportcenter Leuggern legen grossen Wert auf die Gesundheit. Daher ist es für uns und das Center ein grosses Plus und durch die gewählten Fachrichtungen können beide voneinander profitieren.

FT: Wie hast du es geschafft, Ausbildung, Familie und Beruf unter einen Hut zu bekommen?

AT: Gar nicht und zugleich wunderbar. Ich glaube, jede Mutter kennt das. Es gibt Tage, an denen funktioniert alles super,

und an anderen ist einfach «der Wurm drin». Das Wichtigste ist, ein gutes Support-System – mein Mann, meine Eltern und auch die Unterstützung des Sportcenters Leuggern – zu haben. Dazu ist auch die Organisation des Alltags wichtig, damit nichts vergessen wird und alles mehr oder weniger reibungslos abläuft. Schlussendlich ist es aber auch eine Frage des Wollens. Mir wurde schon als Kind von meinen Eltern beigebracht, wie wichtig es ist, sich «durchzubeissen». Nicht einfach hinschmeissen und weglaufen. Es findet sich immer wieder eine Lösung und wenn ich bei uns um Hilfe bitte, bekomme ich sie auch.

FT: Neben deinen Ausbildungen warst du auch regelmässig Teilnehmerin an den verschiedenen SAFS-Workshops im Rahmen des SAFS-Weiterbildungsprogramms. Was hat dir gut gefallen?

AT: Durch die grosse Auswahl findet man bei der SAFS immer etwas Spannendes und Passendes. Ich habe sogar durch einen Workshop zum Thema «Training in der Schwangerschaft» eine weitere Ausbildung im Bereich Beckenboden und Rückbildungstraining gemacht.

Die verschiedenen Workshops kamen mir aber auch in der Expertenausbildung gelegen, um einige Themen wieder aufzufrischen, die ich schon lange nicht mehr vor Augen hatte.

FT: Welchen Tipp hast du für Interessierte, die mit einer eidg. Ausbildung starten möchten?

AT: Einfach nur machen! Nicht lange überlegen. Die Branche ist im Wandel und man kann JETZT mithelfen bei den Veränderungen. ■



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.



Wichtige Insights durch jährliche Marktstudie

Branche kennen, heisst Erfolg sichern

Nur wer seinen Markt kennt, kann erfolgreich in diesem agieren. Marktstudien bieten den Akteuren der Branche wichtige Insights und bilden damit die Basis ihrer strategischen Entscheidungen. Die «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft» besitzen damit ein enormes Potenzial für die Fitnessbranche in der Schweiz – und erlauben darüber hinaus den Vergleich auf europäischer Ebene.



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

Player in der Lebensmittel- wie der Modebranche oder der Automobilindustrie, um nur einige Beispiele zu nennen, kennen seit vielen Jahrzehnten den grossen Wert der Marktforschung. Insbesondere im Vorfeld von Produktneueinführungen, bei der Analyse der Kundenzufriedenheit oder im Rahmen von Wettbewerbsanalysen spielt sie eine essenzielle Rolle. Fehlentscheidungen gehen nicht nur mit hohen Kosten für Unternehmen einher, sondern können schlimmstenfalls sogar existenzbedrohend sein. Selbiges gilt, wenn die Konkurrenz die Bedürfnisse des Marktes besser kennt und bedient.

Die Marktforschung ist damit ein existenzieller Bestandteil für den langfristigen Erfolg von Unternehmen.

Marktanalyse für die Fitnessbranche

Auch die Fitnessbranche profitiert von der regelmässigen Durchführung repräsentativer Marktanalysen wie der «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft». Preisniveaus in der Branche, Positionierungen der konkurrierenden Anbieter am Markt, die Differenzierung des Leistungsportfolios oder die Entwicklung der Altersstruktur in der Branche sind nur einige Grössen, deren Kenntnis für Betreiber von Gesundheits- und Fitnesscentern von zentraler Bedeutung ist.

Alle Akteure im Markt sind gefragt

Damit das volle Potenzial der Studie ausgeschöpft wer-

den kann, sind Sie gefragt – denn jede Teilnahme zählt. Je vollständiger die Datenbasis ist, desto präziser sind die Ergebnisse. Je präziser die Ergebnisse, desto besser ist das Verständnis des Zielmarktes, das die Studie liefert, desto spezifischer sind die Handlungsempfehlungen, die aus den Ergebnissen abgeleitet werden können, und desto fundierter sind die Entscheidungen, die Sie für die Zukunft treffen. Alles, was es braucht, ist ein wenig Ihrer Zeit, um die entsprechenden Daten einzugeben. Am Ende profitieren alle davon – die Branche als solche, die sich gegenüber Interessenvertretern in ihrer Wichtigkeit darstellen kann, sowie die einzelnen Akteure, die sich selbst in den Markt einordnen und gewinnbringende Entscheidungen auf Basis valider Daten treffen können.

Ausblick – Eckdatenstudie 2024

Auch 2024 werden swiss active und die DHfPG ihre Kooperation fortsetzen und den Schweizer Fitnessmarkt beleuchten. Wie werden sich wichtige Parameter wie Mitglieder-, Center- oder Umsatzzahlen entwickelt haben, wo steht die Branche zwei Jahre nach der Pandemie und welche Prognosen zeichnen sich für die Zukunftsbranche ab? Die Datenerhebung startet voraussichtlich im Januar 2024. Helfen Sie mit, diese wichtigen Fragen zu beantworten. ■

www.swissactive.ch

Werde LES MILLS Instruktor

Starte deine Ausbildung!



safs.com

Infos &
Anmeldung

LES MILLS





22.09.
2023
**SCHWEIZER
FITNESS ABEND**
HALBINSEL AU
ZÜRICHSEE

«Schweizer Fitness Abend 2023»

Exklusives Netzwerktreffen im Herzen von Zürich

Am Freitag, den 22. September 2023, fand zum zweiten Mal in Folge der «Schweizer Fitness Abend» statt. Auch in diesem Jahr trafen sich Entscheidungsträger, Partner sowie inspirierende Persönlichkeiten der Schweizer Fitnessbranche zum lockeren Plausch.

Fotos: SAFS





Apéro mit Blick auf den Zürichsee, feinstes Dinner und eine gemütliche Netzwerk-Lounge – das genossen die knapp 250 Gäste im Landgasthof Halbinsel Au direkt am Zürichsee. Begrüsst wurden die ausschliesslich geladenen Gäste von den Veranstaltern Soledor und SAFS sowie den Partnern Porsche Zentrum Zürich, Technogym, ACISO, Airex, best4health, DH-fPG, EGYM, FITNESS TRIBUNE, gym80, GYM LOVERS, LES MILLS Schweiz, Matrix, milon, Precor, RKS, Sensopro und Wenasport.

Nach dem köstlichen Apéro mit idyllischem Ausblick kamen Entscheidungsträger, Partner, inspirierende Persönlichkeiten der Fitnessbranche in den Genuss von feinsten Gastronomie und bezaubernder Atmosphäre beim anschliessenden Dinner.

Dieses überzeugte mit vorzüglicher Kulinarik und einer besonderen Note. Seinen Ausklang fand der Abend bei anregenden Gesprächen über verschiedenste Themen der Schweizer Fitnessbranche, untermalt von entspannter Loungemusik. Auch an der Bar sowie in der Zigarrenlounge powered by Porsche Zentrum Zürich konnten sich die Gäste in inspirierende Unterhaltungen vertiefen.

Nachdem der «Schweizer Fitness Abend» jahrelang Teil der FIBO war, ist es den Veranstaltern erfolgreich gelungen, dieses Event in der Schweiz zu etablieren. Deswegen steht eines jetzt schon fest: Auch nächstes Jahr erwartet die Teilnehmenden ein Abend voll spannender Gespräche und neuer Kontakte in traumhafter Kulisse: 30. August 2024 – safe the date! ■



Relaunch der neuen Qualitop-Normen: 2023

Alexander Grünenfelder im Interview

Bei Qualitop gibt es grosse Neuigkeiten: Die «Qualitop-Normen: 2021 für Center- und Methodenanbieter» wurden 2022/2023 durch die Normungskommission überarbeitet und am 1. September 2023 von den «Qualitop-Normen: 2023» abgelöst. Was bedeutet das für Center- und Methodenanbieter und was hat sich geändert? FITNESS TRIBUNE hat Alexander Grünenfelder, Projektleiter der Qualitop Normungskommission, gefragt.



FITNESS TRIBUNE: Lieber Alexander, du bist Projektleiter der Qualitop Normungskommission. Was genau ist deine Aufgabe bzw. die Aufgabe der Kommission?

Alexander Grünenfelder: In der Zwischenzeit handelt es sich nicht mehr um ein Projekt, sondern um zwei institutionalisierte

Normungskommissionen: eine für Center und eine für Methodenanbieter. Die Aufgabe dieser Kommissionen ist die stetige Weiterentwicklung der Qualitop-Normen. Ich bringe langjährige Normenerfahrung als Auditor und Berater und vor allem auch Systematik mit ins Team. Meine Aufgabe ist die Leitung und Koordination beider Gruppen.

FT: Die «Qualitop-Normen: 2021 für Center- und Methodenanbieter» wurden 2022/2023 durch die Normungskommission überarbeitet und von den «Qualitop-Normen: 2023» abgelöst. Warum war die Überarbeitung notwendig?

AG: In erster Linie wollten wir die Normen in der Branche breiter abstützen und die direkt betroffenen Instanzen mit ins Boot holen. Das Leitmotiv «von der Praxis – für die Praxis» hat uns bei der Arbeit stets begleitet. Die in den Normungskommissionen überarbeiteten Normen konnten von allen Stakeholdern kommentiert werden. Diese Rückmeldungen haben wir dann in den Kommissionen bearbeitet und die gefällten Entscheide zurückgemeldet. Damit haben wir Transparenz geschaffen.

Ein zweiter Fokus bei der Überarbeitung war die Aktualisierung und Professionalisierung der Normen. Anforderungen müssen verständlich und messbar sein – und da war schon noch einiges an unausgeschöpftem Potenzial. Wir sind zwar noch nicht am Ziel, doch mit der Version 2023 bereits einen grossen Schritt weiter und die Arbeit wird weitergehen.

FT: Welche Rolle spielte dabei auch die persönliche Erfahrung der Gesundheits- und Fitnesscenterbetreiber mit den Normen?

AG: Eine sehr grosse Rolle! Die Kommissionen bestehen aus Vertreterinnen und Vertretern der Anbieter. Da gab es in den Meetings teilweise sehr intensive Diskussionen um den Zweck und den Wert der Normen und damit verbundene Debatten, welche Anforderungen diese enthalten sollten. Die Mitglieder der Kommissionen bringen viel Erfahrung mit, wobei der Fokus stets auf den Normen und nicht auf den Eigeninteressen lag. Das Resultat ist schlussendlich ein Konsens. Der Prozess – Planung und Umsetzung – ist sehr zentral. Da haben wir es in der Branche wohl erstmals geschafft, die verschiedenen Akteure miteinzubeziehen und am Schluss ein Ergebnis zu präsentieren. Das sehe ich als grossen Erfolg, auf den sich aufbauen lässt.

FT: Was hat sich geändert und was bedeutet das für akkreditierte Qualitop-Anbieter bzw. Interessierte?

AG: Vorweg, die Normen sind nicht komplett neu, sondern weiterentwickelt. Gut aufgestellte Anbieter dürften also keine Probleme haben, die Anforderungen der Qualitop-Normen weiterhin zu erfüllen. Die Änderungen können wie folgt grob zusammengefasst werden:

- Schaffen von eigenständigen Normendokumenten für die verschiedenen Arten von Anbietern zum leichteren Verständnis
- Klarere Strukturierung der Normen und Gliederung in fünf Kernthemen: Anbieter, Angebot, Mitarbeitende, Hygiene und Sicherheit
- Vereinfachung der Formulierungen, durchgängige Verwendung von Begriffen
- Anforderungen wenn möglich und sinnvoll objektiv messbar sowie genderkonform

... und zu guter Letzt haben wir das Ganze auch visuell etwas aufgefrischt.

Konkret heisst das z. B. bei allen Arten von Anbietern die Ergänzung des Themas Datenschutz, Überwachung und Kontrolle des Zutritts, Aktualisierung der Personalqualifikation und in der Norm der Methodenanbieter zusätzlich Minimalanforderungen an Verträge und Reinigungskonzepte für Innenräume, was bisher komplett gefehlt hat.

FT: Warum empfehlst du Centerbetreibern, sich nach den Qualitop-Normen zertifizieren zu lassen?

AG: Eine Zertifizierung nach den Qualitop-Normen bescheinigt einen hohen Standard beim Angebot von gesundheitswirksamem Training. Krankenversicherer haben ebendiese Zertifizierung des Centers zur Bedingung dafür gemacht, dass ihre Versicherten einen Teil des Mitgliedsbeitrags erstattet bekommen. Das ist ein wichtiger Pluspunkt für die Kundschaft der zertifizierten Studios.

Die Qualitop-Normen sind von Praxisvertretern erstellt worden und werden laufend weiterentwickelt. So werden in den Normen Veränderungen der Branche berücksichtigt. Als Beispiel kann ich hier veränderte Bedürfnisse der Kunden und den Fachkräftemangel nennen. Beides wurde sehr intensiv diskutiert. Die Zertifizierung erfolgt durch unabhängige kompetente Zertifizierer.

FT: Wie findet man als Centerbetreiber heraus, welche Qualitop-Norm zum Angebot passt?

AG: Qualitop passt bestens sowohl für Einzelanbieter wie auch für Ketten. Ich würde mich in einer solchen Situation bei der Geschäftsstelle oder auch bei Kolleginnen und Kollegen über deren Erfahrungen mit Qualitop und den Zertifizierern informieren. ■

Qualitop ist das Gütesiegel für Qualität in der Bewegungs- und Gesundheitsförderung. Qualitop zertifiziert Fitness- und Gesundheitscenter sowie Bewegungscenter und Kursanbieter. Es wurde 1996 gegründet und wird seit 2015 von swiss active bewirtschaftet und vertreten. Heute sind über 500 Fitnessstudios und 2000 Kursanbieter für Fitness-/Bewegungsmethoden in der ganzen Schweiz Qualitop-zertifiziert. Die Geschäftsstelle ist für die operative Führung von Qualitop verantwortlich. Die Überprüfung der Anbieter erfolgt durch unabhängige Zertifizierungsexperten. Alexander Grünenfelder ist Vorsitzender der Qualitop Normungskommissionen.



Alexander Grünenfelder

Alexander Grünenfelder (55) ist Lebensmittelingenieur FH mit einem Executive MBA FH. Er ist als selbstständiger Berater und Projektleiter in seiner Firma Q4you, als leitender Auditor für Managementsysteme für eine akkreditierte Zertifizierungsstelle sowie als Dozent an mehreren Bildungsinstituten tätig. Neben der Arbeit begeistern ihn multisportliche Aktivitäten, im Sommer Biken, Trailrunning und Wandern, im Winter Langlauf, Ski und Curling. Die Grundlagen holt er sich bei regelmässigen Trainings z. B. im Fitnesscenter, bei Methodenanbietern und in der Kletterhalle.

MATRIX

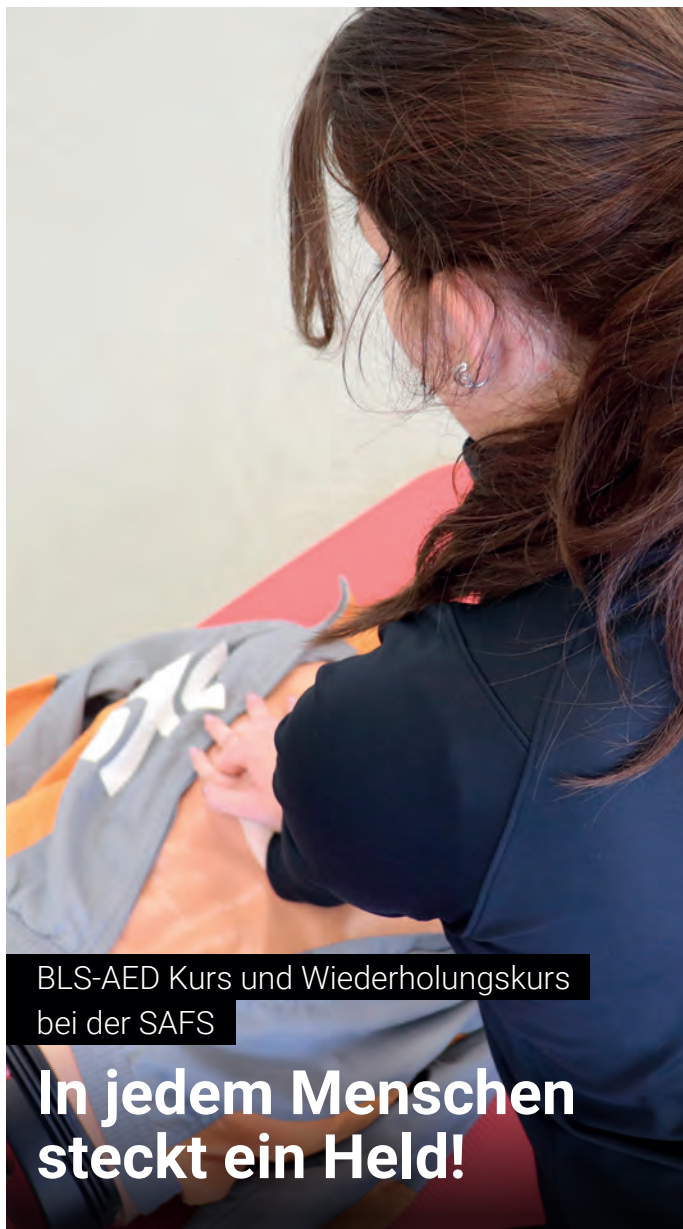




VERBUNDEN. FLEXIBEL. PERSÖNLICH.

» **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.



BLS-AED Kurs und Wiederholungskurs
bei der SAFS

**In jedem Menschen
steckt ein Held!**

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

Leben retten

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

BLS-AED Kurs und Wiederholungskurs

Termine u. a.:

- 06.11.2023
- 12.12.2023
- 09.01.2024

Inhalte:

- lebensrettende Sofortmassnahmen bei einem Notfall
- fitnessspezifische Fallbeispiele
- Ausbildung nach den offiziellen SRC-Richtlinien und deren Akkreditierung
- Erneuerung des BLS-AED Ausweises alle zwei Jahre

Wichtig zu wissen als Fitnesscenter

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

Weitere Informationen und Anmeldung unter: www.safs.com



DAS LETZTE QUARTRELY DES JAHRES

**NEW RELEASES AM
17.–18.11.2023**

In knapp vier Wochen findet das vierte und letzte Quarterly des Jahres statt. Live in Zürich bei der SAFS AG oder per digitalem Livestream werden vom Nationaltrainerteam LES MILLS Schweiz die neuen Releases vorgestellt.

Dabei kommen zertifizierte LES MILLS Kursleiter in den Genuss, die neu choreografierten Classes gepaart mit wichtigen aktuellen Erkenntnissen aus der Trainingswissenschaft kennenzulernen.

Viele neue Tracks, Moves und jede Menge Spass sind beim letzten Quarterly des Jahres garantiert.

JETZT ANMELDEN und dabei sein! www.lesmills.ch



Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis

Investition, die sich bezahlt macht

Jetzt NEU mit dem Zusatzmodul Gruppenfitness

Hohe Fachkompetenz wird von den Fitnesscenterkunden erwartet. Diese Erwartungshaltung als Fitnesscenter zu erfüllen, ist mit SAFS-qualifiziertem und geschultem Personal eine Leichtigkeit.

Mit der Ausbildung zum Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis – Fachrichtung Fitness- und Gesundheitstraining verfügen die Mitarbeiter eines Fitnesscenters über eine hohe Fachkompetenz. Gekonnt werden von ihnen Übungen und Trainingsmethoden so ausgewählt, dass die Kunden die Trainingsziele sicher erreichen. Hierbei beraten und betreuen sie die Kunden kompetent und zuvorkommend.

Insgesamt zwölf Ausbildungsmodulare ergeben das Konzept für die berufsbegleitende SAFS-Weiterbildung zum Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis. Neu ist das Modul «Grundlagen Gruppenfitness», das zusätzlich belegt werden kann. Somit sind die Mitarbeiter zusätzlich zur Trainingsfläche auch im Kursraum bestens qualifiziert.

Alles zu den Ausbildungsmodulen und zum Ausbildungsablauf ist unter www.safs.com zu finden.



Up to date sein mit den SAFS-Weiterbildungen

Nachhaltig was bewegen

Die SAFS-Weiterbildungen bieten die Chance, das vorhandene Wissen zu vertiefen sowie zu erweitern. Die gesamte Fitnessvielfalt ist flexibel nutzbar – ob online oder live vor Ort an den SAFS-Standorten. Bereits jetzt ist das Weiterbildungsprogramm für Anfang des Jahres 2024 ersichtlich. Termine für 2023:

- 05.11. Bodyweight-Training
- 10.11. Erfolgreiche Trainingsprogramme erstellen
- 11.11. Clubmanagement – Führung von Teams im Center
- 12.11. Effektive und zielgerichtete Marketingplanung für den Unternehmenserfolg

Weitere spannende Weiterbildungen aus den Bereichen Fitness, Gesundheit, Gruppenfitness und Management findest du unter www.safsweiterbildung.ch



Traumhafte Ferientage beim

SAFS FITNESS & PARTY CAMP

Fitnessferien der besonderen Art: Im ROBINSON Ierapetra Club haben über 200 Teilnehmer eine Woche lang die besten internationalen Fitnesspresenter erlebt. Eine von ihnen war Sara Martinovic, die zum ersten Mal beim SAFS Fitness & Party Camp dabei war.

Sonne, Sport und jede Menge Spass habe sie erwartet und tatsächlich habe sie viel mehr erlebt, als sie sich vorstellen konnte, meint die 25-jährige Züricherin. Ihre Intention war es, das eigene Fitnesslevel zu pushen sowie neue Leute kennenzulernen, die genauso viel Lust auf Fitness haben wie sie.

Die geniale Stimmung in der Campwoche habe sie fasziniert, egal ob bei den Workshops, den Partys oder einfach mal zwischendurch am Strand. Diese positiven Vibes und die unendliche Power der internationalen Presenter habe sie so noch nie erlebt.

Das Kursprogramm versprach jede Menge Vielfalt und so hat sie alles mal ausprobiert! Von FunTone – funktionellem Training über LES MILLS BODYPUMP, Dance, Cycling bis hin zu Yoga.

Cool fand sie, dass jeder bei den verschiedensten Kursformaten mitmachen konnte, egal ob Einsteiger oder Profi. Hierbei waren die Kurse am Wellnesspool ihr absolutes Highlight. Bewegen unter der griechischen Sonne mit einem traumhaften Ausblick auf das offene Meer, davon träume sie jetzt noch. On top in den Genuss von internationalen Top-Presentern zu kommen und diese eine Woche lang hautnah alle an einem Ort zu erleben, war definitiv besonders.

Vom täglichen Fitnessprogramm habe sie sich bei atemberaubenden Sonnenuntergängen am Strand erholt. Gemeinsam zu einem Sundowner und feinsten Beats den Tag ausklingen zu lassen, war exakt nach ihrem Geschmack. Nicht zu vergessen die legendären Mottopartys, die bis spät in die Nacht gingen. Ebenso war sie vom ROBINSON Ierapetra begeistert: super sauber, freundliches Personal und köstliche Verpflegung.

Gern erinnert sie sich an ihre Ferientage auf der Insel Kreta zurück und ist sich bereits jetzt sicher, dass sie vom 13. bis 20. September 2024 wieder beim SAFS FITNESS & PARTY CAMP im ROBINSON Ierapetra mit dabei ist. ■





RONALDO UND MESSI

trainieren nicht mit Sensopro.

Dafür aber Manchester City, Kevin Durant und Luka Modric.
Und all die anderen Alltagshelden von nebenan.

Total macht das 4'121'744 Trainingsminuten.
WTF? So viel? 4 Millionen Minuten?
Genau. Und das jeden Monat.

Auch in deinem Studio?
Teste die Swiss-made-Qualität.
Komplett kostenlos!



SENSOPRO
YOUR STORY. YOUR TRAINING.

Neuer Sales Leader für Precor

Douglas Storm wird Vertriebsleiter für DACH-Region



Im August 2023 stellte Precor den neuen Mann in seinen Reihen vor: Douglas Storm. Der neue Sales Leader des Herstellers und Lieferanten von Premium-Fitnessgeräten Precor bringt jahrzehntelange Erfahrung mit. Seit 1991 ist der Branchenveteran in der Fitnessbranche zu Hause und war zuletzt fast neun Jahre bei Life Fitness als Sales Director DACH tätig.

Auch bei Precor betreut er ab sofort als Vertriebsleiter die Schweiz sowie Deutschland und Österreich.

«Ich freue mich sehr über die Möglichkeit mit Precor zusammenzuarbeiten. Precor ist seit Jahrzehnten einer der weltweit führenden Fitnessgerätehersteller und steht seither für einzigartige Qualität, hervorragenden Service und für einen verlässlichen Partner. Ich bin schon sehr gespannt auf die anstehenden Projekte und freue mich, viele neue und alte Gesichter der Branche wiederzusehen.»

Precor Incorporated, mit Hauptsitz im Grossraum Seattle, Washington, ist seit über 40 Jahren für die Bereitstellung von Fitnesserlebnissen für gewerbliche Kunden und Trainierende verantwortlich. Das US-amerikanische Unternehmen beliefert mehr als 100 Länder weltweit sowie in den EMEA- und APAC-Regionen, und produziert in den USA. Die Produkte und Dienstleistungen von Precor decken sämtliche Kategorien ab, darunter Cardio-, Kraft- und Functional Training sowie Gruppentraining und vernetzte Fitnesslösungen. 2020 erreichte Precor den Meilenstein von über einer Milliarde aufgezeichneter Trainingseinheiten in der Preva® Fitness Cloud. Die Marktsegmente von Precor umfassen kommerzielle Fitnessstudios und -einrichtungen sowie die Vertikalmärkte Hospitality, Wohneinheiten, Unternehmen und Bildungseinrichtungen.

www.precor.com

Qualitop gibt Anpassungen bekannt

Überarbeitung der Normen für Center- und Methodenanbieter

Damit ein Fitnesscenter oder Kursanbieter die Qualitop-Zertifizierung erreichen kann, müssen gewisse Mindeststandards erfüllt sein. Diese Standards werden in der jeweiligen Qualitop-Norm im Detail dargestellt. In einem breit abgestützten Prozess wurden diese Normen 2022 überarbeitet. Von Dezember 2022 bis Januar 2023 konnten alle Vertreter und Vertreterinnen der Gesundheits- und Fitnessbranche im Rahmen einer Vernehmlassung an einer Umfrage teilnehmen, um mit ihrem Beitrag die neuen Qualitop-Normen aktiv mitzugestalten und den Qualitätsstandard der Branche weiterzuentwickeln.

Die neuen Qualitop-Normen: 2023, die seit dem 1. September 2023 gelten, zeichnen sich durch einige wichtige Anpassungen aus, darunter eine klarere Strukturierung und Gliederung in die fünf Kernthemen Anbieter, Angebot, Mitarbeitende, Hygiene und Sicherheit. Neben sprachlichen und gestalterischen Anpassungen wurden auch die Anforderungen an die Kompetenzen des Personals gemäss Berufsbildungskonzept neu

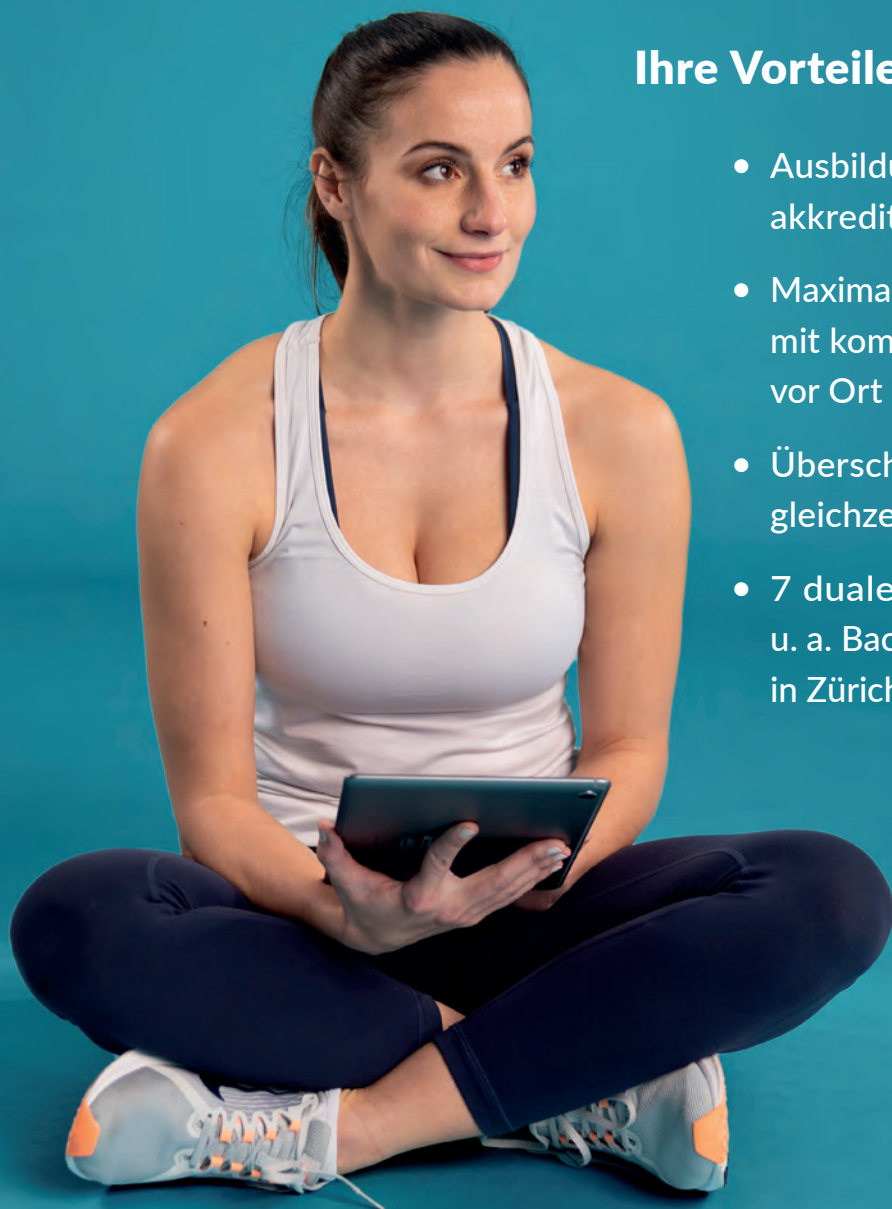
formuliert. Das Verfahren erfolgt weiterhin durch akkreditierte Zertifizierer.

Über diese Überarbeitung und die Auswirkungen für Center- und Methodenanbieter haben wir mit Alexander Grünenfelder, Projektleiter der Qualitop Normungskommission, in der aktuellen FITNESS TRIBUNE gesprochen. Das ganze Interview finden Sie ab Seite 32.

www.qualitop.ch

Dual Studierende –

wertvolle Mitarbeiter für Ihr Center



Ihre Vorteile als Ausbildungsbetrieb

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



safs.com/studium

Offizieller Kooperationspartner der DHfPG:



Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

Erste Aktionswoche endet

#jedebewegungzählt auch in Fitnesscentern

Vom 4. bis 10. September 2023 veranstaltete das Netzwerk hepa.ch – u. a. unter Trägerschaft des BAG – mit Unterstützung von swiss active als Initiator eine Aktionswoche unter dem Hashtag #jedebewegungzählt. Alle Schweizer Fitnesscenter waren herzlich zur Teilnahme eingeladen. hepa.ch stellte seinen Mitgliedern ein Kommunikationsset inklusive Social-Media-Content für jeden Wochentag sowie Booklets zur Verfügung und ermutigte sie, ein eigenes kleines Event auf die Beine zu stellen. Unter dem Hashtag #jedebewegungzählt konnten dann Bilder und Videos von den einzelnen Events über Social Media veröffentlicht werden. Mit dieser Aktionswoche sollten 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



Sagen Sie uns Ihre Meinung

Leserumfrage zur FITNESS TRIBUNE 205

Nur wenn die redaktionellen Beiträge spannend, die Fachartikel informativ und die News branchenrelevant sind, kann



ein Fachmagazin seine Lesenden rundum überzeugen. Aus diesem Grund bitten wir Sie um Ihre Teilnahme an der Leserumfrage, die ab sofort für die aktuelle Ausgabe der FITNESS TRIBUNE zur Verfügung steht. In der fünfminütigen Umfrage können Sie uns Ihre persönliche Einschätzung zu den unterschiedlichen Artikeln der Ausgabe 205 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.

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.

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

www.fitnesstribune.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



Technogym – mit Innovationen und Weitsicht nach ganz oben

Vom Garagenprojekt in Cesena zum Global Player

Man nehme einen jungen, erfinderischen Geist, eine innovative Idee und eine Garage als Wirkungsstätte – das Erfolgsrezept für einen Weltkonzern von Rang und Namen. Könnte man zumindest annehmen. Denn so beginnt nicht nur die Geschichte von Microsoft, Amazon und Google, sondern auch die des italienischen Fitnessunternehmens Technogym. Doch wie ist es dem Unternehmen gelungen, dem häuslichen Do-it-yourself-Projekt zu entwachsen und schliesslich zu einem Global Player zu werden?

Wir schreiben das Jahr 1983. Der 22-Jährige Nerio Alessandri entwirft und baut gemeinsam mit seinem Bruder Pierluigi in einer Garage in Cesena (Italien) das erste eigene Fitnessgerät – Technogym wird gegründet und vereint die beiden Leidenschaften Alessandris: Technologie (Techno) und Sport (Gym). Dieser Leitlinie wird sich Technogym auch in den kommenden Jahrzehnten treu bleiben. Was folgt, sind Innovationen rund um den Fitnessmarkt, die weltweit unter anderem 80 000 Fitnessclubs, 10 000 Corporate Gyms, eine halbe Million privater Anwender, 12 000 medizinische Einrichtungen sowie 3000 Sportvereine überzeugen.

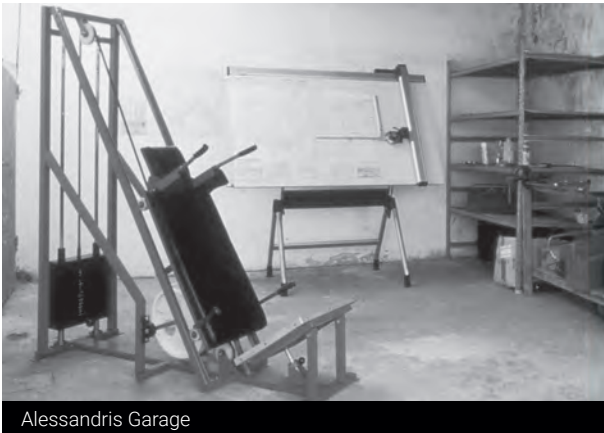
Die Innovationskraft von Technogym

Die erste Innovation des italienischen Fitnessgeräteherstellers lässt nicht lange auf sich warten. Bereits 1984 – nur ein Jahr nach Gründung – führt Technogym die erste komplette Gerätereihe für Krafttraining ein. Auch in den kommenden Jahren widmet sich der Konzern nicht nur der Herstellung

standardmässiger Fitnessgeräte und der Produktion von unterschiedlichem Equipment für das Fitnesstraining, es schliessen sich zahlreiche Erfindungen an.

Anfang der Neunziger lanciert Nerio Alessandri dann das Wellnesskonzept: Fitness soll nicht mehr als Selbstzweck begriffen werden, sondern körperliches Training als Quelle der Gesundheit für Körper und Geist fungieren. Ein Konzept, das sich fortan nicht nur in der Produktpalette des Herstellers, sondern auch in der Unternehmensphilosophie widerspiegelt.

Mit dem neuen Jahrtausend nimmt auch die Digitalisierung und Vernetzung an Fahrt auf. Nachdem Technogym 2002 Wellness TV, den ersten Fernsehbildschirm in einem Fitnessgerät, auf den Markt bringt, folgt 2007 das erste mit dem Internet verbundene Fitnessgerät – ein Durchbruch. Mit mywellness, der ersten Cloud-Plattform im Fitness- und Wellnessbereich, führt Technogym 2012 seinen Schöpfergeist



fort. Dieses System wird auch in den anschließenden zehn Jahren immer weitergedacht: Das Technogym Ecosystem ermöglicht es heute, die Trainingserfahrung jedes einzelnen Mitglieds zu personalisieren. Die Centerbetreiberinnen und -betreiber können wiederum diese individuelle Customer Journey verwalten.

Auch in den nächsten Jahren wird diese Innovationsreise weitergehen und Technogym das Möglichste tun, um mit der Einführung neuer Produkte die unterschiedlichsten Trainingsbedürfnisse der Menschen abzudecken.

Technogym Village

Zentrum aller Innovationen und das Herz des Unternehmens ist die Hauptniederlassung in Cesena: das Technogym Village. Hier wird geforscht und produziert, gelehrt und gelernt, entdeckt und ausprobiert. Das Technogym Village steht als «Wellness-Campus» dabei nicht nur Mitarbeitenden offen, sondern ist auch für Kundinnen und Kunden, Partner sowie Influencerinnen und Influencer aus aller Welt zugänglich.

Von diesem «Wellness-Campus» aus, der nach strengen Umweltkriterien errichtet wurde und auch weiterhin nach diesen betrieben wird, verbreitet Technogym seine Botschaft: «Healthy people, healthy planet». Das Unternehmen verschreibt sich damit nicht nur der Nachhaltigkeit, sondern fördert gezielt Wellness und Gesundheit.

Von Fitness zu Wellness

Durch körperliche Bewegung, die richtige Ernährung und eine positive mentale Einstellung soll die individuelle Gesundheit und Lebensqualität der Menschen gefördert und damit einhergehend eine nachhaltig gesunde Entwicklung der Zukunft in Gang gesetzt werden. Diesem Wellnesskonzept gibt sich Technogym seit 1993 mit voller Überzeugung hin. Die Mission: Menschen inspirieren, gesundheitspositive Gewohnheiten zu übernehmen, und somit den «Wellness-Lifestyle» verbreiten.

2014 veranstaltet Technogym erstmals die soziale Kampagne «Let's Move for a Better World» und macht seitdem im Rahmen dieser Aktion jedes Jahr auf die Gefahren von Bewegungsmangel und einem sitzenden Lebensstil aufmerksam. Bei der weltweiten Kampagne sollen Menschen in Bewegung

gesetzt und der gesundheitsförderliche Lebensstil nähergebracht werden. Gleichzeitig sollen teilnehmende Fitnesscenter von einem Mitgliederzuwachs sowie der positiven Rückmeldung innerhalb ihrer Region profitieren.

Der Weltsport vertraut auf Technogym

Positive Rückmeldung erhält der italienische Fitnessgerätehersteller auch aus der Sportwelt: In den 40 Jahren Firmengeschichte konnte Technogym zahlreiche Partnerschaften gewinnen. Bereits seit den späten Achtzigern ist das italienische Fitnessunternehmen offizieller Geräteausstatter für das athletische Training grosser Fussballclubs wie AC Mailand sowie bekannter Formel-1-Fahrer (z. B. Ayrton Senna). Und noch immer ist Technogym Official Fitness Partner von Ferrari und McLaren in der Formel 1. Auch die Reichweite im Fussball hat sich ausgeweitet. Hochkarätige Vereine, Ligen und Clubs unterschiedlicher Sportarten rund um den Globus vertrauen auf das Know-how aus Cesena.

Auch grosse Sportevents setzen auf die Qualität «Made in Italy». Schon 1990 stattet Technogym die Nationalmannschaften während der Fussballweltmeisterschaft in Italien mit Geräten für das athletische Training aus. Im April verkündet der Fitnessgerätehersteller, dass er 2024 und somit zum achten Mal in Folge Ausstatter für das athletische Training bei den Olympischen und Paralympischen Spielen sein wird.

Markenbotschafter mit Passion

Damit Technogym immer weiter wachsen kann, setzt Nerio Alessandri seit Jahrzehnten auf Distributoren. Der erfolgreichste von ihnen ist Gottfried Wurpes. Wie Technogym-Gründer Nerio Alessandri ist dieser mit 21 Jahren überaus fitnessbegeistert und möchte im Bereich seiner Leidenschaft arbeiten. 1991 gründet er «The Fitness Company», lernt Nerio Alessandri kennen und wird mit seiner Firma Distributor für Technogym-Geräte in Österreich, Tschechien und der Slowakei.

2023 hat der Visionär, der das Prinzip Fitness lebt, ein Buch über die «7 Qualitäten der Transformation» geschrieben. Erfahren Sie in dieser sowie in den kommenden Ausgaben der FITNESS TRIBUNE noch mehr über den Selfmademan Gottfried Wurpes, sein erfolgreiches Unternehmen «The Fitness Company» sowie sein tiefgehendes Buch «Fitnesslife». ■



Gottfried Wurpes

Erfolge, Innovationen, Inspirationen – Teil 2

Wer ein Unternehmen leitet, ist von Beginn an mit Herausforderungen konfrontiert – von der Gefahr, gewisse Bereiche zu unterschätzen, über die Misere, sich auch von Menschen beruflich trennen zu müssen, bis zu unerwarteten Pandemien, die alles auf den Kopf stellen. Gottfried Wurpes hat mit seiner «The Fitness Company» von der Picke an gelernt, was es heißt, Geschäftsführer und Unternehmer zu sein. Wie er mit Problemen umgegangen ist und was damit auch die sieben Qualitäten aus seinem Buch «Fitnesslife» zu tun haben, hat er uns im zweiten Teil unseres Interviews verraten.



FITNESS TRIBUNE: Lieber Gottfried, im ersten Teil unseres Interviews haben wir mit der Frage geendet, ob du als 20-jähriger Gründer mit diesem Erfolg gerechnet hast. Deine klare Antwort: Nein! Gab es trotzdem Bereiche, in denen du die «rosarote Brille» getragen hast, die du also beim Aufbau deines Unternehmens unterschätzt hast? Wie konntest du die daraus resultierenden Herausforderungen bewältigen?

Gottfried Wurpes: Ja, natürlich gab es Phasen, in denen wir vom Erfolg von «The Fitness Company» beinahe überrollt worden wären. Es gab eine Zeit, da kannten wir eigentlich nur «Gas geben». Ich kam aus dem Vertrieb und wir haben in den Vertrieb all unsere Kraft gesteckt. Der Erfolg gab uns auch vordergründig recht. Wir haben dabei aber Bereiche sträflich vernachlässigt, zu denen wir weniger Affinität hatten. Dazu zählte vor allem die Logistik. Für mich war die Logistik immer ein langweiliges Thema. Es mussten mittlerweile aber nicht nur ein paar hundert, sondern tausende Teile gelagert und gemanagt werden. Und dafür waren wir, höflich gesagt, nicht sehr professionell aufgestellt. Wir waren zwar erfolgreich, gleichzeitig wuchsen in mir dadurch aber Unsicherheit und Existenzangst. Letztendlich war diese Angst aber eine würdige Wächterin über die Zukunft meines Unternehmens. Und hat mir rechtzeitig aufgezeigt, was wir verändern und besser machen müssen.

FT: Als Unternehmer hast du schon viele schwere Entscheidungen treffen müssen. Was lösen solche Entscheidungen, die auch die Existenz eines Menschen betreffen können, in dir aus?

GW: Natürlich musste ich immer wieder Entscheidungen treffen, die alles andere als leicht waren. Wichtig war für mich dabei aber, dass ich zu unterscheiden lernte zwischen meinen persönlichen Sympathien und Vorlieben auf menschlicher Ebene und dem, was das Team, das Unternehmen, die Struktur und der Markt brauchten. Immer wenn das nicht in Einklang zu bringen war und ich Menschen kündigen musste, stürzte für mich wirklich eine Welt zusammen. Wir haben bei uns im Unternehmen schliesslich die japanische Managementphilosophie Kaizen eingeführt. Damit hatten wir endlich ein «Navigationssystem» und einen gemeinsamen Standard in unserer Zusammenarbeit. Das war ein einschneidender Veränderungsschritt. All jene, die damals aus innerer Überzeugung mitgezogen haben, arbeiten noch heute mit mir zusammen.

FT: Auch während Corona musstest du sicherlich einige schwere Entscheidungen treffen. Welche Einsichten oder Erkenntnisse hat dir diese schwere Zeit beruflich, aber auch persönlich gebracht?

GW: Die Corona-Zeit war für die Fitnessbranche insgesamt sehr schwierig. Dennoch gab es für mich in dieser Zeit die von dir erwähnten Einsichten und Erkenntnisse – sowohl beruflich als auch privat –, die ich jetzt nicht mehr missen möchte. Im Urlaub mit meiner Frau Katarina auf den Malediven habe

ich gelernt, loszulassen. Unfreiwillig, weil wir nacheinander in Quarantäne mussten, was unseren Aufenthalt immer weiter verlängerte. Zuhause versäumten wir im Lockdown aber nichts und so blieben wir freiwillig noch länger. Ich kam in einen Entspannungszustand, wie ich ihn davor nicht kannte. Ich machte für mich eine späte, aber revolutionäre Entdeckung: So unverzichtbar, wie ich immer gedacht hatte, war ich in meiner eigenen Firma dann doch nicht. Das Team erledigte vieles im Alleingang. Für den digitalen Austausch war es unerheblich, ob ich im Mühlviertler Novembernebel [Anm. d. Red.: eine Landschaft in Österreich] oder in einer Strandbar sass. Das hat vieles in meiner persönlichen Einstellung verändert.

FT: Was gibt deinem Leben Stabilität, Rhythmus und Richtung?

GW: Ich bin ein begeisterter Familienmensch, ein enthusiastischer Unternehmer, ein leidenschaftlicher Freizeitsportler – innerhalb dieser Prioritäten spannt sich mein Leben auf. Es ist ein gutes Leben, dessen Gelingen ich vielen Menschen verdanke. Und es sind sieben ganz besondere Qualitäten, die mein Leben bestimmen und durchdringen.

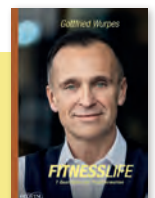
FT: Diese Qualitäten – sieben, um genau zu sein – stellst du auch in deinem Buch «Fitnesslife» vor. Welche sind diese und wie hast du sie herausgearbeitet?

GW: Ich habe mir für mein Buch Forschungsfragen gestellt: Worin besteht die Kontinuität in meinem Leben? Was gibt mir und meinem Leben eben, wie oben bereits zitiert, Stabilität, Rhythmus und die richtige Richtung? Und dabei bin ich auf diese sieben Qualitäten gekommen: Fokus, Disziplin, Leidenschaft, Ausdauer, Selbstreflexion, Erfahrung und Grosszügigkeit. Sie sollen auch ein wertvoller Denkanstoss für alle sein, die im Leben mehr erreichen wollen.

FT: Du sprichst in deinem Buch auch davon, dass du auf die Macht der Visualisierung setzt. Was genau meinst du damit und inwiefern hat es positive Auswirkungen auf deinen Erfolg?

GW: Wir arbeiten bei Technogym sehr viel mit Spitzensportlern, Verbänden und auch Mannschaften zusammen. Die Gespräche mit den Stars aus den verschiedenen Sportarten bestätigen: Fokussierung und Visualisierung sind Erfolgsprinzipien für jede und jeden, nicht nur für Olympiahelden und Weltmeisterinnen. Jede inspirierende Tat beginnt mit einer Vision. Mit inneren Bildern arbeite ich nicht nur, um mich auf Kommendes vorzubereiten, sondern auch, um das Erlebte zu analysieren und zu sortieren. Den jeweiligen Tag vor dem Einschlafen ▶

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





als innere Bilder noch einmal ablaufen zu lassen, ist für mich zu einem Ritual geworden. Was ist gut gelaufen? Was nicht? Am Ende lenke ich meine Aufmerksamkeit auf die Dankbarkeit: Wo habe ich Fortschritte erzielt? Worüber kann ich mich freuen? Was habe ich anderen Menschen zu verdanken?

FT: Wenn du die sieben Qualitäten bewerten müsstest: Welche davon würdest du besonders im Hinblick auf deinen unternehmerischen Erfolg als deine Kernkompetenz bezeichnen und warum?

GW: Am meisten in meinem Leben verdanke ich sicher der Disziplin, auch wenn das vielleicht ein bisschen altmodisch klingt. Disziplin hat kein gutes Image, weil sie uns an nörgelnde Erziehungsberechtigte, cholerische Chefs oder autoritäre Dogmen erinnert. Für mich schafft Disziplin aber Struktur, und Struktur schafft Ordnung. Sie ist ein Schlüssel zu mehr Freiheit und das Fundament jeglichen Erfolgs. Die Bedeutung von Disziplin erstreckt sich aus meiner Sicht auf alle Lebensbereiche. Disziplinierte Menschen haben klare Ziele vor Augen und setzen sich feste Deadlines, die sie konsequent einhalten. Sie schaffen sich Struktur und Prioritäten, um ihre Arbeit effizient zu erledigen. Dies ermöglicht es ihnen, produktiver zu sein und bessere Ergebnisse zu erzielen. Disziplin hilft ihnen auch, Ablenkungen zu minimieren und konzentriert zu bleiben.

FT: Wo siehst du die Gesundheits- und Fitnessbranche national wie international in 17 Jahren, wenn «The Fitness Company» ihr 50-jähriges Jubiläum feiert?

GW: Ich sehe für unsere Branche eine sehr positive Zukunft. Der Stellenwert von Gesundheit und Fitness ist in den vergangenen Jahren noch einmal enorm gestiegen. Die Menschen haben gesehen, dass Gesundheit und Fitness die Grundlage für ein ausgeglichenes und langes Leben sind. Ich glaube, dass sich der Markt noch verdoppeln und verdreifachen

wird. Wir werden in Österreich dorthin kommen, wo heute die Amerikaner sind. Nahezu 30 Prozent könnten dann in unsere Fitnessclubs gehen. Aktuell sind wir bei rund zwölf Prozent. Die Digitalisierung der Branche ist ein zentrales Thema. Die Zukunft gehört der Fitness 4.0. Und das wird eine grossartige Zukunft. Fitness 4.0 integriert die Digitalisierung und überhaupt den gesamten Ansatz der Technik in das Fitnessleben. Nach dem Einzug von IT- und Computertechnik soll im Fitnessclub der Zukunft alles intelligent und vor allem alles mit allem vernetzt und verbunden sein. Das Internet der Dinge hält auch in den Fitnessclubs Einzug.

FT: Und noch eine Frage: Wann erscheint dein nächstes Buch?

GW: Ein Buch zu schreiben, ist kein Selbstzweck. Man möchte den Leserinnen und Lesern etwas mitgeben, was für ihr eigenes Leben sinnvoll und nützlich sein kann. Bei «Fitnesslife» war dies so: Ich will mit diesem Buch zeigen, wie man es mithilfe des Sports schafft, ein erfolgreiches, ausgeglichenes und zufriedenes Leben zu führen. Und dabei vor allem aber eines nicht vergisst: Sich immer auch Zeit für die wirklich wesentlichen Dinge zu nehmen! Erst wenn ich wieder davon überzeugt bin, dass ich etwas so Wertvolles weitergeben kann, dann ist es nicht ausgeschlossen, dass ein weiteres Buch folgen wird. ■



Über den Interviewpartner

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

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



Alfa Sports & Spa Innsbruck

Starke Familie mit starkem Konzept

«Wir sind eine Familie» – während diese Aussage in vielen Centern der Schweiz und Österreichs nur die freundschaftliche Atmosphäre beschreiben soll, ist es im Alfa Sports & Spa eine gegebene Tatsache. Dort arbeiten Vater Alois Fauster als Geschäftsführer und seine Tochter Ellena Fauster als Studioleitung Hand in Hand. Damit dies funktioniert, sind v. a. ein gutes Verhältnis und auch das Vertrauen zueinander entscheidend. FITNESS TRIBUNE hat mit den beiden darüber gesprochen, wie eine erfolgreiche Zusammenarbeit innerhalb der Familie gelingt.



FITNESS TRIBUNE: Lieber Alois, du bist schon seit 1985 in der Branche und hast mittlerweile 37 Center eröffnet. Was ist am Alfa Sports & Spa unter all diesen Centern das Besondere?

Alois Fauster: Mit dem Alfa Sports & Spa heben wir uns deutlich vom Wettbewerb ab, weil es ein echter Premiumclub ist. Obwohl das Wort Premium häufig auch im Discountbereich verwendet wird, können wir uns mit unseren Wasserflächen, also Pool und Whirlpool, deutlich vom Discountsegment abheben. Das ist ein Alleinstellungsmerkmal.

FT: Also habt ihr in eurem Einzugsgebiet auch einen grossen Wettbewerb mit Billiganbietern?

AF: Ja, die Konkurrenzsituation ist ausgeprägt, weil die Centerdichte in Innsbruck sehr hoch ist. Aber wie gesagt, diesen Premiumbereich decken wir allein ab. Damit differenzieren wir uns von den anderen Anbietern und das sieht man auch an unserer Klientel.

FT: Wer sind denn eure Mitglieder und wie schafft ihr es, ein Monatsabo von 89 Euro bei zwölf Monaten Laufzeit zu rechtfertigen, wenn der Markt so dicht mit Discountanbietern besiedelt ist?

AF: Die Mitglieder schätzen unsere – auch räumlich – gehobene Ausstattung und das umfangreiche Angebot. Auch die Grösse des Centers ist ein Thema. Weil wir genügend Geräte und somit keine Wartezeiten haben, geht es in unserem Trainingsbetrieb nie wirklich busy zu. Natürlich sind auch Pool und Whirlpool sehr wichtig, was letztlich auch diesen Preis rechtfertigt.

FT: Welche Wettbewerbsvorteile habt ihr womöglich, weil ihr ein Vater-Tochter-Gespann seid – Ellena mit Anfang 20 als frischer, junger Geist und Alois mit jahrzehntelanger Erfahrung?

Ellena Fauster: Wir können die verschiedenen Altersgruppen besser verstehen und ansprechen. Beispielsweise gab es keine grosse Präsenz auf Social Media, als ich im Alfa Sports & Spa angefangen habe. Das habe ich geändert und so können wir nun andere und v. a. jüngere Kundengruppen ansprechen, was natürlich super ist.

FT: Ellena, du hast es gerade schon angeschnitten. Die Branche hat sich in den letzten Jahrzehnten u. a. durch Digitalisierung sowie gesellschaftliche Ereignisse stark gewandelt. Siehst du in einer sich so schnell entwickelnden Branche überhaupt noch Potenziale? Und wo liegen diese?

EF: Es gibt sicherlich noch Potenzial nach oben, weil die Fitnessbranche sich auch immer wieder neu erfindet. Dadurch entstehen auch neue Kundenpotenziale. Besonders die Digitalisierung wird den Fitnessmarkt verändern, z. B. durch Virtual Courses mit 3D-Brillen. Ich glaube, dass es immer wieder sehr viele neue Entwicklungen und Erkenntnisse geben wird.

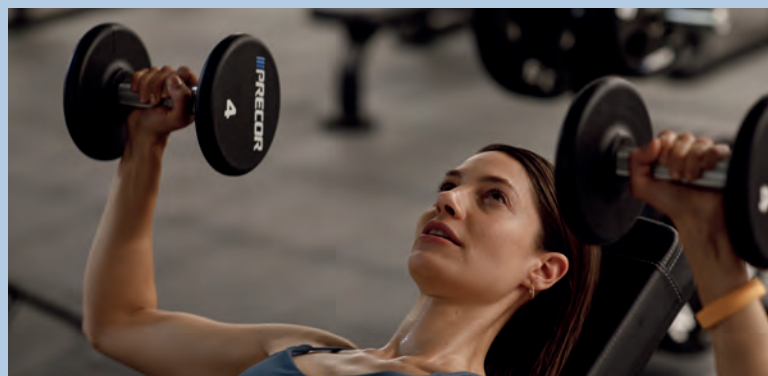
FT: Auch in Sachen Qualifizierung von Fachpersonal hat sich enorm viel getan. Bei dir, Alois, gab es in den 80er-Jahren einzig die «Fitnesstrainer/in-B-Lizenz». Ellena, du studierst heute Fitnessökonomie an der DHfPG. Wie bewertet ihr diese Entwicklung auch in Bezug auf euer eigenes Centerangebot?

AF: Früher haben die Bodybuilder meist als Trainer gearbeitet. Das hat sich komplett geändert. Heute gibt es duale Studiengänge und auch die rein universitäre Ausbildung, z. B. Sportwissenschaften, bei der aber das praktische Know-how im Bereich Fitnesstraining fehlt. Es gibt auch Quereinsteiger, die sich mit mehreren grossen Ausbildungen z. B. an der BSA-Akademie in Österreich und Deutschland zu Fachpersonal qualifizieren. Mittlerweile gibt es auch Physiotherapeuten, die im Trainingsbereich arbeiten. In diesem Bereich hat sich wirklich viel getan.

EF: Es ist sehr interessant, was sich da in der letzten Zeit im Hinblick auf die Qualifizierungsmöglichkeiten getan hat, von Weiterbildung bis Studium ist alles möglich. Mein duales Studium ist sehr umfangreich und interessant. Da merke ich auch den Unterschied zum «normalen» Sportwissenschaftlerstudium. Mit dem dualen Studiengang Fitnessökonomie bekomme ich einen viel grösseren Einblick in die gesamte Fitnessbranche, weil man neben dem Fitnessbereich auch Ernährung sowie Ökonomie mit abdeckt.

Und dadurch ist es für mich auch sehr vielseitig.

FT: Wir haben nun viel darüber gesprochen, dass ihr beiden aus anderen Generationen stammt. Inwiefern behindert



bzw. beflügelt die Zusammenarbeit zwischen Vater und Tochter? Müsst ihr euch auch gegen negative Stimmen, die von Bevorzugung oder Bevormundung sprechen, wehren?

EF: Wie bei jeder Zusammenarbeit gibt es auch bei uns Unstimmigkeiten oder Meinungsverschiedenheiten. Aber zu 99 Prozent würde ich sagen, dass wir sehr gut zusammenarbeiten und es auch immer sehr harmonisch und angenehm ist. Und da wir beide in leitender Position sind – ich als Studioleitung und mein Vater als Geschäftsführer –, gibt es keine Probleme bezüglich Bevormundung oder Ungleichbehandlung zu den anderen Beschäftigten. Die Zusammenarbeit ist von den Mitarbeitenden anerkannt worden. Es ist auch immer wieder eine sehr gute Atmosphäre im Team.

FT: Wie oft diskutiert ihr sonntags beim Mittagstisch über irgendwelche firmenpolitischen Dinge?

EF: (lacht) Ja, das ist schon öfter passiert.

AF: Das Unternehmen bestimmt in gewisser Weise unser Leben. Da ist es auch natürlich, dass man immer wieder auf das Thema kommt und Probleme bespricht. Es lässt sich schwer trennen.

FT: Kommen wir noch einmal auf das Center zurück. Ihr arbeitet mit einem schier allumfassenden Konzept. Wie könnt ihr in jedem Bereich beste Qualität gewährleisten? War dieser Umfang von Beginn an so geplant?

AF: Es hat sich zwar teilweise entwickelt, wir wollten aber von Beginn an Marktführer werden. Das ist auch unser Konzept, bei Trends abzuwägen, ob sie eine Zukunft haben, und sie dann entsprechend aufzunehmen oder nicht. Wir haben natürlich viel Erfahrung in der Fitnessbranche, und wissen daher, was sich halten wird und was wieder verschwindet.

Diese Führungsposition bei Trends ist schon immer ein Wettbewerbsvorteil gegenüber den anderen Centern gewesen.

EF: Um die Qualität in allen Bereichen zu gewährleisten, arbeiten wir mit Fachpersonal. Dadurch decken wir unsere internen Dienstleistungen sehr gut ab und können sie professionell anbieten. In Bereichen wie Kosmetik und Massage arbeiten wir mit qualifizierten externen Partnern. Natürlich schauen wir, dass auch da die Qualität gegeben ist.

So sind alle Abteilungen gut besetzt und unsere Kunden können ein grosses Angebot an verschiedenen Dienstleistungen geniessen.

FT: Du sagst, ihr arbeitet mit vielen unterschiedlichen Fachkräften. Bietet ihr auch Weiterbildungen an, um sie immer auf dem neuesten Stand zu halten?

EF: Wir führen interne Schulungen durch und holen uns auch Expertenmeinungen ein. Es ist wichtig, immer am Ball zu bleiben und auch die neuen Trends an die Mitarbeitenden weiterzugeben.

FT: Auf eurer Website werbt ihr mit einem sehr eindrücklichen Begriff: Urlaub! Das ist ein toller Anspruch, aber wie schafft ihr es, dass Mitglieder mit geringer intrinsischer Motivation den «Umweg» über das qualifizierte Training im Fitnessstudio machen und nicht direkt in die Saunalandschaft «urlauben gehen»?

AF: Wir haben sehr viel Kundschaft, die vorher noch nie in einem Fitnesscenter waren, aber regelmässig Wellness machen. Bei diesen argumentieren wir immer, dass sie anderswo nur für Schwimmen und Sauna zahlen. Bei uns erhalten sie aber noch das Training im Fitnesscenter dazu. Das ist ein sehr guter Einstieg, da die Personen meist ein gewisses Budget für ihre Wellnessaktivitäten haben und nun dafür noch trainieren können – das motiviert sie.

Umgekehrt gibt es auch den Trainierenden, der eigentlich kein Wellnesskunde ist. Beeindruckt von Pool, Whirlpool und Co. kann man die Kaufentscheidungen dann rational begründen, dass man etwas mehr zahlt als beim Discounter.

Über die Interviewpartnerin

Ellena Fauster ist durch das Engagement ihres Vaters mit der Fitnessbranche aufgewachsen. Die heute 23-Jährige studiert seit 2020 den dualen Bachelor-Studiengang Fitnessökonomie an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und absolviert gleichzeitig ein Wirtschaftsstudium an der Universität Innsbruck. In ihrem Ausbildungsbetrieb, dem Alfa Sports & Spa Innsbruck, hat sie die Studioleitung übernommen. Ob sie in die Fussstapfen ihres Vaters tritt, lässt sie noch offen.



Über den Interviewpartner

Seit 1985 ist **Alois Fauster** (58) fester Bestandteil der Fitnessbranche. Er startete im Alter von nur 20 Jahren mit seinem ersten Fitnessclub, nachdem er durch seinen Bruder zum Kraftsport kam. Mittlerweile hat er insgesamt 37 Clubs in Österreich und Ungarn eröffnet, darunter auch die Clubs der von ihm gegründeten Discountketten FITINN und Speedfit. Derzeit betreibt er zwei Alfa Clubs, das Alfa Sports & Spa in Innsbruck (2005) und den Alfa Sportsclub in Wien (2022). Während Ellena Fauster die Leitung des Innsbrucker Clubs innehat, kümmert sich sein ältester Sohn (20) um die Studioleitung im Wiener Club.

FT: Wie sieht eure Mitgliederstruktur auch gerade aufgrund des Preisniveaus aus?

AF: Grundsätzlich trainieren alle Altersgruppen bei uns. Wir liegen mit einem Durchschnittsalter von Mitte/Ende 40 aber über dem Branchenniveau (Anm. d. Red.: im Durchschnitt 39,7 Jahre, Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft, 2023). Aufgrund der Preisgestaltung kommt unsere Klientel jedoch aus der höheren Einkommensschicht. Sie schätzt das entsprechend «gute Publikum» im Center und die Atmosphäre.

FT: Wie ist der Plan für eure Zukunft? Wirst du, Ellena, irgendwann die Center deines Vaters übernehmen?

EF: Ich bin da noch in der Entscheidungsphase, weil ich aktuell noch im DHfPG-Studium Fitnessökonomie bin und gleichzeitig noch Wirtschaft an der Uni Innsbruck studiere.

Das möchte ich erst einmal abschliessen, vielleicht noch ein Master-Studium anhängen und auch kurz ins Ausland gehen. Da ist also noch alles offen. Ich habe auch noch zwei jüngere Brüder. Es gibt also noch viele Optionen.

FT: Wie stolz, Alois, ist man, wenn die eigenen Kinder im Unternehmen tätig und nicht abgeneigt sind, die Nachfolge eines Tages anzutreten?

AF: Dieses Vertrauen ist ein grossartiges Gefühl, das man sehr genießt. Man weiss, dass das Ganze eine Zukunft hat und kann alles dementsprechend vorbereiten. Aber ich lasse ihnen alles offen und bin dann auch nicht beleidigt oder enttäuscht, wenn sie die Anlage nicht übernehmen.

Aber ich bringe heute alles sozusagen auf Schiene. Und wenn Sie wollen, können Sie die Chance nutzen. ■

Über das Alfa Sports & Spa Innsbruck

Das Alfa Sports & Spa Innsbruck öffnete 2005 seine Tore. Derzeit arbeiten 20 Vollzeit- und Teilzeitkräfte sowie 20 Kurstrainer im Club. Das Team besteht aus einer dual Studierenden der DHfPG sowie Sportwissenschaftlern und Quereinsteigern mit entsprechenden Ausbildungen und Qualifikationen. Das Alfa Sports & Spa bietet ein umfassendes Angebot, von Kraft- und Ausdauertrainings, Personal Trainings über Gruppenkurse, Wellness- und Spa-Angebote, Figur- sowie Abnehmprogramme, einen Damenbereich und Firmenfitness. Mit dem Alfa Sportsclub Wien eröffnete 2022 der zweite Standort in Österreich.

www.alfatirol.at

Anzeige



ENTWICKELT FÜR IHRE FITNESS

DIE UNVERZICHTBARE SOFTWARE FÜR IHR UNTERNEHMENSMANAGEMENT



Einfaches und intuitives Check-in



Integriertes Kassensystem



Sofortige Schuldnerinformationen



Daten überall zugänglich

NEW

Booking online Reservierungen von Ihrer Website aus

Der Kunde kann direkt online den Ort, eine Person oder den Kurs für Einzel- oder regelmäßige Veranstaltungen auswählen.

NEW

Shop online Ihre Abonnemente in 2 Klicks verkauft

Ihre Interessenten und Kunden können ihr Abonnement direkt von zu Hause aus kaufen oder verlängern. Zahlungen sind über TWINT und Kreditkarten möglich.

Für eine kostenlose Demo



032 / 557.57.70
vente@echino.com
www.echino.com

Top-News aus dem milon Headquarter

milon wird Teil der EasyMotionSkin Tec AG



Nachdem der Tiroler Investor Christian Jäger Mitte des Jahres den Fitnessgerätehersteller milon übernommen hat, verlautet die Unternehmenszentrale weitere Nachrichten. Am 25. September 2023 wurde die milon Holding GmbH erfolgreich in die EasyMotionSkin Tec AG eingebracht. Der Zusammenschluss der drei starken Marken milon, five und EasyMotionSkin treibt die Unternehmensziele in Bezug auf Internationalisierung, Digitalisierung und Erschließung neuer Kundengruppen weiter fort. Auch wird der Weg zum internationalen Life Health Konzern weiter geebnet.

Mit dem Erwerb der milongroup positioniert sich EasyMotionSkin als ganzheitlicher Gesundheitsanbieter mit internationa-

ler Ausrichtung sowohl im B2B- als auch im B2C-Segment. «Für viele Menschen, die täglich auf unseren milon und five Geräten oder mit unserem EasyMotionSkin im Studio wie auch zu Hause trainieren, sind wir aus dem Alltag nicht mehr wegzudenken. Dies ist eine große Verantwortung, die wir als Fitnesskonzern gern wahrnehmen. Gemeinsam mit unseren Experten die Lebensqualität unserer Kunden nachhaltig vergrößern zu können, treibt uns täglich an», so Christian Keck, Präsident des EasyMotionSkin Tec AG Verwaltungsrates.

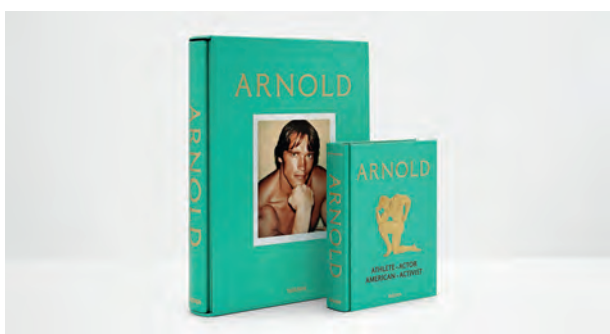
Mit dem Zusammenschluss beider Marken werden erhebliche Cross-Selling-Potenziale v. a. durch zusätzliche Infrastruktur, Menpower und Inhouse-Expertise freigesetzt. Essenziell für das zukünftige Wachstum wird die Bündelung der Digitalkompetenz von milon, five und EasyMotionSkin sein.

Erst wenige Wochen zuvor gab das Unternehmen bekannt, dass Thomas Janz, neuer CRO von milon und five, zum Prokuristen für Vertrieb, Academy und Marketing und Bernhard-Stefan Müller, Vertrauter von Jäger und Start-up-Experte, zum Prokuristen für Business Development und Digitalisierung berufen wurde.

Die Pressemeldungen zur milongroup finden Sie unter: www.fitnesstribune.com/news/

Die Biografie eines Ausnahmeathleten

Arnold Schwarzenegger präsentiert sein Leben in Bildern



Am 7. Juli 2023 erschien der Bildband «ARNOLD» im TASCHEN Verlag, eine zweibändige Biografie von Dian Hanson über Arnold Schwarzenegger. Präsentiert wurde das Werk durch den Weltstar höchstpersönlich bereits am 28. Juni 2023 im Academy Museum of Motion Pictures in Los Angeles.

Diesem Event waren zehn Jahre Arbeit vorausgegangen, in denen Dian Hanson und Arnold Schwarzenegger gemeinsam an dem Bildband «tüftelten», der seinen Werdegang aus einfachen Verhältnissen zum Mr. Olympia schildert.

75 Jahre seines bewegten Lebens werden hier abgebildet – von seiner Kindheit im österreichischen Dorf Thal bis zu seiner Karriere als berühmtester Bodybuilder aller Zeiten, Actionfilmstar und Gouverneur Kaliforniens.

Das Werk zeigt die Aufnahmen berühmter Fotografen unserer Zeit, u. a. Richard Avedon, Annie Leibovitz, Herb Ritts, Francesco Scavullo und Andy Warhol. Der grosse Band zeigt diese beeindruckenden Aufnahmen, im kleineren Begleitband wird es hingegen ruhiger, privater. Hier finden Fans zeitgenössische Bodybuildingaufnahmen, Filmstills, Making-of-Aufnahmen und persönliche Fotos aus seinem Privatarchiv. Auch Interviews mit Bekannten und Freunden, wie den Filmregisseuren Ivan Reitmann und Bob Rafelson sowie den Bodybuildinglegenden Franco Columbu, Dave Draper und Frank Zane geben dem Werk seine charismatische Persönlichkeit.

«ARNOLD» ist auf 1.947 Exemplare limitiert (1947 ist sein Geburtsjahr), jedes Exemplar ist nummeriert und von Arnold Schwarzenegger signiert.

www.fitnesstribune.com

Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung

mit eidg.
Fachausweis



JETZT
STARTEN

safs.com

Infos &
Anmeldung





Nehmen Sie am EfHS und am ISM in Madrid teil!

EuropeActive freut sich den Exercise for Health Summit (EfHS) und das International Standards Meeting (ISM) ankündigen zu können, die **vom 20. bis 23. November 2023** im Herzen von Madrid stattfinden werden – ein einzigartiges Zusammentreffen von Fachwissen, Innovation und Wohlbefinden. Die Veranstaltungen finden während der spanischen Ratspräsidentschaft der Europäischen Union statt, und wir möchten sicherstellen, dass Sie diese aussergewöhnliche Gelegenheit, sich an anregenden Diskussionen zu beteiligen, sich mit Branchenführern zu vernetzen und die Zukunft von Fitness und Gesundheit zu gestalten, nicht verpassen.

Exercise for Health Summit

Der Exercise for Health Summit (EfHS) ist eine brandneue Veranstaltung zur Förderung gesundheitsorientierter körperlicher Aktivität und ihrer Auswirkungen auf Einzelpersonen sowie die gesamte Gesellschaft. Der Gipfel wird während der spanischen Ratspräsidentschaft der Europäischen Union in der zweiten Hälfte des Jahres 2023 in Madrid stattfinden. Das Programm des EfHS umfasst Keynotes führender Experten aus Wissenschaft und Politik, Rundtischgespräche, Fallstudien und vielversprechende Best-Practice-Beispiele. Seien Sie dabei und entdecken Sie bahnbrechende Kooperationen, bewährte Verfahren und transformative Partnerschaften, die ein aktives Leben für eine gesündere Zukunft fördern.

International Standards Meeting

Die 14. Ausgabe des International Standards Meeting (ISM) ist EuropeActives Vorzeigeveranstaltung für Trainingsanbieter, Praktiker und Interessenvertreter in der Fitnessausbildung. Mit seinem Schwerpunkt auf standardisiertem Training und hochwertigen Fitnessausbildungen spielt das ISM eine wesentliche Rolle bei der Förderung von Gesundheit und Wohlbefinden in ganz Europa.

Das ISM findet im Europäischen Jahr der Kompetenzen statt, einer Initiative der Europäischen Kommission, die darauf abzielt, Qualifikationsdefizite und Qualifikationsungleichgewichte zu beseitigen. Da sich das ISM auf Standards und die Entwicklung von Kompetenzen in der Fitness- und Bewegungsbranche konzentriert, passt es ideal in das Jahr der Kompetenzen, das mit der Unterstützung von Aktivitäten und Veranstaltungen in ganz Europa einen zentralen Bestandteil der Strategie der Kommission zur Förderung von Aus- und Weiterbildung darstellt. Helfen Sie mit, die Fitnessbranche weiter zu professionalisieren und zu qualifizieren! ■

Weitere Informationen und die Anmelde-möglichkeit sind unter <https://eahealthsummit.eu/> zu finden.

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



EuropeActive-Präsidentenrat

RSG Group, EGYM und seca sind neue Mitglieder

Der EuropeActive-Präsidentenrat hat drei weitere Unternehmen in seine Reihen aufgenommen: die RSG Group, EGYM und seca. Das Ziel der neuen Zusammenarbeit mit den drei bekannten Fitnessunternehmen ist dabei klar: Strategien für die Entwicklung der Fitness- und Gesundheitsbranche nach der Corona-Pandemie und für die künftige Positionierung des Sektors als anerkannte Lösung für Gesundheit und Wohlbefinden in Europa und darüber hinaus erarbeiten.

Konkret wird dabei die RSG Group den President's Council for Operators (PCO) unterstützen. Diesem gehören aktuell die CEOs der elf führenden Studioketten im europäischen Fitnesssektor an: Anytime Fitness, Aspria, Basic-Fit International, David Lloyd Leisure, Fitness Park, GO fit, LifeFit Group, L'Orange Bleue, PureGym Group, SATS und The Gym Group.

EGYM und seca sind ab sofort Teil des President's Council for Suppliers, Digital & Tech (PCSDT). Die Aufgabe dieses Gremiums ist es, u. a. die Entwicklung des European DataHub für den Fitness- und Bewegungssektor, das EuropeActive-Forschungszentrum THiNK Active und dessen Plattform zum Wissensaustausch zu unterstützen.

www.fitnesstribune.com/news/



Neuaufgabe in Planung

FIBO Innovation & Trend Award

Der FIBO Innovation & Trend Award – eine begehrte Auszeichnung in der Branche. Mit der Verleihung sollen Kunden bei Kaufentscheidungen und Anbieter – aufgrund der durchgeführten intensiven Marktbeobachtung – bei der Produktentwicklung unterstützt werden. Damit der Award den gestiegenen Marktanforderungen auch gerecht werden kann, entwickelt die FIBO mit einem Expertenteam aus Wissenschaftlern und Branchenkennern neue Ansätze und Konzepte.

Das Ziel: eine seriöse Bewertung der Award-Einreichungen hinsichtlich der geschäftsrelevanten Merkmale gewährleisten, ganz im Sinne der anspruchsvollen Anbieter und Interessenten unseres professionellen Fitnessmarktes.

Die nächste Award-Verleihung kündigt Anke Brendt, Product Managerin der FIBO, für 2025 an.

www.fibo.com/de-de/fuer-medien/pressreleases/FIBO-Innovation-Trend-Award.html



It's time to #BeActive!

Europäische Woche des Sports erneut voller Erfolg!

Auch in diesem Jahr fand die Europäische Woche des Sports, eine Kampagne der Europäischen Kommission statt. Vom 23. bis 30. September nahmen insgesamt 40 Länder europaweit an der Initiative teil, um Menschen für einen aktiven Lebensstil zu begeistern. Vereine, Studios, Organisationen, Verbände, Unternehmen, Kommunen, Schulen und viele weitere brachten mit unzähligen unterschiedlichen Aktionen die Menschen in ihrer Umgebung dazu, sich körperlich zu betätigen. Den Auftakt zur Kampagne bildete auch in diesem Jahr der #BeActive Day. Körperliche Aktivität, Spass am Sport und alle positiven Aspekte für die Gesundheit standen an diesem Tag im Mittelpunkt.

Die Europäische Woche des Sports wurde 2015 von der Europäischen Kommission ins Leben gerufen, um dem Bewegungsmangel der Europäerinnen und Europäer zu begegnen. Die Europäische Kommission hat es sich zum Ziel gemacht, die Bevölkerung durch öffentliches Bewusstsein zu sensibilisieren und damit zu einem Umdenken in ihrem Verhalten zu bringen. Dieses Ziel soll durch eine europaweite Kampagne erreicht werden.

www.europeactive.eu/projects/beactive-day-2023

Touchdown für die FIBO

Verlängerung der Partnerschaft mit ELF

Die FIBO hat die Partnerschaft mit der European League of Football (ELF) bis 2024 verlängert. Die weltweit grösste Messe für Fitness, Wellness und Gesundheit bleibt damit offizieller Partner der Liga.

Bereits in diesem Jahr war die Liga auf der FIBO-Show präsent und zeigte damit die Stärke und Zukunftsorientierung der Partnerschaft, unterstützt wurde dies auch durch den FIBO Football Family Day, der am 23. September in Deutschland stattfand.

«Gesundheit und Kraft spielen eine wichtige Rolle für die Entwicklung unserer Liga und unserer Spieler in der Zukunft», sagt Patrick Esume, Commissioner der ELF. «Mit der FIBO können sich Fans und aktive Mitglieder der European League of Football auf mehr Action, mehr Spass und Events freuen.» Silke Frank, Event Director FIBO Global, fügt hinzu: «Mit unseren Partnern und Ausstellern, Trainern und Händlern, Ernäh-



rungsberatern und Ärzten, Athleten und Influencern wollen wir die gesamte Bevölkerung erreichen und jeden Einzelnen zu einem aktiven und gesunden Leben motivieren.» Simon Bens, FIBO Team Lead Content & Marketing ergänzt: «Die Partnerschaft mit der European League of Football ist ein perfektes Match, da sowohl Fitness als auch Football für alle Arten von Athleten zugänglich sind.»

Die nächste FIBO findet vom 11. bis 14. April 2024 in Köln statt. <https://www.fibo.com/de-de/fuer-medien/pressreleases/fibo-bleibt-partner-der-elf.html>

SAVE THE DATE11. und 12. Oktober 2024
in Mannheim

Aufstiegskongress 2023

Jedes Jahr aufs Neue ein Branchenhighlight

Der Aufstiegskongress findet seit 2007 jährlich im m:con Congress Center Rosengarten in Mannheim, Deutschland, statt. Auch in diesem Jahr war es am 6. und 7. Oktober endlich wieder so weit. Die Veranstalter – die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement, die BSA-Akademie und die BSA-Zert – boten ein abwechslungsreiches und spannendes Programm mit zahlreichen Vorträgen renommierter Referierender aus der deutschen Fitness- und Gesundheitsbranche. Das Highlight des ersten Kongresstages war sicherlich der Vortrag des Keynote Speakers, der die Menge begeisterte. Auch die anschließende Kongressparty stiess auf sehr grossen Zuspruch, sodass die Teilnehmenden des Aufstiegskongresses den ersten Tag in entspannter Atmosphäre ausklingen lassen konnten. Auch am zweiten Kongresstag erwarteten die Besucherinnen und Besucher Vorträge zu topaktuellen Themen.

Das bewährte Rahmenprogramm wurde auch in diesem Jahr von den Teilnehmenden in grossem Umfang genutzt. Interessierte konnten sich in der Speakers Corner mit den Referierenden im Anschluss an deren Vortrag austauschen und mit ihnen diskutieren. In der Kongress Lounge bestand die Möglichkeit, sich auszuruhen und in entspannter Atmosphäre mit anderen Branchenmitgliedern zu netzwerken. Auch die Partner-Ausstellung bot viel Raum für Austausch und Teilnehmende hatten u. a. die Gelegenheit, sich über Innovationen der Industrie zu informieren.

Der Termin für den Aufstiegskongress 2024 steht auch bereits fest: 11. und 12. Oktober 2024.

Den gesamten Nachbericht zum Aufstiegskongress 2023 sowie Impressionen der Veranstaltungen finden Sie unter:

www.aufstiegskongress.de



«Arni» und Albert gemeinsam mit Jim Lorimer und der Präsidentin des Japanischen Bodybuilding- und Fitnessverbandes



Ehrenmitgliedschaft: Albert überreicht 80-jährigem Mitglied eine Urkunde



Albert Buskek im «Aktuellen Sportstudio»

Happy Birthday, Albert!

Branchenpionier wird 80!

Pionier: eine Person, die auf einem bestimmten Gebiet bahnbrechend ist.

Es gibt viele, die sich selbst so bezeichnen. Einer, der den Titel Pionier ohne Zweifel zurecht trägt, ist Albert Busek. Am 11. Oktober 2023 feierte dieser Mann, der die deutsche Fitness- und Gesundheitsbranche massgeblich mitaufgebaut, geprägt und leidenschaftlich unterstützt hat, seinen 80. Geburtstag.

Bereits 1959 nach seinem ersten Hanteltraining war der junge Albert Busek von der Wirksamkeit und den Möglichkeiten von Fitnessstraining überzeugt. Der damals 16-jährige Münchener, der eigentlich Fussballprofi werden wollte, wurde ein bestimmender Teil dieser Branche, die es damals noch gar nicht gab, gewann nur wenig später die regionale Stadtmeisterschaft im Kraftdreikampf und trat schon 1960 u. a. als Sportfunktionär bei der Organisation von Bodybuilding-Meisterschaften in Erscheinung. 1964 machte er sein Hobby als Studioleiter, Redakteur und Fotograf zum Beruf und tauchte fortan komplett in die Welt von Bodybuilding und Fitness ein.

Nur ein Jahr später kam es zu einer Begegnung mit einem jungen Bodybuilder, die im Nachhinein nur als schicksalhaft bezeichnet werden kann: Am 31. Oktober 1965 lernte er bei der Meisterschaft «Bestgebauter Athlet» in Stuttgart den Österreicher Arnold Schwarzenegger kennen. Albert erkannte sofort das aussergewöhnliche Talent dieses jungen Burschen. Er bot Arnold an, in dem Münchener Studio, das er damals leitete, zu trainieren. Arnold nutzte diese Chance und so wurde das «Universum-Sportstudio» zum Sprungbrett für eine Karriere, die ihresgleichen sucht. Bis heute verbindet die beiden eine enge Freundschaft.

Albert gelang es, den Mister-Europe-Wettbewerb (1968) mit einem Gastauftritt von «Arni» sowie die Mister-Olympia-Wahl (1983) mit Arnold als Ehrengast nach München zu holen. Und so machte sich der Münchener in den kommenden Dekaden zusehends einen Namen nicht zuletzt auch mit der Eröffnung seines eigenen, später legendären Busek Sportcenters, des Busek Leistungszentrums in München sowie als Mitbegründer des Fachmagazins Sportrevue und als Chefredakteur mehrerer einschlägiger Bodybuilding-Zeitschriften. Auch als langjähriger Präsident des Deutschen Bodybuilding- und Fitnessverbandes (DBFV) zeigte er sein schier grenzenloses Engagement für die Branche.

In den mittlerweile mehr als 60 Jahren wurde Albert Busek zu einem der einflussreichsten Funktionäre und Unterstützer der Fitness- und Gesundheitsbranche. Mit dem Verkauf des Busek Sportcenters 1999 und der Beendigung seiner Tätigkeit als Chefredakteur für die «M&F» sowie die «Flex» im Jahr 2017 zog er sich nach und nach aus dem operativen Engagement zurück. Doch bis heute ist er der Branche treu geblieben, nicht zuletzt durch seine Tätigkeit als Kolumnist für die fMi, eines der führenden deutschen Branchenmagazine.

Diesem Pionier, der sein Leben lang für die Anerkennung und Akzeptanz der Fitness- und Gesundheitsbranche gekämpft hat, wünscht die Redaktion der FITNESS TRIBUNE alles Gute zum 80. Geburtstag! ■

«Mein Ziel war immer, dass unsere Branche die höchstmögliche Akzeptanz in der Gesellschaft erreicht.»

Albert Busek



BSA-Akademie – Ihr Weiterbildungspartner

Mitarbeiter nebenberuflich qualifizieren

Unternehmen, die ihre Mitarbeitenden gezielt nebenberuflich weiterbilden oder Quereinsteigenden den Start in die Gesundheits- und Fitnessbranche erleichtern möchten, bietet die BSA-Akademie mehr als 80 staatlich geprüfte und zugelassene Lehrgänge. Das Lehrgangssystem besteht aus einem kombinierten Fernunterricht mit kompakten Präsenzphasen, die digital oder vor Ort (z. B. in Wien, Innsbruck oder München) absolviert werden können. Dadurch profitieren die Lehrgangsteilnehmenden u. a. von maximaler Flexibilität.

27.10.2023–29.10.2023, «Marketingmanager/in», München

24.11.2023–26.11.2023, «Trainer/in für gerätgestütztes Krafttraining», Wien

24.11.2023–26.11.2023, «Gesundheitstrainer/in», München

Weitere Infos zu den Lehrgängen finden Sie unter:

www.bsa-akademie.de



Zwei Weiterbildungen zum Vorzugspreis

Neue attraktive Lehrgangspakete

In regelmässigen Abständen schnürt die BSA-Akademie Lehrgangspakete, in denen sie zwei thematisch zueinanderpassende fachbereichsinterne oder fachbereichsübergreifende Qualifikationen zu einem Vorzugspreis miteinander kombiniert. Diese Pakete sind ganze 20 Prozent günstiger gegenüber Einzelbuchungen, was je nach Paket einer Ersparnis von bis zu 580 Euro entsprechen kann. Darüber hinaus profitieren BSA-Lehrgangsteilnehmende und Studierende der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) von attraktiven Zusatzrabatten in Kombination mit den Paketpreisen. Es lohnt sich also, das wechselnde Angebot der Lehrgangspakete im Auge zu behalten, denn mit diesen können sich Mitarbeitende der Gesundheits- und Fitnessbranche doppelt qualifizieren und dabei bares Geld sparen.

Weitere Infos zu den Lehrgangspaketen finden Sie unter:

www.bsa-akademie.de/lehrgangspakete



Gesunden Lebensstil etablieren

Duales Studium Ernährungsberatung (B. A.)

Lebensstilbedingte Zivilisationskrankheiten wie Diabetes mellitus Typ 2 und Adipositas stellen das Gesundheitssystem vor immer grössere Herausforderungen. Diese Entwicklung steigert auch den Bedarf an zuverlässigen Ernährungsinformationen und entsprechenden Beratungsangeboten. Für die positive gesundheitliche Entwicklung der Gesellschaft können Gesundheits- und Fittesseinrichtungen mit der Einführung bzw. der Erweiterung ihrer Ernährungsberatungsangebote hier zusätzlich eine entscheidende Kraft sein. Der duale DHfPG-Studiengang Ernährungsberatung (B. A.) qualifiziert Studierende für die professionelle Ernährungsberatung. Sie lernen, gesundheitsförderndes Ernährungsverhalten wissenschaftlich fundiert zu vermitteln und durch Bewegungsprogramme sowie psychologische Strategien dauerhaft zu stabilisieren.

Weiterführende Infos zum Studiengang erhalten Sie unter:

www.dhfg.de/beb

LEADING THE GREEN FITNESS REVOLUTION

ECO-POWR[™]



ENDSPURT-AKTION
Gültig bis zum 31.12.2023!

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[®] ist 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!

Damit die Selbstständigkeit nicht zum Alptraum wird

In meiner langjährigen Beratertätigkeit gab es immer wieder Leute, die ein neues Fitnesscenter eröffnen wollten. Vielfach waren es sehr aktive und auch initiative «Jungunternehmer», die vielleicht nebenbei als Fitnessinstructor gearbeitet haben und sich nun selbstständig machen wollten.

Auf irgendeine Art und Weise haben diese «Jungunternehmer» nun etwas Kapital erhalten, z. B. 50 000 CHF gespart, geerbt, an der Börse gewonnen, etc. Voll Enthusiasmus suchen und finden sie eine geeignete Lokalität am gewünschten Standort. Sie machen eine Art Businessplan und versuchen, zusätzliches Geld aufzutreiben.

Zu diesem Zeitpunkt wird vielfach ein langjähriger Mietvertrag unterschrieben, Bankgespräche werden geführt, in der Verwandtschaft oder bei anderen Partnern nach zusätzlichem Kapital gefragt. Gerätefirmen werden kontaktiert und eventuell bereits die ersten Geräte bestellt. Dazu erhalten sie dann auch gleich noch eine entsprechende Raumprojektierung.

Es werden Aufträge an Architekten, Bauherren etc. vergeben, die noch nie ein Fitnesscenter von innen gesehen haben. Mitarbeiter werden eingestellt, ohne eine auf die Branche abgestimmte Budget- und Liquiditätsplanung erstellt zu haben. Die Marketingplanung besteht aus einigen Flugblättern, günstig von einem Freund gedruckt, und Online-Marketing. Die Eröffnung findet im Familien- und Freundeskreis statt. Meistens kommt das «böse Erwachen» schon kurz nach der Eröffnung, der Club läuft nicht an wie geplant, es kommen zu wenig Kunden. Das Geld wird langsam knapp, da man keine realistische Liquiditätsplanung erstellt hat. Die Rechnungen



können nicht mehr bezahlt werden, man entlässt Mitarbeiter und arbeitet selbst rund um die Uhr. Durch diese Extrembelastung und den Druck von aussen kommen noch massive persönliche Probleme dazu: existenzielle Ängste, Verwandte, die sich nach ihrem Geld erkundigen, befreundete Lieferanten, die man nicht bezahlen kann, Partnerschaften und Beziehungen gehen in die Brüche usw.

Meine Arbeit beginnt vielfach während dieser Zeit, in der «das Schiff» bereits fast gesunken ist. Das Schwierigste in einer solchen Situation ist, die Menschen wieder zu motivieren und ihnen den Glauben an sich selbst zurückzugeben. Ich bin dann mehr Psychologe als Berater und muss versuchen, einen gemeinsamen Weg aus dieser Situation zu finden.

Ich möchte Ihnen aufzeigen, wie es auf keinen Fall so weit kommt und der Start in die Selbstständigkeit zum Erfolgserlebnis wird.

Zuerst sollte man sich über die Ausgangslage im Klaren sein: In vielen Gebieten befinden wir uns bereits seit längerer Zeit in einem Verdrängungsmarkt, wobei der Eintritt von Grossinvestoren sowie die stark aufkommenden Kettenbetriebe diesen Trend zusätzlich verstärken. Im Weiteren haben wir eine starke Diversifizierung des Marktes sowie einige sogenannte Nischen-Player. Fitness ist nicht mehr nur Training, sondern auch Lifestyle.

Aktuelle Ausstattungstrends berücksichtigen:

- Der Fitnessclub als Lebensraum
- Design und Raumkultur (künstlerischer Aspekt)
- Licht- und Farbgestaltung
- Grössere Umkleiden und Sanitärbereiche
- Ansprechendes Ambiente
- Klare Raumaufteilung
- Hochwertige Materialien
- Einwandfreie Belüftung und Klimatisierung

Unterscheidung verschiedener Anlagenvarianten, u. a.:

- Klassischer Fitnessclub
- Gesundheitsclub
- Wellnessclub
- Multifunktionelle Anlage
- Rehaclub

Die wichtigsten Punkte:

- Durchführen einer Konkurrenz- und Marktanalyse
- Klare Positionierung bzw. Konzept festlegen
- Eruierung der Kundenbedürfnisse (Befragung)
- Finanzierung mit genügend Reserven
- Optimale Flächenverhältnisse schaffen
- Optimale Logistik im Raumkonzept erstellen
- Flexibilität für die Zukunft vorsehen
- Unbedingt Berater und Architekten mit Branchenerfahrung beziehen (Referenzen checken)

Die Projektrealisierung:

1. Eigentum statt Miete

- Wertvermehrung des eigenen Kapitals
- Steuerliche Vorteile
- Projektentwicklung
- Planung
- Umsetzung

2. Der Vermieter investiert:

- Der Vermieter stellt dem Betreiber die Umbausumme zur Verfügung
- Investitionen des Vermieters werden über den Mietzins finanziert
- Projektentwicklung
- Planung
- Umsetzung

3. Der Betreiber plant – der Vermieter realisiert

- Mietvertragsberatung
- Detaillierte Bau- und Ausstattungsbeschreibung
- Ausführungsplanung
- Qualitätsmanagement

Die grössten vermeidbaren Fehler:

- Das falsche Konzept am falschen Ort
- Die Flächenverhältnisse sind nicht optimal
- Keine optimale Anordnung der Räume, schlechte Logistik
- Die Clubgrösse stimmt nicht im Verhältnis zum Einzugsgebiet
- Die Gestaltung des Clubs passt nicht in das Einzugsgebiet
- Das Projekt ist unterfinanziert
- Unflexibles Raumkonzept (für Erweiterungen oder neue Konzepte)
- Sparen am falschen Ort (z. B. bei Lüftung, Bodenbelägen, Nasszonen etc.)

Ich hoffe, Ihnen mit diesen Ausführungen einen kleinen Einblick in die Problematik beim Bau einer neuen Fitnessanlage gegeben zu haben und würde mich freuen, Ihnen für Ihr nächstes Projekt beratend zur Seite zu stehen. ■

Mit freundlichen Grüssen
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 3

Reflexion statt Reflex



Die meisten Menschen sind stolz auf ihre Ausbildung und ihr Wissen. Das ist gut so, doch die allzu hohe Einbildung auf die eigene Bildung ist auch dumm. Die Skizze A erklärt warum. Auf ihr kann man erkennen, wie gigantisch unser Unwissen ist. Unser Wissen ist nur ein mikroskopisch kleines Tröpfchen im grossen Universum der Informationen.

Die Skizze schmeichelt uns, denn sie ist nicht massstabsgetreu. Man bräuchte einen Kreis von der Grösse eines Sonnensystems, um nur annähernd genau zu sein. (J. Hagy)

Diese Einsicht sollte demütig machen, doch sie ist auch tröstlich. Wenn ich weiss, dass der Mensch (und somit ich) sehr wenig weiss, dann weiss ich, dass mein Gegenüber auch nur

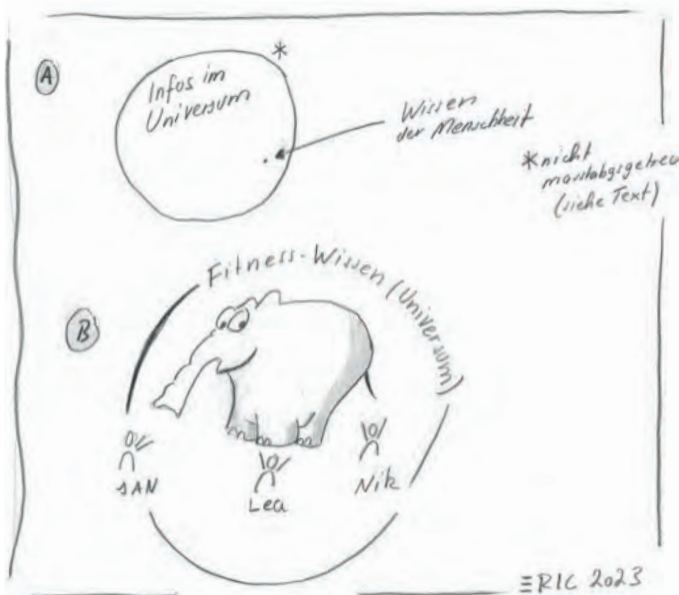
einen Funken Wissen hat. Zusammen haben wir die Chance, unser Unwissen etwas zu mindern. Getreu dem Motto:

« **Jede Sache hat mehrere Seiten;
eine, die ich sehe, eine, die du siehst
und mindestens eine, die wir beide
(noch) nicht sehen.** »

(Chinesische Weisheit)

Zoomen wir nun hinein in die Fitnesswelt. Auch hier spielt dieselbe Melodie. Egal wie kompetent Sie sich hinsichtlich Ihres Fitnesswissens einschätzen; auch in dieser kleinen Welt wird Ihr Unwissen massiv grösser sein als Ihr Wissen. Stellen wir uns drei Fitnessfreaks vor. Nennen wir sie Jan, Lea und Nik. Jan ist ein Top-Presenter im Group Fitness und überall sehr beliebt. Lea ist im Center die Fachkraft, die nahezu alle Rückenschmerzen eliminiert. Nik als Anatomieexperte erklärt spielerisch und praxisnah die Funktionen der Muskeln. Alle drei sind stolz auf ihr brillantes Wissen und eine solche Einstellung macht sie automatisch blind für ihre eigene Blindheit – das ist des Pudels Kern. Das Problem vieler Experten ist, dass sie nicht wissen, dass sie nicht wissen. Sie verstehen sich nicht mehr als Lernende, sondern als Wissende. Ihre Gewissheit erstickt jeden Zweifel und oft auch jede Neugier.

Beachten Sie bitte Skizze B. Der Elefant symbolisiert das Fitnessuniversum. Jeder dieser drei Experten berührt mit seinem Wissen (und mit der eigenen Blindheit) nur einen Bruchteil des Elefanten. Also wird Jan sagen: «Da ist eine Schlange». Lea aber kontert: «Nein, da ist ein Baumstamm». Und Nik erwidert: «Da ist ein Seil».



Doch alle liegen falsch. Die Experten halten den Bruchteil, den sie wissen, für etwas Eigenständiges und nicht als Teil des Elefanten. Ihren EINblick halten sie für den grossen Durchblick und verlieren dabei den (groben) Überblick. Wer mit rigider Gewissheit an seiner Perspektive klebt, der kann nicht begreifen, dass andere ein anderes – aber genauso legitimes Stück – der gesamten Wirklichkeit wahrnehmen.

Obwohl wir in einer Wissensgesellschaft leben, sollten wir uns gelassen zum eigenen Nichtwissen bekennen. Denn nur dann, wenn ich weiss, dass ich wenig weiss, bin ich bemüht, zu lernen.

Konkret: Es gibt nicht die uniforme Fitness für den Menschen. Es gibt unzählige Fitnessformen. Dasselbe gilt für die Ernährung. Wie eine optimale Ernährung aussehen kann, hängt von vielen Variablen ab. Ich bin hier lieber im Ungefähren richtig als im Exakten falsch. «One size fits all» – das funktioniert nur für Baseballcaps. In Sachen Fitness funktioniert eine solche Verengung nicht.

Dann können wir «NEUgierig» bleiben, statt im «ALTgierig sein» zu versumpfen.

Nochmals, weil es so wichtig ist: sich als lernend und nicht als wissend zu begreifen, ist essenziell. Nur dann können wir unsere intellektuelle Unmündigkeit Schicht für Schicht abtragen.

Die Fitness aus diversen Blickwinkeln zu betrachten ist eine Fähigkeit, die wir trainieren sollten. Das geht nicht gratis. Es hilft – um bei der obigen Metapher zu bleiben – ein paar Schritte zurückzugehen, um dann den ganzen Elefanten zu sehen. Tut man es nicht, dann sieht man z. B. wie Nik nur ein Seil.

Mit einem Tunnelblick kommt rasch das Gefühl auf, dass nur wir «WAHRnehmen» und die anderen «FALSCHnehmen». Unsere Wahrheit – sie ist die einzig richtige. Verrückt, vernebelt und naiv ist die Wahrheit der anderen. Wir sehen rasch die Fehler bei den anderen, aber nicht bei uns selbst. In der Selbsttäuschung sind viele Menschen hochtalentiert.

Dem Gehirn ist die Wahrheit egal. Es will hauptsächlich zwei Dinge. Überleben und sich wohlfühlen. Es fahndet überall rasch nach Mustern, wo oft gar keine sind (vgl. Abb. 1). Das Gehirn mag es zudem einfach und es bleibt gern in der Komfortzone. Das ist der Grund, warum wir unsere Ideen und Theorien oft wie Besitztümer behandeln und uns schwer von ihnen trennen können.

Der Mensch hat ein beträchtliches Beharrungsvermögen und lässt logische Argumente von der Gegenseite (oder der Wissenschaft) gern aussen vor. Doch kühner als das Neue zu prüfen, kann es sein, das Alte zu bezweifeln. Leute, die nicht zweifeln, sind gefährlich – für sich selbst und für die



Abb. 1.: Das Gehirn erkennt überall ein Muster

Gesellschaft. Wir sollten im Leben ergiebig zweifeln (aber nicht verzweifeln).

Seit der Entstehung der Schrift können wir Erfahrungen und Wissen festhalten, weitergeben und miteinander teilen. Und dank der Technologie können wir heute per Mausklick Wissen von Menschen teilen, die auf anderen Kontinenten leben und die wir oft nie persönlich kennenlernen werden. Das ist historisch neu und diese Möglichkeit sollten wir nutzen. Wir Menschen haben die Fähigkeit, voneinander zu lernen. Und wir können von sehr gescheiterten Menschen lernen, die z. B. bereits vor über 2000 Jahren lebten. So ist es uns möglich, dass wir mit Seneca oder Sokrates gedanklich in Verbindung treten können. Weder Schimpansen noch Rehe (oder andere Tiere) können das. Diese Säugetiere leben hauptsächlich über Reflexe. Wir Menschen können mittels Nachdenken Gedankenketten zu Gedankenperlen modellieren. Das ist eine edle Gabe.

Fazit

Wir sollten nie vergessen, dass unser Unwissen enorm ist. Unsere «Gedankenlandkarten» sind winzig und unvollständig. Den folgende Satz habe ich bereits im Teil 1 und 2 geschrieben und ich hoffe, er überzeugt auch Sie: ■

« Um klug zu sein, müssen wir uns eingestehen, dass wir es nicht sind. »



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



Kraft und Cardio richtig kombinieren

Concurrent Training für Kraftsportler

Können Kraftsportlerinnen und -sportler Ausdauertraining betreiben und dennoch stark und muskulös bleiben? Entgegen vieler Fitnessmythen lautet die Antwort auf diese Frage: Ja! Allerdings sollten einige Punkte in der Planung und Durchführung beachtet werden, um erfolgreich Kraft und Ausdauer zu verbessern.

Die Kombination von Kraft- und Ausdauertraining im Rahmen einer Trainingsplanung wird als Concurrent Training bezeichnet und stellt für viele Personen, deren Ziel die Verbesserung der allgemeinen körperlichen Fitness ist, die gängigste Trainingsform dar (Garber et al., 2011). Besonders Athletinnen und Athleten, deren Sportart eine hohe Ausprägung von Kraft und

Ausdauer erfordert (z. B. Rudern), verfolgen im Training das Ziel, beide Fähigkeiten optimal zu entwickeln. Obwohl schon lange bekannt ist, dass leistungsorientiertes Krafttraining und ergänzendes Ausdauertraining kein Widerspruch sind und die Kombination sogar den Muskelaufbau begünstigen kann (Kazior, 2016), stehen insbesondere Kraftsportlerinnen und



-sportler einem ergänzenden Ausdauertraining teils nach wie vor skeptisch gegenüber.

Unterschiede zwischen Kraft- und Ausdauertraining?

Beim Ausdauertraining werden aufgrund der relativ langen Belastungsdauer und der geringen Kraft, die notwendig ist, primär die langsam zuckenden Muskelfasern des Typ I rekrutiert. Diese zeichnen sich aufgrund ihres histologischen Aufbaus durch ihre hohe Ermüdungswiderstandsfähigkeit aus. Auf metabolischer Ebene spielt für länger anhaltende Belastungen die aerobe Energiebereitstellung unter Verwendung von Sauerstoff eine leistungsdeterminierende Rolle. Trainingsanpassungen durch Ausdauertraining betreffen daher in erster Linie die Organsysteme, die Sauerstoff aufnehmen, transportieren und verarbeiten, und können über die Messung der $VO_2\text{max}$ quantifiziert werden. Im Gegensatz zu Ausdauerbelastungen müssen beim Krafttraining hohe Kraftwerte in relativ kurzen Zeiträumen realisiert werden. Aufgrund ihrer Fähigkeit, schnell und kräftig zu kontrahieren, werden bei diesen Anforderungen

vor allem Typ-II-Muskelfasern rekrutiert. Die Höhe der zu realisierenden Kraft hängt unter anderem von der Anzahl und der Frequenz der kontrahierenden motorischen Einheiten ab. Regelmässiges Krafttraining bewirkt daher einerseits eine erhöhte Rekrutierung und Frequenzierung motorischer Einheiten und sorgt andererseits durch eine Erhöhung des Muskelquerschnitts (Hypertrophie) für zusätzliche kontraktile Proteinstrukturen innerhalb der Muskelzelle.

KRAFT- UND AUSDAUERTRAINING MÜSSEN AUF EINANDER ABGESTIMMT UND NICHT ISOLIERT BETRACHTET WERDEN.

Was ist der sogenannte Concurrent-Training-Effekt?

Berücksichtigt man die unterschiedlichen motorischen, metabolischen und zellulären Anforderungen bei Kraft- und Ausdauertraining liegt der Rückschluss nahe, dass es durch eine Kombination beider Trainingsformen zu konträr gerichteten Wechselwirkungen kommen kann, die die Trainingsanpassungen negativ beeinflussen. Dieses Phänomen wird auch als Interferenz oder Concurrent-Training-Effekt bezeichnet und kann vor allem den Kraft- und Muskelmasseaufbau einschränken. Dennoch sollte dies nicht zu der pauschalen Schlussfolgerung führen, Ausdauertraining habe einen negativen Effekt bei allen Personen, die stärker oder muskulöser werden möchten. Wie neuere Untersuchungen zeigen, ist das Auftreten ungewünschter Interferenzeffekte nicht davon abhängig, ob Kraft- und Ausdauertraining kombiniert werden, sondern in erster Linie davon, wie das Belastungsgefüge aussieht und das Concurrent Training letztlich umgesetzt wird.

Concurrent Training für Kraftsportler – die Studienlage

Frühe wissenschaftliche Studien zum Thema Concurrent Training kamen häufig zu dem Ergebnis, dass ein ergänzendes Ausdauertraining Hypertrophie und Kraftsteigerung negativ beeinflusst (Hickson, 1980). Bei vielen Studiendesigns wurde jedoch die Bedeutung des Gesamttrainingsvolumens nicht ausreichend berücksichtigt. So hat Hickson beispielsweise jeweils Kraft- und Ausdauertrainingsprogramme an fünf Tagen pro Woche mit einem Concurrent Training verglichen, das die Kombination aus beiden Programmen darstellte und somit ein deutlich höheres Trainingsvolumen abbildete wie Kraft- oder Ausdauertraining allein. Wilson et al. (2012) untersuchten für ihre Metaanalyse 21 Studien zu diesem Thema und kamen auch zu dem Ergebnis, dass Interferenzeffekte häufig auf das deutlich höhere Trainingsvolumen beim Concurrent Training im Vergleich zu isoliertem Kraft- oder Ausdauertraining zurückzuführen sind und keine Folge der Kombination der Trainingsformen selbst sind. Zudem stellten die Autoren fest, dass zusätzliches Ausdauertraining zwar die Entwicklung der Schnellkraft hemmen kann, es jedoch in puncto Kraft- und Muskelmasseaufbau zu keiner geringeren Anpassung kommt als beim reinen Krafttraining. ▶

Fyfe, Bishop und Stepto (2014) betonen in ihrer Übersichtsarbeit, dass sich keine generalisierende Aussage zur Effektivität von Concurrent Training treffen lässt, da der Ausgestaltung des Belastungsgefüges eine so entscheidende Rolle bei der Auslösung von Trainingsanpassungen zukommt. Für Kraftsportlerinnen und -sportler gilt es daher, vor allem die Intensität, den Umfang und die Häufigkeit des Ausdauertrainings im Hinblick auf das Krafttraining anzupassen.

Auf Basis einer systematischen Analyse von über 40 Studien kamen Schumann et al. (2022) ebenfalls zu dem Schluss, dass Concurrent Training weder den Muskelaufbau noch die Entwicklung der Maximalkraft negativ beeinflusst, jedoch einen negativen Einfluss auf die Steigerung der Schnellkraft haben kann. Die gefundenen Effekte gelten unabhängig von der Trainingserfahrung, dem Alter und der Art des Ausdauertrainings (Radfahren vs. Laufen). Interessanterweise fanden die Autoren im Gegensatz zu anderen Studien (Gao & Yu, 2023; Murlasits, Kneffel & Thalib, 2018) keinen Einfluss der Reihenfolge, wenn Ausdauer und Kraft im Rahmen einer einzelnen Trainingseinheit trainiert werden. Sie empfehlen jedoch das Kraft- und Ausdauertraining idealerweise im Abstand von mindestens drei Stunden zu absolvieren, um mögliche Interferenzeffekte zu minimieren.

CONCURRENT TRAINING HAT KEINEN NEGATIVEN EINFLUSS AUF DIE EFFEKTIVITÄT VON KRAFTTRAINING.

Individuelle Beanspruchung bei Concurrent Training

In diesem Zusammenhang ist auch die Frage interessant, inwiefern ein Ausdauertraining die Trainingsqualität in einer darauffolgenden Krafttrainingseinheit beeinflussen kann. Mathieu, Robineau, Piscione und Babault (2022) stellten fest, dass vier Stunden nach einem hochintensiven Sprint-Intervalltraining bei erfahrenen Athleten die objektiv gemessene Trainingsqualität im Krafttraining nicht schlechter war als ohne vorangegangenes Ausdauertraining. Hervorzuheben ist, dass die Athleten jedoch eine höhere subjektive Beanspruchung angaben, wenn das Ausdauertraining laufend stattfand. Radfahren hatte hingegen keinen Einfluss auf das subjektive Empfinden im nachfolgenden Krafttraining.

In einer weiteren Übersichtsarbeit wurde ebenfalls festgestellt, dass beim Concurrent Training mit Lauftraining – im Gegensatz zum Radfahren – die Hypertrophieeffekte reduziert sind (Lundberg, Feuerbacher, Sünkeler & Schumann, 2022). Allerdings betraf dies ausschliesslich Typ-I-Fasern, die ohnehin eine geringere Rolle bei der Erhöhung des Muskelquerschnitts spielen.

Was gilt es in der Trainingsplanung und -praxis zu beachten?

Generell sollten sich Trainierende wie Trainer darüber im Klaren sein, dass sich die Gesamtbelastung des Athleten bzw.

der Athletin erhöht, wenn ein bestehendes Krafttraining durch zusätzliches Ausdauertraining ergänzt wird. Dies muss unbedingt im Rahmen der Ernährungsstrategie sowie des Regenerationsmanagements berücksichtigt werden, um Übertraining und ein ungewolltes Kaloriendefizit zu vermeiden.

AUSBLEIBENDE TRAININGSEFFEKTE KÖNNEN DIE FOLGE VON ZU HOHER GESAMTBELASTUNG SEIN.

Gerade wenn noch keine Ausdauertrainingserfahrung vorliegt, empfiehlt es sich, die Einheiten mit zeitlichem Abstand zum Krafttraining zu planen und zunächst mit geringem Umfang und moderater Intensität zu beginnen (z. B. zwei bis drei Mal pro Woche 30 bis 45 Minuten). Individuelle Präferenzen sollten zwingend berücksichtigt werden, um die Trainingsmotivation hochzuhalten. Zudem sollten Athletinnen und Athleten auch darüber aufgeklärt werden, dass sich durch Concurrent Training die subjektive Anstrengung im Krafttraining möglicherweise etwas erhöht, dies jedoch nicht mit reduzierter Trainingseffektivität gleichzusetzen ist.

Fazit

Das Concurrent Training wirkt sich nicht negativ auf den Trainingsfortschritt von Kraftsportlerinnen und -sportlern aus. Entscheidend hierfür ist jedoch, dass Ausdauer- und Krafttraining sinnvoll aufeinander abgestimmt werden und das Concurrent Training nicht bloss die Kombination zweier eigenständiger Trainingsprogramme darstellt. Effektive Trainingsplanung erfordert Know-how und Erfahrung in beiden Bereichen und muss unbedingt an individuellen Voraussetzungen und Zielen der Athleten orientiert sein. ■



Andreas Barz
Andreas Barz ist Sportwissenschaftler mit Schwerpunkt Gesundheitssport. Er ist als Dozent, Autor und Tutor an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) sowie als Referent an der BSA-Akademie tätig. Als passionierter Ausdauer-sportler nimmt er unter anderem an Langdistanztriathlons teil.

www.dhfgp-bsa.de

Auszug aus der Literaturliste

Gao, J. & Yu, L. (2023). Effects of concurrent training sequence on VO_2 max and lower limb strength performance: A systematic review and meta-analysis. *Frontiers in physiology*, 14, 1072679. <https://doi.org/10.3389/fphys.2023.1072679>

Lundberg, T. R., Feuerbacher, J. F., Sünkeler, M. & Schumann, M. (2022). The Effects of Concurrent Aerobic and Strength Training on Muscle Fiber Hypertrophy: A Systematic Review and Meta-Analysis. *Sports Medicine (Auckland, N.Z.)*, 52 (10), 2391–2403. <https://doi.org/10.1007/s40279-022-01688-x>

Schumann, M., Feuerbacher, J. F., Sünkeler, M., Freitag, N., Rønnestad, B. R., Doma, K. et al. (2022). Compatibility of Concurrent Aerobic and Strength Training for Skeletal Muscle Size and Function: An Updated Systematic Review and Meta-Analysis. *Sports Medicine (Auckland, N.Z.)*, 52 (3), 601–612. <https://doi.org/10.1007/s40279-021-01587-7>

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

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



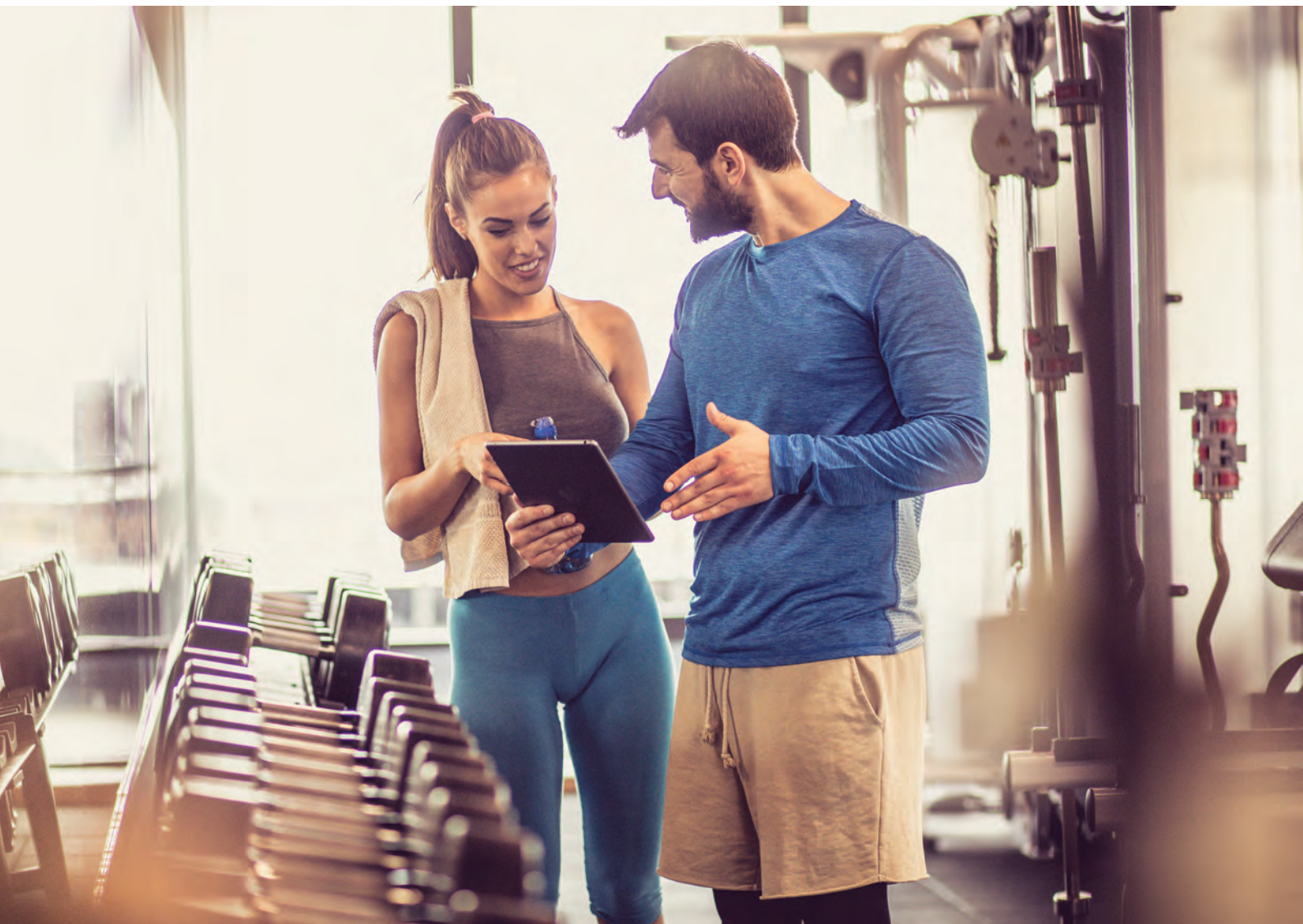
EINFACH ALLES IM BLICK BEHALTEN

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.



Professionelle Beratung als Schlüssel zur Neukundengewinnung

Verkaufsgespräche erfolgreich zum Abschluss bringen

Das persönliche Verkaufsgespräch vor Ort ist das zentrale Herzstück der Verkaufsaktivitäten im Fitnesscenter. Wie Sie mit einer professionellen Beratung Interessierte überzeugen, Verkaufsgespräche erfolgreich zum Abschluss bringen und mehr Mitgliedschaften schreiben, erfahren Sie im folgenden Artikel.

Die Neukundengewinnung im Fitnesscenter ist häufig ein sehr beratungsintensives Thema und ohne eine professionelle Beratung schließen deutlich weniger Interessenten eine Mitgliedschaft ab. Der zunehmende Wettbewerbsdruck, die Homogenität des Angebotes Fitness und die gestiegenen Ansprüche der Kunden haben zur Folge, dass die Professionalität im Verkauf immer weiter gesteigert werden muss

(Russ, 2022). Gleichzeitig bietet sich dadurch die Chance, sich von Mitbewerbern im Markt abzuheben und am Ende auch mehr Geld zu verdienen und Kundenmehrwerte zu schaffen (Lohau, 2023).

Verkaufskreislauf in der Praxis

Um im persönlichen Kontakt mit Interessierten zu überzeu-

gen, ist es wichtig, dass die Inhalte und die Vorgehensweise des Verkaufsgesprächs individuell ausgearbeitet, trainiert und von jedem Mitarbeiter und jeder Mitarbeiterin verinnerlicht werden. Der Vertrieb und das persönliche Verkaufsgespräch sollten dabei immer als Kreislauf gesehen werden (vgl. Abb. 1).

Nachfolgend werden die zentralen Phasen des Beratungsgesprächs auf Basis praxisnaher Verkaufstechnikansätze (Hofbauer & Hellwig, 2009; Limbeck, 2016; Scheible, 2015; Schüller, 2009) genauer erläutert. Grundvoraussetzung, dass dieser Kreislauf funktioniert, ist die Einstellung aller handelnden Personen getreu dem Motto: «Alle, die durch unsere Tür kommen, möchten hier, heute und jetzt Mitglied bei uns werden und langfristig ihre Ziele erreichen, sonst wären sie nicht da.»



Professionelle Begrüssung

Die Begrüssung im Verkaufsgespräch ist von essenzieller Bedeutung. Hier bekommt die interessierte Person einen ersten Eindruck, mit wem sie es zu tun hat. Schon beim ersten Auftritt entscheidet sich, ob man sympathisch ankommt oder eben nicht. Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance und er geschieht immer unbewusst und in Sekundenschnelle. Worauf man deshalb achten sollte:

- **die ersten Sekunden:** Sauberkeit und Ordnung in den Räumlichkeiten, empathische Begrüssung durch den Mitarbeiter am Empfang
- **die ersten Schritte:** mit einem Lächeln auf den Interessenten zugehen, zeigen, dass man sich auf ihn gefreut hat und jetzt nur für ihn da ist
- **die ersten Worte:** freundliche Tonalität/Sprechgeschwindigkeit, positiver Gesprächseinstieg, Interesse usw.

Nachfolgend ein konkretes Beispiel, wie Sie Interessenten professionell begrüßen können:

Dem Interessenten bzw. der Interessentin mit aufrechtem Gang, den Blick zugewandt und mit einem Lächeln entgegengehen. Ein ordentlicher Händedruck ist ebenfalls von grosser Bedeutung.

«Einen schönen guten Tag Herr/Frau XY. Herzlich willkommen bei uns im Center. Mein Name ist Niko Russ und ich bin heute Ihr Fitnessberater.»

«Haben Sie gut zu uns gefunden?»

«Was möchten Sie gern trinken? Eine Tasse Cappuccino oder einen schönen leckeren Latte macchiato?»

«Folgendermassen werden wir heute gemeinsam vorgehen: Wir schauen uns gleich zusammen unser Center an, das hat den Vorteil für Sie, dass Sie nachher einen kompletten Überblick über unseren Club, unsere Angebote und unsere Konditionen haben. Wie hört sich das für Sie an? Ist das in Ordnung für Sie?»

«Vorab möchte ich Ihnen noch ein paar Fragen stellen, damit wir uns gleich gemeinsam auch genau die Dinge anschauen, die für Sie besonders WICHTIG und INTERESSANT sind. Ist das OK?»



Effektive Bedarfsanalyse

Eine kundennahe Bedarfsanalyse ist die systematische Vorgehensweise des Fitnessverkäufers, um die Wünsche und Ziele des Interessenten herauszufinden. Wer systematisch nachfragt und von Anfang an Interesse zeigt, kommt so nicht nur besser an die benötigten Informationen, sondern wirkt auch deutlich kompetenter und kundenorientierter. Individuelle Fragen und aktives Zuhören sind die beiden effektivsten Mittel, um die versteckten Bedürfnisse hinter den Zielen an die Oberfläche zu bringen. Es braucht hier eine Schritt-für-Schritt-Vorgehensweise, das sogenannte «Zwiebel schälen bis hin zum Hot Button», um an diese Informationen zu gelangen. Eine gut durchgeführte Bedarfsanalyse bringt folgende Vorteile:

- Sie erzeugt die benötigten positiven Bilder im Kopf.
- Sie unterstützt dabei, die richtige Entscheidung zu treffen.
- Durch sie wird eine bessere Beziehung aufgebaut.
- Durch sie werden mögliche Einwände vorher entkräftet.



Kundennutzenorientierte Angebotspräsentation bei der Clubtour

Nachdem der «Hot Button» der interessierten Person gefunden und mögliche Einwände/Bedenken entkräftet wurden, geht es zur individuellen Clubtour. Eine sehr gute Phrase, die sich in der Praxis bewährt hat, ist die «KISS – (Keep it short and simple)-Formel». Hierzu ein paar Leitgedanken:

- Konzentration auf Vorteile, Nutzen und Problemlösung
- Konzentration auf positive Bilder im Kopf
- Konzentration auf das, was von Interesse ist
- Mehrwerte aufzeigen und individuelle Lösungen bieten

Die Erfahrungen zeigen, Menschen kaufen nicht logisch, sie kaufen emotional und rechtfertigen das dann mit Logik. Das wird erreicht, indem bei der individuellen Clubtour der Fokus auf die Bereiche bzw. «Hot Buttons» gelegt wird, welche während der Bedarfsanalyse herausgefunden wurden. Gleichzeitig sollten die Kaufsignale erkannt werden. Das Ziel ist es, den Club in das Leben des Interessenten zu integrieren und ihm mit Bildern die Vision zu geben, dass er seine Vorsätze dort bestmöglich erreichen wird. Das Wording sollte individuell und je nach persönlichem Ziel gestaltet werden. Was dem Interessenten gezeigt wird, sollte immer mit den persönlichen Zielsetzungen und individuellen Vorteilen verbunden werden, denn erst dann kann er sich mit den Angeboten des Clubs identifizieren. Nun wird es Zeit für die drei Kaufbereitschaftsfragen. Diese werden immer direkt am Ende der individuellen Clubtour gestellt. Ziel ist es, dreimal ein Ja als Antwort zu erhalten.

«Haben Ihnen der Club und die Angebote, die wir uns gemeinsam angeschaut haben, gut gefallen?»

«Sie sagten, Sie möchten ungefähr zwei bis drei Mal in der Woche zum Training kommen. Können Sie sich das hier bei uns vorstellen, um Ihre Ziele zu erreichen?»

«Habe ich zum Club, zu den Angeboten und Kursen (ausser zu den Konditionen) alles ganz genau erklärt und beschrieben?»



Abb. 1: Überblick über die verschiedenen Punkte des Verkaufskreislaufs (eigene Darstellung)

Richtige Preispräsentation und Abschluss

Zum Ende der Clubtour schlagen Sie dann wie folgt die Brücke zur Preispräsentation und bereiten den Abschluss des Verkaufsgesprächs vor.

«Spitze, dann setzen wir uns noch einmal ins Büro und schauen uns gemeinsam an, wie Sie hier langfristig Ihre Ziele erreichen können.»

Gerade bei der Preispräsentation ist es wichtig, positive Worte zu wählen. Denn Kaufentscheidungen werden meist durch Gefühle beeinflusst, und Worte beeinflussen wiederum unsere Gefühle. Negativ besetzte Begriffe wie etwa «kosten» und «Preis» sind dementsprechend zu vermeiden. Stattdessen eignen sich positiv besetzte Begriffe wie «investieren» oder Formulierungen wie «das bekommen Sie dafür». Für eine professionelle Preispräsentation sollten nicht mehr als 2 bis 2,5 Minuten Zeit eingeplant werden. Dementsprechend gilt es, die Preispräsentation auch zu verinnerlichen und mit vollem Selbstbewusstsein vorzutragen. Weiterhin ist es wichtig, dass die Preise immer in Zusammenhang mit den Vorteilen und dem Kundennutzen präsentiert werden. Immer nach dem Prinzip: Die Leistungen, die Vorteile und der Nutzen dienen als Gegengewichte zum Preis.

Beim Abschluss ist auf eine korrekte Abschlussfrage zu achten. Diese sollte immer als Alternativfrage formuliert werden. Der Vorteil ist, dass diese nicht mit Nein beantwortet werden kann, sondern der Interessent immer zwischen einer der beiden Alternativen wählen muss.

«Jetzt bleibt auf dem Weg zu Ihren Zielen nur noch eine Frage: Welche unserer Mitgliedschaften ist für Sie die interessantere? Unsere exklusive Premium- oder unsere Sparmitgliedschaft?»

Potenzielle Einwandbehandlung und nochmaliger Abschluss

Mögliche Einwände sind vollkommen natürlich. Es ist wichtig, zu wissen, dass ein Nein zu diesem Zeitpunkt nicht immer zwingend «kein Vertragsabschluss» bedeutet, sondern ggf. nur noch ein weiterer Impuls nötig ist, um den Interessenten vollends zu überzeugen. Bspw. möchte der Interessent noch mehr wissen und diese Fragen sollten Sie zeitnah beantworten, damit er eine finale Entscheidung treffen kann. Zu klären ist: Wurden alle möglichen Einwände bereits während der Begrüssung und Bedarfsanalyse vorher behandelt? Wurden die Antworten während der Bedarfsanalyse klar und deutlich notiert? Wurden die drei Kaufbereitschaftsfragen gestellt und

wurde dreimal mit Ja geantwortet? Denn nur so kann unterschieden werden, ob es sich um einen Vorwand oder um einen tatsächlichen Einwand handelt.

Sollte ein Einwand kommen, gilt es in erster Linie Ruhe zu bewahren und Verständnis aufzubringen. Anschliessend sollte der Einwand «in Quarantäne gesetzt» und alle relevanten Aspekte berücksichtigt werden. Danach wird gemeinsam für diesen einen Einwand eine Lösung gefunden, um am Ende wieder eine alternative Abschlussfrage zu stellen und im Idealfall ein weiteres Mitglied im Center willkommen zu heissen.

Fazit

Um langfristig erfolgreich und wettbewerbsfähig zu bleiben, sind zukunftsorientierte Vertriebsprozesse und kontinuierliche Weiterentwicklungen in Sachen Beratung unerlässlich (Russ, 2019). Umso wichtiger ist es, dass sich Center gezielt und kontinuierlich mit Aus- und Weiterbildungen aus den Bereichen Sales/Beratung und Vertrieb beschäftigen und ihre Mitarbeitenden entsprechend aus- und weiterbilden. ■



Niko Russ

Niko Russ verfügt über ein Studium der Fitnessökonomie an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG). Seit 20 Jahren ist er in der Branche mit den Themenschwerpunkten Sales und Kundenbindung aktiv. Als Berater unterstützt er Fitnessseinrichtungen in diesen Themenfeldern. Ebenfalls ist er als Autor und Dozent sowohl für die DHfPG als auch für die BSA-Akademie tätig.

www.dhfgp-bsa.de

Auszug aus der Literaturliste

Limbeck, M. (2016). Das neue Hardselling: Verkaufen heisst verkaufen – So kommen Sie zum Abschluss (6., aktualisierte Auflage). Wiesbaden: Springer Gabler.

Lohau, J. (2023). Professionelle Beratung zur Kundenbindung und Umsatzsteigerung: Echte Kundenmehrwerte schaffen. fitness MANAGEMENT international, 3 (168), 90–93.

Russ, N. (2022). Zielführende Verkaufsstrategien für die Studiopraxis: Erfolgsfaktor professionelle Beratung. fitness MANAGEMENT international, 2 (160), 82–84.

Scheible, K.-G. (2015). Verhandeln, um zu siegen. Weinheim: Wiley-VCH Verlag.

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

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



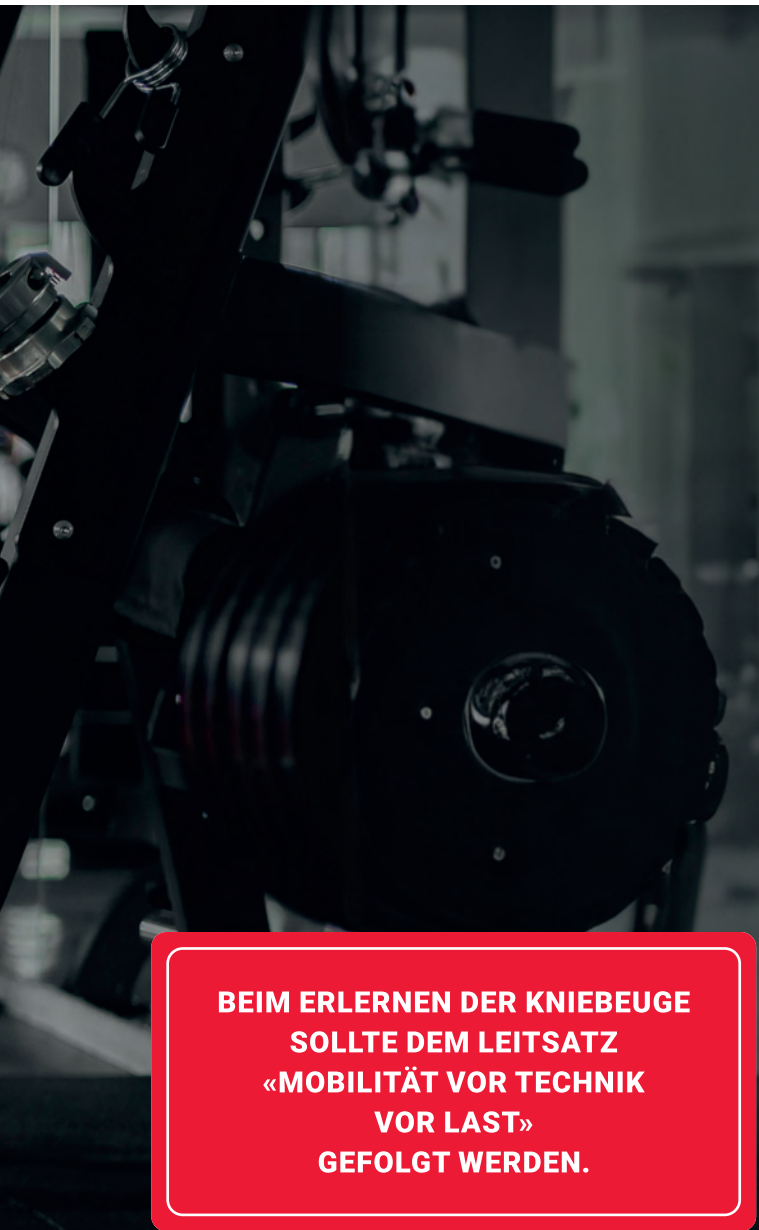


Eine kritische Betrachtung der Beugetiefe

Bewegungsumfang bei Langhantel-Kniebeugen

Die Kniebeuge ist und bleibt wohl eine der meistdiskutierten Übungen sowohl im Fitnesscenter als auch allgemein im Sport. Zwar ist der Nutzen dieser Übung unumstritten, mit welcher Beugetiefe der optimale Nutzen erreicht wird aber umso mehr. Doch welche Rolle spielt der Bewegungsumfang wirklich?

Foto: stenkovlad – stock.adobe.com



**BEIM ERLERNEN DER KNIEBEUGE
SOLLTE DEM LEITSATZ
«MOBILITÄT VOR TECHNIK
VOR LAST»
GEFOLGT WERDEN.**

Die Langhantel-Kniebeuge ist eine mehrgelenkige Ganzkörperübung, die mehrere grosse Muskelgruppen gleichzeitig anspricht. Als eine der effektivsten Übungen zur Entwicklung der Muskulatur der unteren Extremitäten ist sie sowohl bei Spitzen- als auch bei Freizeitsportlern sehr beliebt. Trotz ihrer Beliebtheit und dem nachgewiesenen Nutzen bleiben jedoch Fragen zur effektivsten Variante und zur optimalen Ausführung, insbesondere in Bezug auf die Tiefe der Kniebeugen, die Standbreite, die Position der Füße sowie auch zur Ablage der Langhantel. Während die Standbreite und die Position der Füße einen gewissen anatomischen Spielraum haben, ist die Kniebeugentiefe mittlerweile recht gut dokumentiert.

Welche Varianten sieht man häufig im Fitnesscenter?

Zu den Varianten der Langhantel-Kniebeuge, die in Fitnesscentern wohl am häufigsten ausgeführt werden, zählt unter

anderem die Frontkniebeuge, bei der die Langhantel auf dem vorderen Anteil der Schulter abgelegt wird (Front Squat). Die vermutlich noch etwas populärere Variante ist die Nackenkniebeuge, bei der die Langhantel entweder mit hoher Ablage (High Bar) auf dem absteigenden bzw. oberen Teil des Trapezmuskels oder mit tiefer Ablage (Low Bar) unterhalb der Knochenleiste der Schulterblätter (Spina scapulae) abgelegt wird.

Welche Beugtiefe ist zu empfehlen?

Abgesehen von den verschiedenen Varianten der Langhantel-Kniebeuge, deren Unterschiede in der Regel eher für leistungsorientierte Sportler relevant sind, gerät in der Trainingspraxis immer wieder der optimale Bewegungsumfang, also die Beugtiefe, in den Fokus der Diskussionen. Aus anwendungsorientierter Sicht kann hierbei die «parallele Kniebeuge» für viele Trainierende als optimal angesehen werden.

Der Bewegungsumfang der parallelen Kniebeuge wird so definiert, dass sich je nach Variante ein Kniewinkel zwischen 60 und 70 Grad ergibt (Hartmann & Wirth et al., 2014). Einer anderen Definition zufolge, an die auch die Bezeichnung angelehnt ist, sollte der Körper bei der Kniebeuge so tief abgesenkt werden, dass sich die Leistenfalte und die Oberseite des Quadrizeps parallel in der horizontalen Ebene befinden, oder anders gesagt, dass sich das Hüftgelenk unterhalb des Kniegelenks befindet. Im Vergleich dazu wird die halbe Kniebeuge bis ca. 80–100 Grad und die Viertelkniebeuge bis ca. 110–140 Grad Kniewinkel ausgeführt (Caterisano et al., 2002; Hartmann & Wirth et al., 2014).

Bis vor nicht allzu langer Zeit waren Kniebeugen mit einer Tiefe unter 90 Grad Knieflexion noch als vermeintlich ungesund und knieschädigend verpönt. Experten aus Wissenschaft und Praxis sind sich mittlerweile einig, dass die Knie mindestens so weit zu beugen sind, dass die Oberkanten der Oberschenkel parallel zum Boden verlaufen, um die Kraft optimal zu entwickeln (Zawieja, 2013; Hartmann & Tünnemann, 1993).

In diesem Kontext muss jedoch darauf hingewiesen werden, dass bei solchen Aussagen zur Beugtiefe immer von einem gesunden Knie ausgegangen wird.

Maximale Beugtiefe = optimale Beugtiefe?

Auf Kniebeugen mit maximaler Beugtiefe, in der Praxis auch als «ATG Squat» («ass to grass») bezeichnet, kann ausser bei olympischem Gewichtheben, wo es die Sportart erfordert, aus den nachfolgend dargestellten Gründen verzichtet werden.

Sie verlangt eine sehr gute Beweglichkeit im Hüftgelenk und Sprunggelenk, um die Wirbelsäule aufgerichtet zu halten ▶

und ein Runden der Lendenwirbelsäule, einen sogenannten Butt Wink, sowie eine Vorneigung des Oberkörpers zu vermeiden. Die Erreichung einer dafür ausreichenden Beweglichkeit ist in der Regel mit einem hohen Zeitaufwand verbunden, der in Relation zu einem recht geringen Ertrag führt. Geht man davon aus, dass durchschnittliche Fitnesscenterbesucher ein bis zwei Stunden pro Woche trainieren und das Training der unteren Extremitäten nur einen Teil dieser Zeit einnehmen kann, muss ein Beweglichkeitstraining, das nur zur Vergrößerung der Beugtiefe ausgeführt wird, aus zeitökonomischer Sicht als ineffizient angesehen werden. Natürlich ist Beweglichkeit im Allgemeinen sehr wichtig, allerdings wird bei den meisten Mitgliedern die Motivation zur Erreichung anderer Trainingsziele höher sein als das Bestreben, maximal tiefe Kniebeugen ausführen zu können. Aus diesem Grund werden nachfolgend fünf Argumente dafür dargestellt, weshalb die Beugtiefe bei der parallelen Kniebeuge in den meisten Fällen als optimal angesehen werden kann.

Fünf Argumente für die parallele Kniebeuge

- 1) Kraftverbesserungen sind sehr stark winkelspezifisch (Zatsiorsky, 1996; Gottlob, 2009; Hartmann & Tünnemann, 1993). Parallelkniebeugen bewirken eine Kraftzunahme über einen deutlich grösseren Gelenkumfang als Viertel- oder halbe Kniebeugen.
- 2) Bei der Parallelkniebeuge können deutlich kleinere Zusatzgewichte bewältigt werden als bei einer Viertel- oder halben Kniebeuge. Dies reduziert die Rücken- und Kniebelastung grundsätzlich.
- 3) Trotz der geringeren Trainingslast treten im Umkehrpunkt der Parallelkniebeuge höhere dynamische Kraftmaxima – und folglich auch höhere Spannungsreize – auf als bei der Viertel- oder halben Kniebeuge (Hartmann & Wirth et al., 2014).
- 4) Tiefere Kniebeugen führen zu einer verbesserten Übertragung der gewonnenen Kraft in Sprung oder Sprint als Viertel- oder halbe Kniebeuge (Hartmann & Wirth et al., 2014).
- 5) Die längere Spannungsdauer auf die Muskulatur bei tieferen Kniebeugen hat möglicherweise einen positiven Effekt auf die Muskelentwicklung (Hypertrophie). Im Fitnesscenter sieht man häufig halbe Kniebeugen, bei denen hohe Lasten verwendet werden können, was bei unwissenden Beobachtern häufig Eindruck schindet. Der Trainingseffekt bleibt im Vergleich zur parallelen Kniebeuge allerdings langfristig geringer, während durch die höheren Lasten eine stärkere Belastung auf die passiven Strukturen wirkt.

«Mobilität vor Technik vor Last»

Die Beugtiefe ist sowohl im leistungsorientierten Sport als auch im Fitnesscenter hinsichtlich der Gesundheit sowie der Effektivität und Sicherheit von sehr grosser Relevanz. Bei der parallelen Kniebeuge können weniger hohe Lasten bewegt werden als bei der Viertel- oder halben Kniebeuge, wo aufgrund der günstigeren Hebelverhältnisse in den Knie- und Hüftgelenken höhere Lasten bewegt werden können und

müssen. Durch diese deutlich höheren Lasten entsteht eine entsprechende Erhöhung der auf die Kniegelenke wirkenden Kräfte sowie eine stärkere Beanspruchung des Rumpfs durch zusätzliche Stabilisierungsarbeit. Aber auch bei der parallelen Kniebeuge ist mit den erwähnten Vorteilen nur unter Einhaltung einer adäquaten Bewegungstechnik zu rechnen, die idealerweise unter professioneller Trainerbetreuung angeleitet und erlernt wurde. Hier zählt der Grundsatz: «Mobilität vor Technik vor Last», wobei die Mobilität nur als Erwerb eines ausreichenden Masses an Beweglichkeit zur verletzungs-freien Bewegungsausführung verstanden werden soll. Nebst der Technik bedarf es auch einer sorgfältigen Planung und Steuerung der Belastung, um optimale Resultate zu erzielen. Unter diesen Voraussetzungen stellt die Parallelkniebeuge eine gute und sichere Trainingsoption dar.

Fazit

Die Kniebeuge mit der Langhantel gilt wohl unbestritten als eine der effektivsten Übungen zum Aufbau der Muskulatur der unteren Extremitäten, wobei die Diskussion über die Unterschiede der verschiedenen Varianten sehr kontrovers geführt wird. Dabei sind diese Unterschiede zwischen den Varianten meist aber viel weniger ausschlaggebend für den Trainingserfolg als die adäquate Beugtiefe, die in diesem Artikel als parallele Kniebeuge definiert wurde. Die Vorteile einer ausreichenden Tiefe der Kniebeuge sind vielfältig: eine verbesserte Kraftentwicklung im Vergleich zu halben oder Viertelkniebeugen sowie eine reduzierte Belastung der passiven Strukturen, wie der Wirbelsäule, der Knie- und der Hüftgelenke. Die Kombination dieser Faktoren führt zu einem effektiveren und risikoärmeren Trainingserfolg. Das mag auf den ersten Blick unlogisch klingen, doch die Vorteile der Parallelkniebeugen sind gut dokumentiert und unterstreichen den Grundsatz, dass die Bewegungsqualität in der Trainingspraxis immer die höchste Priorität einnehmen sollte. ■



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

Auszug aus der Literaturliste

Caterisano, A., Moss, R. F., Pelling, T. K., Woodruff, K., Lewis, V. C., Booth, W. & Khadra, T. (2002). The effect of back squat depth on the EMG activity of 4 superficial hip and thigh muscles. *Journal of strength and conditioning research* 16 (3), 428–432.

Hartmann, H. & Wirth, K. (2014). Literaturbasierte Belastungsanalyse unterschiedlicher Kniebeugevarianten unter Berücksichtigung möglicher Überlastungsschäden und Anpassungseffekte. *Schweizerische Zeitschrift für Sportmedizin und Sporttraumatologie*, 62 (1), 6–23.

Zawieja, M. (2013). Leistungsreserve Hanteltraining. *Handbuch des Gewichthebens für alle Sportarten* (2. Aufl.). Münster: Philippka.

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

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



Erfolgreich Personal finden



JOBFITNESS.ch

Das NO.1 Fitness Stellenportal der Schweiz!



Die Macht der Gewohnheit

Hauptsache regelmässig

Regelmässigkeit im Training ist wichtig. Dies konnte bereits im Fachbeitrag «Kontinuität = Effektivität» in Ausgabe 203 der FITNESS TRIBUNE beleuchtet werden. Nun stellt sich die nächste wichtige Frage: Mit welchen Strategien schafft es der Trainer, seine Mitglieder in der Gewohnheitsbildung zu unterstützen?

Foto: Beauritia Van Wyk/peopleimages.com – stock.adobe.com



Wie erreicht der Trainer die Regelmässigkeit im Training, in der Ernährung oder in der Erholung seines Mitglieds? Kein Bizeps ist nach einem einzigen Training markant und langfristig gewachsen. Keine langfristig positiven Auswirkungen konnten nach dem einmaligen Verzehr eines Brokkoliröschens gemessen werden. Und der permanente Stresslevel wird sich auch auf lange Sicht nicht durch eine einmalige frühe und ruhige Nacht beeinflussen lassen. Eine langfristige Veränderung bedarf regelmässiger Massnahmen, wie dem Fachartikel «Kontinuität = Effektivität» in Ausgabe 203 der FITNESS TRIBUNE zu entnehmen ist. Die Bedeutung der Wiederholung und folglich der Regelmässigkeit steht ausser Frage – so weit die Theorie. Aber wie lässt sich die Kenntnis darüber in die Praxis übertragen?

Dieser Artikel befasst sich mit verschiedenen Möglichkeiten, gewünschte Gewohnheiten anzunehmen und ungewünschte abzulegen. Ebenfalls wird versucht, inmitten dieser verschiedenen Ansätze eine gemeinsame Grundlage für alle Kundinnen und Kunden zu definieren. Die unten aufgeführten möglichen Ansätze und Vorgehensweisen zur Gewohnheitsanpassung lassen sich nicht nur im Training, sondern auch in der Ernährung sowie im Erholungsverhalten anwenden. Sie bieten sich als mögliche Werkzeuge an, die ausserdem der persönlichen Verträglichkeitsprüfung standhalten sollten.

DIE OBERSTE PRIORITÄT HAT DIE REGELMÄSSIGKEIT.

Das richtige Warum

In jedem Fall wäre es gemäss Sinek ideal, der Zielsetzung auf den Grund zu gehen und das wahre Warum zu ermitteln (Sinek, 2014). Ist dieses klar, kann die Sache optimal angegangen werden. Stimmt die Grundlage (egal in welchem Bereich), kann darauf aufgebaut und Fortschritte können erzielt werden. Erst danach ergibt es Sinn, den Weg (das Wie) zum Ziel (das Was) zu definieren.

Ein Beispiel: Ein Mitglied hat den Wunsch, abzunehmen (das Was). Nun macht sich der Trainer mit dem Mitglied auf die Suche, wie das zu bewerkstelligen sein könnte (das Wie) und lässt den wahren Grund (das Warum) aussen vor. Früher oder später wird das Wie verworfen und das Was entsprechend nicht erreicht. Es wäre sinnvoller, zu hinterfragen, warum das Mitglied abnehmen will. Da gibt es unzählige Gründe: Wohlfühlgefühl, medizinische Gründe, optische Gründe usw. Dieses individuelle Warum gilt es zu beleuchten und in den Vordergrund zu stellen. Erst danach sollte sich der Trainer intensiv mit dem Wie und dem Was auseinandersetzen.

Mit dem abgeklärten Warum kann ins Wie gestartet werden. Und dies vorzugsweise einfach, da eine komplexe Herangehensweise strategisch keine gute Idee sein kann (Montgomery, 1958). Und der erste Schritt vom Wie, wer hätte es gedacht, ist sicher regelmässig. ▶

ES BENÖTIGT MONATE AKTIVER UND BEWUSSTER UMSETZUNG, UM EIN NEUES VERHALTENS-MUSTER ANZUNEHMEN.

Verhaltensänderung als Stichwort

Wie kann das Verhalten geändert werden? Wenn sogar eine Krebsdiagnose das Essverhalten nicht ändern kann, was dann (Aldossari, Sremanakova, Sowerbutts, Jones, Hann & Burden, 2023)? Studien haben ergeben, dass bei einem Erwachsenen mit ca. zwei Monaten Umsetzungszeit gerechnet wird, bis sich ein neues Muster im Verhalten etabliert hat (Keller, Kwasnicka, Klaiber, Sichert, Lally & Fleig, 2021). Es braucht also Zeit, Zeit das neue Verhalten bewusst und mit Aufwand umzusetzen, bis es zum Automatismus wird. Und genau das gilt es zu bewerkstelligen: die Massnahmen (ob Training, Ernährung oder Lebensstil) als Automatismus in den Alltag aufzunehmen. Ansonsten ist keine langfristige Veränderung zu erwarten.

Welche Hilfsmittel sind also vorhanden, um bewusst in dieser wichtigen Startphase die Massnahmen umzusetzen? Einige Ideen lassen sich durchaus herleiten:

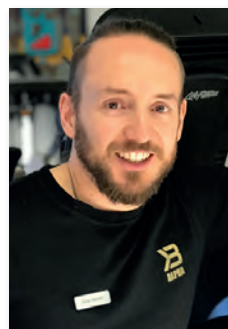
- ▶ **Das Warum in den Fokus setzen** – symbolisch lässt sich hier der Grund des Umschwungs als Bild oder Sprichwort gut auf dem Mobiltelefon oder sonstigen Bildschirmen als Erinnerung und Motivation darstellen. Diese Motivationsbilder, sofern sie richtig gewählt werden, können an den wahren Grund des Unterfangens erinnern und somit schwache Momente überbrücken.
- ▶ **Einfach beginnen und danach steigern** – einfache Massnahmen haben Vorrang und können zuerst häufiger, dann komplexer gestaltet werden. Im Training kann das die Zeit und Häufigkeit sein (bereits zwei Krafttrainingseinheiten pro Woche reichen vorerst aus). Im Hinblick auf die Ernährung kann das Mitglied zum Beispiel mit einer Portion Gemüse pro Tag starten und sich danach langsam zu einer Portion Gemüse zu jeder Mahlzeit steigern. Hierbei ist der Grat zwischen «unnützem» Zuwenig und unrealistischem Zuviel herauszufinden. Beides wirkt demotivierend und somit ist die Steigerung nach Erreichen der einfacheren Stufen prioritär anzugehen.
- ▶ **Mit einem Projektpartner arbeiten** – Studien haben gezeigt, dass öfter und länger trainiert wird, wenn der richtige Trainingspartner einbezogen wurde (Rackow, Scholz & Hornung, 2015). Dabei ist es von Vorteil, wenn dieser eine positive emotionale Verbindung hat. Klar, mit Wut im Bauch wird vielleicht mehr gestemmt, aber der Regelmässigkeit dient das Trainieren mit jemandem, den man verachtet eher weniger. Das Arbeiten an einem gemeinsamen Ziel erhöht die Motivation und erhöht die Chancen, ein Motivationsloch zu überbrücken. Ist der eine nicht wirklich motiviert und würde allein nicht ins Training gehen, besteht noch die Möglichkeit, dass der Trainingspartner auf eine Trainingseinheit besteht und somit eine Reizsetzung stattfindet.

DEN WAHREN GRUND FÜR EINE VERÄNDERUNG ZU KENNEN, HILFT BEI DER DURCHSETZUNG DER MASSNAHMEN.

- ▶ **Die Massnahme als festen Tagesbestandteil einplanen** – eine sinnvolle Methode ist, an bestehende Automatismen (Mahlzeiten, Zähne putzen usw.) anzuknüpfen. Gerade um die Arbeit herum ist dies sinnvoll. Die Einplanung unmittelbar vor oder nach der Arbeit oder in der Mittagspause erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass das Training stattfindet. Für diejenigen, die beim Zubettgehen bemerken, dass sie ja eigentlich noch ins Training wollten, lohnt es sich, das frühmorgendliche Training oder eine Einheit über Mittag in Betracht zu ziehen.
- ▶ **Erfolge feiern** – und damit sind keine alkoholischen Abstürze oder «Binge-Eating» gemeint, sondern Belohnungen, die sich nicht kontraproduktiv zur eigentlichen Zielsetzung positionieren.

Fazit

Als erstes sollte der wahre Grund für eine Veränderung bewusst hervorgehoben werden. Erst danach können die zielführenden Massnahmen definiert und angepackt werden. Eine durchschnittliche Zeit von zwei Monaten ist für eine Verhaltensänderung einzurechnen. In dieser Zeit sollte eine bewusste Anstrengung zur Durchsetzung unternommen werden. Mit verschiedenen Ideen und Werkzeugen lässt sich dies bewerkstelligen. Und gerade hier öffnet sich ein Tätigkeitsbereich für die Trainer. Denn unterstützt durch Fachpersonal lässt sich die Verhaltensänderung und somit die Regelmässigkeit mit Sicherheit einfacher bewerkstelligen. ■



Jonas Ambühl

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

Literaturliste

Aldossari, A., Sremanakova, J., Sowerbutts, A. M., Jones, D., Hann, M. & Burden, S. T. (2023). Do people change their eating habits after a diagnosis of cancer? A systematic review. *Journal of Human Nutrition and Dietetics*, 36 (2), 566–579.

Keller, J., Kwasnicka, D., Klaiber, P., Sichert, L., Lally, P. & Fleig, L. (2021). Habit formation following routine-based versus time-based cue planning: A randomized controlled trial. *British Journal of Health Psychology*, 26 (3), 807–824.

Montgomery, B. (1958). *The Memoirs of Field Marshal Montgomery*. Cleveland: The World Publishing Company.

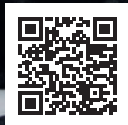
Rackow, P., Scholz, U. & Hornung, R. (2015). Received social support and exercising: An intervention study to test the enabling hypothesis. *British Journal of Health Psychology*, 20 (4), 763–776.

Sinek, S. (2014). *Frag immer erst: warum: Wie Top-Firmen und Führungskräfte zum Erfolg inspirieren*. München: Redline Verlag.

MACH WEITER!

safsweiterbildung.ch

Infos &
Anmeldung



Stärkste Zielgruppe im Fitnesscenter optimal betreuen

Steigerung der Individualität im Training von Frauen

Frauen sind als Zielgruppe für Fitnesscenter unabdingbar. Wie die individuellen Anpassungen ihres Trainings den Unterschied machen können und welchen Einfluss die biologischen, hormonellen und strukturellen Faktoren auf ihr Training haben, beleuchtet dieser Fachartikel.



Foto: Enji Lume/peopleimages.com – stock.adobe.com



Mit 50,4 Prozent stellen Frauen die knappe Mehrheit der Trainierenden in der Schweiz (Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft, 2023). Entsprechend hat die Fitnessbranche in den letzten Jahren eine steigende Anzahl von Frauen gesehen, die gezielt daran interessiert sind, ihre körperliche Gesundheit und Fitness zu verbessern (Lamprecht et al., 2020). Eine häufig gestellte Frage ist, ob Frauen und Männer sich in ihrem Training unterscheiden müssen aufgrund offensichtlicher biologischer und hormoneller Unterschiede zwischen den Geschlechtern.

Geschlechtsspezifische Unterschiede berücksichtigen

Es ist wichtig, die geschlechtsspezifischen Unterschiede bei der sportlichen Vorbereitung und im Fitnesstraining zu berücksichtigen, da sich Frauen und Männer biologisch, physiologisch, strukturell, hormonell, in ihren faszialen Strukturen sowie in ihren Motivationen und Zielen unterscheiden können. Die Kenntnis und Berücksichtigung der Unterschiede ist eine wertvolle Grundlage für ein effektives und individuell angepasstes Training. Im Training ist es von grosser Bedeutung, diese Punkte zu verstehen und zu integrieren, um den Teilnehmenden das bestmögliche Trainingserlebnis zu bieten.

Biologische und physiologische Unterschiede

Männer haben in der Regel mehr Muskelmasse und eine höhere Muskelkraft als Frauen aufgrund ihres Hormonhaushaltes, insbesondere der grösseren Präsenz des männlichen Sexualhormons Testosteron. Der weibliche Hormonhaushalt ist im Gegensatz dazu komplexer, was die Art und Intensität des Trainings beeinflussen kann. Es ist daher wichtig, das Training entsprechend anzupassen, um den individuellen Bedürfnissen und Fähigkeiten gerecht zu werden. Der Menstruationszyklus kann die Leistungsfähigkeit und die Trainingsreaktionen von Frauen beeinflussen. In verschiedenen Phasen des Zyklus kann die Energie, die Motivation und die Regenerationsfähigkeit variieren (Cano Sokoloff et al., 2023). Im Training ist es daher hilfreich, den Zyklus der Teilnehmerinnen z. B. aufgrund akuter Unterleibsschmerzen zu berücksichtigen und das Training entsprechend anzupassen.

Strukturelle Unterschiede

Frauen und Männer weisen auch auf anatomischer Ebene Unterschiede auf. Zum Beispiel haben Frauen in der Regel breitere Hüften, was sie je nach Übungsform anfälliger für bestimmte Knieverletzungen machen kann (Bencke et al., 2018). In Group-Fitness-Kursen können Übungen und Bewegungen mit einfacheren oder schwereren Variationsmöglichkeiten ausgewählt werden, die die Voraussetzungen der Trainierenden berücksichtigen.

Faszien sind bindegewebige Strukturen, die Muskeln, Knochen und Organe umgeben. Frauen und Männer können unterschiedliche fasziale Eigenschaften haben, die womöglich ihre Beweglichkeit und Flexibilität beeinflussen (Fede et al., 2016). So kann es ratsam sein, beispielsweise auch in Group-Fitness-Kursen Übungen durchzuführen, die auf die spezifischen faszialen Bedürfnisse der Teilnehmerinnen und Teilnehmer eingehen. ▶



Das weibliche Geschlecht und der Menstruationszyklus

Das weibliche Geschlecht hat einen hochkomplexen Hormonhaushalt. Ein differenzierter Trainingsansatz für Frauen ist entsprechend wichtig, um das Wohlbefinden in den verschiedenen Zyklusphasen zu erhöhen. Es ist entscheidend zu betonen, dass dies nicht bedeutet, dass Frauen unbedingt schwächer sind als Männer, sondern einfach ihre eigenen Voraussetzungen mitbringen. Studien zeigen, dass die physiologischen Reaktionen von Frauen auf Bewegung und Training ähnlich sind wie die von Männern. Die Mechanismen, die diese Reaktionen steuern, sind bei beiden Geschlechtern im Wesentlichen gleich (Brenna M. Lynn et al., 2006).

Dennoch ist es wichtig, die Empfindlichkeit der Faszien auf den Sexualhormonspiegel vor, während und nach dem Menstruationszyklus zu berücksichtigen. Viele Frauen und auch Trainer sowie Trainerinnen sind sich nicht bewusst, wie wichtig es bei einigen Frauen sein kann, die Bedürfnisse des weiblichen Körpers zu erkennen und den weiblichen Zyklus zu unterstützen und bestmöglich zu nutzen. Es hilft, persönlichen Leistungseinbußen und unnötigen Verletzungen vorzubeugen (Fede et al., 2016).

Der gesamte Menstruationszyklus wird durch ein Zusammenspiel von Gehirn und Geschlechtsorganen gesteuert. Dabei spielen fünf Hormone eine wichtige Rolle:

- Gonadotropin Releasing Hormone (GnRH)
- Luteinisierendes Hormon (LH)
- Follikelstimulierendes Hormon (FSH)
- Östrogen
- Progesteron

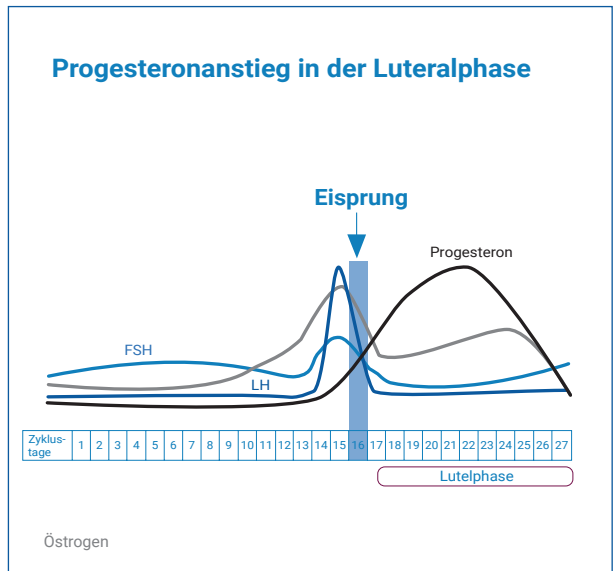


Abb. 1: Zyklusphasen (Quelle: Cylotest, 2023)

Sogenannte Kisspeptine bewirken im Hypothalamus die Ausschüttung von GnRH, welches der Hypophyse (= Hirnanhangsdrüse) das Signal gibt, die beiden Hormone LH und FSH ins Blut auszuschütten.

Übersicht über den Monatszyklus

Folgend ist eine Übersicht zu finden über die potenziellen Auswirkungen der hormonellen Veränderungen in den verschiedenen Phasen auf die Stimmung und Faszien und eine mögliche Auswahl an Trainings in dieser Zeit. Hormone wie Östrogen und Progesteron spielen eine wichtige Rolle bei der Regulation von Entzündungen und der Elastizität des Bindegewebes, einschliesslich der Faszien. Während des Menstruationszyklus, der Schwangerschaft oder den Wechseljahren können hormonelle Veränderungen die Struktur und Funktion der Faszien verändern, was zu erhöhten Schmerzen oder Empfindlichkeiten führen kann. Frauen erleben die Ausprägung der beschriebenen Symptome in unterschiedlicher Intensität. Die nachfolgende Tabelle ist daher ein Beispiel für eine verstärkte Ausprägung.

Menstruationsphase (Tag 1–5): Die Blutung setzt ein, da die Gebärmutter Schleimhaut abgestossen wird, weil keine Befruchtung stattgefunden hat. Dies markiert den Beginn des neuen Zyklus.

Menstruationsphase und Hormone	Stimmung (potenziell)	Mögliche Reaktion der Faszien	Mögliche Anpassung des Trainings
FSH LH	↓ Energie	↓ Fasziengewebe etwas steifer	Stretching leichtes Cardio- training Krafttraining Yoga
Progesteron Östrogen können nun nicht mehr gebildet werden und fallen stark ab	↓		Moderate Intensitäten reduzieren Regelbeschwerden; regen Durchblutung an, lockern Muskulatur

Fotos: Eritil Urme/peopleimages.com – stock.adobe.com | SAFS

Follikelphase (Tag 1–13): In dieser Phase reifen unter dem Einfluss des Hormons FSH (Follikelstimulierendes Hormon) mehrere Eibläschen (Follikel) in den Eierstöcken heran, von denen eins dominant wird.

Follikelphase und Hormone	Stimmung (potenziell)	Mögliche Reaktion der Faszien	Mögliche Anpassung des Trainings
FSH (Follikelstimulierendes Hormon)	↑ Energie	↑ Faszien-gewebe ist elastischer	Krafttraining Functional Training
Östrogen	↑ Laune	↑ Bindegewebe ist elastischer; erhöhte Verletzungsgefahr	Östrogene wirken anabol (aufbauend); Leistungsfähigkeit positiv beeinflusst

Ovulationsphase (Tag 14): Ein Hormonanstieg, insbesondere des LH (Luteinisierendes Hormon), führt zur Freisetzung des reifen Eies (Eisprung) aus dem dominanten Follikel. Dies ist die fruchtbarste Phase des Zyklus.

Ovulationsphase und Hormone	Stimmung (potenziell)	Mögliche Reaktion der Faszien	Mögliche Anpassung des Trainings
FSH (Follikelstimulierendes Hormon)	↑ Energie	↑ Bindegewebe ist elastischer; erhöhte Verletzungsgefahr	Krafttraining Functional Training
Östrogen	↑ Laune	↑ Bänder, Sehnen gelockert; erhöhtes Verletzungsrisiko	Kurz vor Eisprung; Östrogen Estradiol/FSH/LH auf Höchstwert; sehr gute Voraussetzungen für Trainingsfortschritte; intensives Kraft- und Ausdauertraining

Lutealphase (Tag 15–28): Nach dem Eisprung bildet sich der leere Follikel in den Eierstöcken in ein Gelbkörperchen um, das Progesteron produziert, um die Gebärmutter-schleimhaut auf eine mögliche Einnistung einer befruchteten Eizelle vorzubereiten.

Lutealphase und Hormone	Stimmung (potenziell)	Mögliche Reaktion der Faszien	Mögliche Anpassung des Trainings
	↓ Energie	↓ Faszien-gewebe steifer	Pilates Moderates Krafttraining Yoga
Östrogen	↑ Laune	Stimmungsschwankungen	Energielevel sinkend; schlechtere Reaktionsgeschwindigkeit, Koordination, Feinmotorik
Progesteron			Progesteron vorherrschend; katabol (abbauend); erschwelter Muskelaufbau

Fazit

Als Bewegungs- und Trainingsspezialisten ist es entscheidend zu verstehen, wie der weibliche Körper auf hormonelle Schwankungen, wie sie im Menstruationszyklus auftreten, reagieren und wie sich dies auf das Training auswirken kann. Durch ein gezieltes Planen von Trainingsinhalten können die hormonellen Wirkmechanismen genutzt werden, um die Ziele einer Trainingseinheit sowie die Regeneration optimal zu unterstützen. Indem diese geschlechtsspezifischen Merkmale in einem Personal Training und in Group-Fitness-Kursen berücksichtigt sowie in die Trainingspläne integriert werden, können effektivere und individuell angepasste Programme von Fitnesstrainerinnen und -trainern erstellt werden. Frauen haben ihre eigenen Voraussetzungen, die es für eine individuelle Betreuung zu berücksichtigen gilt. ■



Ester Albini
Ester Albini ist Dozentin und Ausbildungsleiterin bei der SAFS und seit mehr als 25 Jahren in der Fitnessbranche tätig. Sie ist zudem bei FTS Italien aktiv sowie Gründerin der Faszien-Trainingsschule und Mitbegründerin der Functional Training School in Italien. Des Weiteren ist sie Inhaberin eines Fitnessstudios.
www.safs.com



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

Cano Sokoloff, N., Misra, M., Ackerman, K. E. Exercise, Training, and the Hypothalamic-Pituitary-Gonadal Axis in Men and Women. *Front Horm Res.* 2016;47:27-43. doi: 10.1159/000445154. Epub 2016 Jun 27. PMID: 27348623; PMCID: PMC7043068.

Benecke, J., Aagaard, P., Zebis, M. K. Muscle Activation During ACL Injury Risk Movements in Young Female Athletes: A Narrative Review. *Front Physiol.* 2018 May 15;9:445. doi: 10.3389/fphys.2018.00445. PMID: 29867521; PMCID: PMC5962681.

Lynn, B. M., McCord, J. L., Halliwill, J. R. (2006). American Journal of Physiology-Regulatory, Integrative and Comparative Physiology Volume 292. <https://journals.physiology.org/doi/epdf/10.1152/ajpregu.00589.2006>

Fede, C., Pirri, C., Fan, C., Albertin, G., Porziano, A., Macchi, V. et al. (2019). Sensitivity of the fascia to sex hormone levels: Modulation of collagen-I, collagen-III and fibrillin production. *PLoS ONE* 14(9): e0223195. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0223195>

Lamprecht, M., Bürgi, R., Stamm, H. (2020). Sport Schweiz 2020: Sportaktivität und Sportinteresse der Schweizer Bevölkerung. Magglingen: Bundesamt für Sport BASPO.

Forschungsergebnisse im Fokus

Wissenschaft für die Trainingspraxis

Plädoyer für mehr Krafttraining

The Health Benefits of Resistance Exercise: Beyond Hypertrophy and Big Weights

Der kürzlich veröffentlichte Graphical Review veranschaulicht, wie ein aktiver Lebensstil und regelmässiges Krafttraining der Gesundheit nachhaltig nützen.

Auf Basis des aktuellen Forschungsstandes zeigen die Autoren anhand von verschiedenen Grafiken anschaulich die vielfältigen gesundheitlichen Vorteile von regelmässigem Krafttraining (allein und auch in Kombination mit Ausdauerheiten) auf. Aus Sicht der Experten werden die positiven Effekte auf Muskelwachstum/-erhalt, Zell- und Stoffwechselgesundheit, Kognition, Mobilität, Lebensqualität und Lebenserwartung in der Praxis häufig unterschätzt und in Empfehlungen/Guidelines nicht immer ausreichend berücksichtigt.

Der Beitrag unterstreicht die Wichtigkeit von Krafttraining und verdeutlicht, dass es nicht unbedingt schwere Gewichte braucht, um von den gesundheitspositiven Effekten zu profitieren. Fitnesscenter bieten ideale Bedingungen, um altersbedingtem Muskelabbau (Sarkopenie) und Zivilisationskrankheiten wie Adiposität, Diabetes mellitus, Herz-Kreislauf-Erkrankungen und auch bestimmten Krebsarten effektiv vorzubeugen.



Literaturliste

Abou Sawan, S., Nunes, E. A., Lim, C., McKendry, J. & Phillips, S. M. (2023). The Health Benefits of Resistance Exercise: Beyond Hypertrophy and Big Weights. *Exercise, Sport and Movement*, 1 (1), 1–5.

Yoga für die Herzgesundheit

The Effect of Yoga on Cardiovascular Disease Risk Factors: A Meta-Analysis

Yoga erfreut sich aufgrund seiner positiven Gesundheitseffekte grosser Beliebtheit. Ein aktueller systematischer Review untersuchte die Wirkung von Yogaeinheiten auf modifizierbare kardiovaskuläre Risikofaktoren für Herz-Kreislauf-Erkrankungen (KHK/CVD).

Dazu wurden die Datenbanken MEDLINE, Embase, Scopus, Web of Science sowie die Cochrane Database of Systematic Reviews durchsucht. Nach Berücksichtigung von unterschiedlichen Ein-/Ausschlusskriterien wurden 64 RCTs mit insgesamt 16 797 Teilnehmenden in die Metaanalyse eingeschlossen. Durch Yogaintervention konnten relevante Risikofaktoren nachweislich gesenkt werden: So verbesserten sich dadurch unter anderem die sys- und diastolischen Blutdruckwerte sowie der BMI. Ebenfalls konnten im Blutbild signifikante Verbesserungen bei den Cholesterin- und Blutzuckerwerten festgestellt werden.

Egal ob zur Entspannung, Kräftigung oder zur Prävention – Yogaeinheiten bieten Fitness- und Gesundheitscentern ein breites Einsatzspektrum und sprechen unterschiedliche Zielgruppen/Mitgliedergenerationen an. Aus Marketingsicht gilt es diese Vorteile noch mehr in den Fokus zu rücken.



Literaturliste

Isath, A., Kanwal, A., Virk, H. U. H., Bandyopadhyay, D., Wang, Z., Kumar, A. et al. (2023). The Effect of Yoga on Cardiovascular Disease Risk Factors: A Meta-Analysis. *Current Problems in Cardiology*, 48 (5).

SOLEDOR®

Die perfekte ZWISCHENMAHLZEIT

Super cremig und in vielen leckeren Geschmacksrichtungen verfügbar. Unser Klassiker ist mit seinem **hochwertigen Protein** und seinem **unübertroffenen Geschmack** einfach ideal für **Body Shaping** mit Genuß!

- 80% Mehrkomponenten-Eiweiß
- bis zu 4650 mg BCAA pro Portion
- 9 Vitamine und 3 Mineralstoffe
- ohne Fett
- vegetarisch



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!



Die Bedeutung qualifizierter Betreuung beim Körpergewichtstraining

Fitnessstrend Training mit dem eigenen Körpergewicht

Körpergewichtstraining gehört seit jeher zu den absoluten Basics im Fitnesstraining. Zahlreiche Fitnessstrends haben das Training mit dem eigenen Körpergewicht aufgegriffen und zeigen, wie vielfältig dieser eigentlich minimalistische Trainingsansatz ist. Dabei besticht das Körpergewichtstraining durch Effektivität und Funktionalität und bietet auch aus der Anbieterperspektive interessante Potenziale.

Egal ob beim Sitzen am Schreibtisch, bei einer anspruchsvollen Wanderung oder beim sonntäglichen Tennisspiel: Der Körper muss stabilisiert, beschleunigt oder gebremst werden. Aus funktioneller Sicht ist es daher naheliegend, im Training nicht ausschliesslich externe Gewichte zu bewegen, sondern das Gewicht des eigenen Körpers zu verwenden. Körpergewichtstraining zeichnet sich durch die Ausführung mehrdimensionaler und komplexer Bewegungsmuster sowie das Training ganzer Muskelketten unter Verwendung des eigenen Körpergewichts aus. Klassische Körpergewichtsübungen sind z. B. Liegestütz, Kniebeuge oder Klimmzug.

Herausforderung Trainingssteuerung

Eine Herausforderung in der Trainingsplanung und -betreuung liegt hier vor allem darin, eine reizwirksame Trainingsbelastung zu gewährleisten. Denn die Trainingsintensität lässt sich nur schwer objektivieren, da z. B. die Trainingslast nicht von einem Ein- bzw. Mehrwiederholungskrafttest abgeleitet werden kann. Daraus ergibt sich auch die Schwierigkeit, im Trainingsverlauf eine progressive Belastungssteigerung sicherzustellen. Zwar können Kraftübungen erschwert werden, allerdings lässt sich diese Progression weniger präzise steuern als z. B. bei der Übung Bankdrücken mit Zusatzgewichten.

Für Personen, die auch langfristig Körpergewichtstraining erfolgreich durchführen und anspruchsvoller gestalten möchten, ist häufig nicht ersichtlich, welche der z. B. online auffindbaren Übungsmodifikationen tatsächlich zum eigenen Leistungsstand passen. Zudem ist gerade bei anspruchsvollen Eigengewichtsübungen auf eine adäquate Ausführung zu

achten. Ohne entsprechende Anleitung und Feedback kann es hier zur Stagnation des Trainingsfortschritts oder sogar zur Überlastung kommen.

Betreuungsaufwand zur Kundenbindung nutzen

In den letzten Jahren haben viele Personen das Körpergewichtstraining als Alternative zum gerätegestützten Krafttraining für sich entdeckt. Jedoch lassen sich langfristige Trainingserfolge nur dann erzielen, wenn gewährleistet wird, dass Übungsauswahl und Gestaltung des Belastungsgefüges zu den individuellen Voraussetzungen und Zielen passen. Kompetente und qualifizierte Trainerinnen und Trainer sollten die Chance nutzen, diesen Fitnessstrend aufzugreifen. Dabei sollte Körpergewichtstraining nicht als Alternative, sondern als Ergänzung zum konventionellen Training an Maschinen oder mit freien Gewichten verstanden werden. ■



Lehrgang «Trainer/in für Körpergewichts- und Schlingentraining»

In diesem BSA-Lehrgang erwerben Teilnehmende die notwendigen Kompetenzen, um ein abwechslungsreiches und effektives Körpergewichtstraining zu planen und durchzuführen. Tipp: Absolvieren Sie zusätzlich die Lehrgänge «Trainer/in für gerätegestütztes Krafttraining» und «Trainer/in für Freihantel- und Kettlebelltraining» an der BSA-Akademie, um die «Trainer/in-A-Lizenz Kraft- und Functional Training» zu erhalten.

www.bsa-akademie.de/trkstr

QualiCert

CERTIFIED QUALITY



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



qualicert.ch



Ihr professioneller Ansprechpartner für die Zertifizierung von Fitnesscentern und Kursanbietenden.



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



Über 25 Jahre Erfahrung.

Mit Fitnessökonomie-Studium Karriereleiter erklommen

Als Geschäftsführer durchgestartet

Freundlich begrüsst uns Lars Jenny zum Interview im AuraVita Health Club & Day Spa in Rapperswil. Bevor er als leitender Geschäftsführer in das Center kam, schloss der heute 36-Jährige ein duales Studium B. A. Fitnessökonomie an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) ab. Sein Ausbildungsbetrieb: die Swiss Academy of Fitness & Sports (SAFS).



Foto: AuraVita Health Club & Day Spa

FITNESS TRIBUNE: Du bist in der Fitnessbranche tätig, weil ...?

Lars Jenny: Menschen dabei zu unterstützen, ein gesundes Leben zu führen, nicht nur Beruf, sondern Berufung ist. Wir verbringen viele Stunden im Leben mit der Arbeit – umso wichtiger ist mir, dass das, was ich tue, einer ehrlichen und positiven Aufgabe dient.

FT: Nach deiner Ausbildung zum «Spezialisten mit eidg. Fachausweis» hast du dich für ein Studium an der DHfPG entschieden, weshalb?

LJ: Als Mensch, der lieber vorwärts geht als stehen zu bleiben, war es die logische Konsequenz für meine berufliche Entwicklung, ein Studium anzuschliessen. Das duale Studium an der DHfPG kombiniert eine betriebliche Ausbildung mit einem Fernstudium mit kompakten Lehrveranstaltungen – das war perfekt für mich. Inhaltlich gefiel mir besonders gut, dass das Fitnessökonomie-Studium praktisches Fachwissen zum menschlichen Körper und trainingswissenschaftliche Inhalte mit den für ein Unternehmen wichtigen wirtschaftlichen Komponenten abrundet. Zudem erlangte ich Fachwissen, das in allen Berufsgattungen wertvoll ist und mich definitiv einen grossen Schritt weitergebracht hat.

FT: Aktuell bist du als leitender Geschäftsführer erfolgreich tätig. Wie kamst du zu dieser Position?

LJ: Die SAFS war während meines dualen Studiums vom 2021 bis 2016 mein Ausbildungsbetrieb. Als ich aufgrund einer Nachfolgesuche im Jahr 2019 vom AuraVita Health Club & Day Spa in Rapperswil angefragt wurde, die Geschäftsführung zu übernehmen, nahm ich diese Herausforderung «waghalsig» an. Ob ich dabei nun erfolgreich bin, müssen andere beurteilen – auf jeden Fall gebe ich immer mein Bestes. Hinter dem Erfolg stecken aber viel mehr Menschen, die mit Leidenschaft und Engagement, ihrem Fachwissen, ihrer Kreativität und ihrem Teamgeist das AuraVita zu einem Ort machen, an dem Freude und Gesundheit entsteht und Gemeinschaft erlebt wird.

FT: Wie sieht dein Arbeitsalltag aus?

LJ: Die Fitnessbranche ist dynamisch und so sieht auch mein Arbeitsalltag aus. Jeder Tag bringt neue Überraschungen und Aufgaben mit sich. Der Arbeitsinhalt erstreckt sich dabei von strategischen Planungen über Personalmanagement bis hin zu Marketing, buchhalterischen Aufgaben und vielem mehr. Langweilig wird es mir bestimmt nicht!

FT: Inwiefern ist für deine beruflichen Tätigkeiten dein abgeschlossenes Studium hilfreich?

LJ: Vor allem in den Bereichen Controlling und Marketing erlangte ich durch das Studium das notwendige Rüstzeug, um im turbulenten Arbeitsalltag bestehen zu können. Das Studium an der DHfPG ist sehr nah an der Praxis und die Inhal-

te lassen sich grösstenteils eins zu eins in den Arbeitsalltag übertragen und integrieren. Ein grosser Vorteil des dualen Studiensystems der DHfPG ist dabei auch der hohe Anteil betrieblicher Tätigkeit. Dadurch konnte ich das theoretische Fachwissen direkt umsetzen.

FT: Spielst du mit dem Gedanken, aufbauend auf deinen Bachelor-Abschluss ein Master-Studium an der DHfPG zu absolvieren?

LJ: Ja, definitiv! Sofern in den kommenden Jahren nicht wieder eine Pandemie sämtliche Pläne durchkreuzt, bleibt dafür auch wieder Luft. Im Master-Studium ist es allerdings noch viel wichtiger als im Bachelor-Studium, die passenden Schwerpunkte zu setzen. Der MBA Sport-/Gesundheitsmanagement weckt diesbezüglich mein Interesse.

FT: Welche Herausforderungen und Chancen siehst du aktuell in der Schweizer Fitnessbranche?

LJ: Die Digitalisierung erhält in den nächsten Jahren verstärkt Einzug in der Branche. Mit ihr entstehen enorme Chancen, aber auch neue Herausforderungen, die es zu meistern gilt, denn ein Computer wird nie den Effekt eines persönlichen Kontaktes zum Menschen ersetzen. Umso wichtiger für den Erfolg ist eine glasklare Positionierung und Kommunikation im Markt. ■

Über den Interviewpartner:

Lars Jenny studierte Fitnessökonomie (B. A.) von 2012 bis 2016 an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG). Der 36-Jährige arbeitet als leitender Geschäftsführer beim AuraVita Health Club & Day Spa in Rapperswil.



Die DHfPG in drei Worten?

innovativ, praxisnah, bereichernd

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.



KRASS LECKER

SCHNELL; SCHNELLER; EXPRESS

Die Bloggerin Nicole Just («La Veganista») und der bekannte Youtuber Alex Flohr («Hier kocht Alex») kochen sich seit einigen Jahren bestsellerverdächtig vegan durchs Leben. Die beiden stehen für alltagstaugliche, bodenständige Pflanzenküche. Nicole, Mutter von zwei Kindern, und Alex, Vater von dreien, sind sich bewusst: Die anspruchsvollsten Kritiker sind ihre eigenen Kinder, die zu Hause mit ihnen essen. Wenn diese hungrig sind, sollte das Essen nicht nur rasch zubereitet, sondern auch köstlich sein. Deshalb haben Nicole und Alex in diesem Buch ihre besten und zügigsten veganen Rezepte zusammengestellt und geteilt. Die Rezepte sind in Kapitel unterteilt: Im ersten Kapitel stellen Alex und Nicole ihre besten Zehn-Minuten-Snacks für den schnellen Hunger vor, etwa Nicoles Baked-Beans-Toast mit Avocado und Sauerrahm oder Alex' Brandenburger Clubsandwich mit rauchigen Tomaten. Wer 15 Minuten Zeit hat, gönnt sich Alex' Auberginenpfanne «1001 Nacht» mit lockerem Bulgur oder Nicoles cremigen Nudel-One-Pot mit Kohlrabi und Erbsen. Nach 30 Minuten stehen Spicy Shakshuka mit Sesamnocken, Sesambrot und Rote-Bete-Salat, Country Fries mit Mangold-Möhren-Slaw und Chilibohnen oder Blumenkohlsteak au four mit Kartoffelecken und knackigem Salat auf dem Tisch. Das kulinarische Vergnügen wird abgerundet

durch ihre Lieblings-Blitzdesserts und schnellen Kuchen. Ebenfalls gibt es noch die besten Fünf-Minuten-Basics wie Saucen, Dressings, Toppings und Co., die deinem Essen täglich einen besonderen Kick geben.

Für jedes Rezept gilt: krass lecker vegan, günstige Zutaten, schnelle Umsetzung und maximaler Geschmack!

Alexander Flohr, Nicole Just | KRASS LECKER | Becker Joest Volk Verlag, 2023 | ISBN 9783954532759



IHRE MEINUNG IST UNS WICHTIG!

Wie hat Ihnen unsere neue Ausgabe der FT gefallen? Nehmen Sie bis zum 26. November 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_205

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





Erfolgreich in die Führungsposition

Die wichtigen Kompetenzen für Führungskräfte

Das Buch von Prof. Dr. Reiner Bröckermann inspiriert dazu, Interesse an Führungsverantwortung zu entwickeln. Gleichzeitig bietet es etablierten Führungskräften Hinweise zur Verbesserung. Es beleuchtet, wie erfolgreiche Führung effektiv umgesetzt werden kann. Das Buch ist für diejenigen gedacht, die lernen wollen, wie man sowohl im Alltag als auch in herausfordernden Situationen selbstständig und überzeugend agiert.

Personen, die zum ersten Mal Führungsverantwortung übernehmen, handeln oft intuitiv und setzen sich durch zu hohe Selbsterwartung unter Druck. Mit dem Buch «Erfolgreich in die Führungsposition» von Prof. Dr. Reiner Bröckermann lernen Führungsnachwuchskräfte, wie erfolgreiche Führung funktionieren kann. Ebenfalls gibt er Tipps, wie Schwierigkeiten vermieden werden können. Hierbei geht es darum, seinen eigenen Führungsstil zu entwickeln, die Aufgaben und Führungsinstrumente zum Leiten von Teams zu erlernen, sich Konflikt-, Selbst- und Zeitmanagement anzueignen sowie die Grundlagen erfolgreicher Kommunikation zu erlernen. Mit

Themen wie Kommunikation, Planung, Delegation, Förderung, Zusammenarbeit, Beurteilung und Selbstmanagement werden in Prof. Dr. Reiner Bröckermanns Buch alle relevanten Bereiche besprochen.

Was bedeutet «führen» genau? Mit dieser Frage setzt sich Prof. Dr. Reiner Bröckermann genauer auseinander. Er promovierte zum Doktor der Wirtschaftswissenschaft. Er lehrte Personalwirtschaft im Fachbereich Wirtschaftswissenschaften an der Hochschule Niederrhein in Mönchengladbach, ist Forscher, Berater, Coach und Trainer in personalwirtschaftlichen Fragen. Zusätzlich fungiert er als Personalleiter sowie als Personalbeauftragter in zwei deutschen Unternehmen. Als Personalexperte kennt er die Hindernisse gut, welche auf dem Weg in die erste Führungsposition auftreten können.

Sein Buch «Erfolgreich in die Führungsposition» unterstützt Nachwuchskräfte bei ihrem Einstieg in ihre neue Position. Führungsfachkräfte gewinnen Klarheit über ihre neue Rolle, um überzeugend auftreten und wirksam sowie konsequent führen zu können. Und schliesslich macht das Buch schlicht Lust auf Personalführung.

Reiner Bröckermann | Erfolgreich in die Führungsposition | Schäffer-Poeschel Verlag, 2022 | ISBN 9783791055268



DEUTSCHE
SPORTAKADEMIE

START OKTOBER 2023

- Professional Group Fitnesstrainer
- Group Fitnesstrainer B-Lizenz
- Bootcamp Instructor A-Lizenz

START APRIL 2024

- Choreo Coach A-Lizenz
- Functional Group Fitnesstrainer A-Lizenz

LIZENZAUSBILDUNGEN
GROUP FITNESS

Jetzt neu!

Weitere Infos!



Anzeige



Conoscere le origini significa capire il settore

Vi capita spesso di pensare agli inizi dell'industria del fitness e della salute? Probabilmente, dipende se li avete sperimentati in prima persona oppure se li conoscete solo per sentito dire. Ma perché preoccuparsene? La risposta è verosimilmente a portata di mano, come lo è il telefonino: solo chi conosce l'inizio del suo viaggio, può raggiungere la meta.

I nostri redattori hanno creato liberamente questo modo di dire, e un'espressione che centra in pieno il nocciolo della questione. Dobbiamo capire perché, nonostante le circostanze più sfavorevoli, i pionieri del nostro settore sono rimasti fedeli alla loro idea di allenamento fitness per la salute rivolto a tutti, perché gran parte di ciò che oggi è dato per scontato qualche decennio fa era considerato quasi «rivoluzionario», e come l'industria si è sviluppata dai suoi inizi ai giorni nostri. Solo così saremo in grado di comprendere la situazione attuale e di adottare misure adeguate per conseguire un miglioramento e un progresso, e quindi un cambiamento.

Due aziende tradizionali di spicco, il cui esempio illustra bene gli inizi del settore, sono Kieser Training (1967) e Technogym (1983). Entrambe le aziende sono nate solo grazie allo spirito innovativo e alla tenacia dei loro fondatori: da pagina 14 trovate l'emozionante storia di Werner Kieser e Kieser Training, mentre da pagina 44 presentiamo Nerio Alessandri e Technogym.

Anche Alois Fauster, proprietario di Alfa Sports & Spa Innsbruck, rievoca i tempi in cui l'introduzione della «Licenza B per istruttori con qualifica integrata di responsabile del centro» (oggi: «Licenza B di istruttore fitness»), rilasciata dalla Federazione tedesca di bodybuilding e allenamento con i pesi

(federazione registrata) sotto la presidenza di Albert Busek, pose le basi per la certificazione degli istruttori. L'imprenditore, entrato nel settore nel 1985, parla insieme a sua figlia Ellena

Fauster, Club Manager di Alfa Sports & Spa Innsbruck degli inizi, dello sviluppo e del futuro dell'azienda di famiglia di notevole successo (da p. 50).

Naturalmente, quando si parla degli inizi del settore in Austria, non dovrebbe mancare un nome: Gottfried Wurpes. Nella seconda parte della nostra intervista abbiamo parlato con lui delle sfide che ha affrontato all'epoca come giovane imprenditore e delle sette qualità che lo hanno portato al successo (da p. 46).

Ma ci sono stati sorprendenti esempi di spirito pionieristico anche nei decenni successivi, come dimostra Nizio Marrumbe: senza conoscere il concetto di «Personal Training», l'appassionato atleta ha offerto gratuitamente allenamenti individuali ad amici e parenti. Solo dodici anni fa è giunto in Svizzera dal Mozambico, dopodiché si è lanciato come un razzo, seguendo numerosi corsi di perfezionamento presso la SAFS, esercitando l'attività in molti centri fitness e aprendo quindi il suo centro di Personal Training. Potete leggere l'appassionante storia di questo giovane e ambizioso istruttore da pagina 18.

Naturalmente, grazie al contributo dei nostri autori specializzati, questo numero della FITNESS TRIBUNE presenta pure molte informazioni che riguardano il settore. Leggete cosa raccontano Sara Martinovic ed Ester Albini su come personalizzare maggiormente l'allenamento delle donne (da p. 84). Nell'articolo di Jonas Ambühl imparerete quali strategie impiegare per offrire supporto ai clienti nel creare abitudini (da p. 80). E indipendentemente dal fatto che amiate gli squat o li consideriate una sorta di «autoflagellazione», vale sicuramente la pena leggere l'articolo di Ronny Hänni sulla valutazione critica della profondità di flessione (da p. 76).

Buona lettura
FITNESS TRIBUNE



Connaître les origines, comprendre le secteur

Est-ce que vous songez souvent aux débuts du secteur de la santé et du fitness ? Si oui, est-ce que vous les avez vus de vos yeux ? ou est-ce que vous en avez seulement entendu parler ? Et d'ailleurs, en quoi cette période nous intéresse-t-elle ? La réponse est pourtant simple comme un curl : seuls ceux qui savent où commence leur voyage savent où il finit.

Cette expression n'est pas géniale mais elle a le mérite de mettre le doigt sur l'essentiel. Il nous faut bien comprendre pourquoi les pionniers du secteur se sont accrochés à leur conception du fitness et de la santé pour tous envers et contre tout, pourquoi ce qui nous paraît naturel de nos jours était quasi révolutionnaire il y a quelques décennies, et comment le secteur s'est développé jusqu'à aujourd'hui. Ce n'est qu'ainsi que nous pourrions mieux appréhender la situation actuelle, nous améliorer, progresser et faire bouger les choses.

Deux entreprises de tradition exceptionnelles qui illustrent à merveille les débuts du secteur sont Kieser Training (1967) et Technogym (1983). Toutes deux sont le fruit de la créativité et de la résilience de leur fondateur respectif. Vous trouverez l'histoire passionnante de Werner Kieser et de Kieser Training aux pages 14 et suivantes. Nous vous présentons Nerio Alessandri et Technogym à partir de la page 44.

Alois Fauster, le propriétaire d'Alfa Sports & Spa Innsbruck, se rappelle lui aussi l'époque de l'introduction du « diplôme d'entraîneur B avec qualification de directeur de studio intégrée (aujourd'hui appelé « diplôme d'entraîneur/se B ») par la Fédération allemande de bodybuilding et de sport de force. Alors présidée par Albert Busek, elle avait ainsi jeté les bases de la qualification des entraîneurs. Actif dans le secteur depuis 1985, Alois Fauster évoque les débuts de son entreprise familiale à succès, son évolution et son avenir. Il est accompa-

gné de sa fille, Ellena Fauster, également directrice du studio Alfa Sport & Spa Innsbruck (à lire p. 50 et suivantes).

Quand on parle des débuts du secteur en Autriche, il est un nom qu'on ne peut oublier : Gottfried Wurpes. Vous trouverez notre entretien avec lui en deuxième partie de notre interview. Il y aborde les défis qu'il a rencontrés en tant que jeune entrepreneur et les sept qualités qui lui ont permis de réussir (p. 46 et suivantes).

Cependant, l'esprit pionnier est resté vivace au cours des décennies ultérieures, comme en atteste Nizio Marrumbe : sans même connaître le concept d'« entraînement personnel », ce sportif passionné a offert des formations personnalisées gratuites à ses amis et à ses proches. Venu du Mozambique il y a 12 ans, il a immédiatement enchaîné les formations continues chez la SAFS et les activités dans de nombreux centres de fitness avant d'ouvrir son propre studio d'entraînement personnel. Vous pourrez lire l'histoire fascinante de ce jeune coach ambitieux à partir de la page 18.

Et que serait FITNESS TRIBUNE sans ses experts et expertes pour vous transmettre leur savoir-faire ? Dans ce numéro, Sara Martinovic et Ester Albini vous expliquent comment mieux personnaliser l'entraînement des femmes (p. 84 et suivantes). Jonas Ambühl vous parle des stratégies pour aider les membres à créer des habitudes (p. 80 et suivantes). Enfin, que vous adoriez les squats ou que vous les voyiez comme un supplice, l'article de Ronny Hänni sur l'examen critique de sa profondeur de flexion mérite le détour (p. 76 et suivantes).

En vous souhaitant une agréable lecture,
Votre FITNESS TRIBUNE

INSERENTENVERZEICHNIS

ACISO	25
ACTIV FITNESS / movemi AG	100
best4health / InBody	11
BESTWIPES / RKS	101
Deutsche Sportakademie	95
DHfPG	41
Echino SA	53
EGYM	2
Fimex	104
Fit Interiors	99
gym80	57
HWS Huber Widemann Schule	21
Jobform GmbH	79
milon	103
Matrix	1, 34–35, 71
Morgenroth	3
Neogate	4
Porsche Zentrum Zürich	12–13
proxomed Medizintechnik GmbH	63
QualiCert	91
Qualitop	49
SAFS	17, 29, 55, 83
Sensopro	39
sidea	43
Soledor	89
Starpool	102
Wanzl	75

DESIGN FIRST.



SCHWEIZ
FIMEX
distribution ag

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

fit interiors

MESSE- & EVENTTERMINE

Schweiz

20. bis 22. Oktober 2023

Mountain Move Physio Days Netzwerktreffen, Gstaad

24. bis 27. November 2023

Mountain Move Cruise Edition, Basel/Strassbourg

30. August 2024

Schweizer Fitness Abend, Wädenswil

13. bis 20. September 2024

SAFS FITNESS & PARTY CAMP, Kreta

International

6. bis 8. März 2024

IHRSA, Los Angeles

11. bis 14. April 2024/11. bis 13. April 2024

FIBO/FIBO Congress, Köln

30. Mai bis 2. Juni 2024

RiminiWellness, Rimini

11. bis 12. Oktober 2024

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

Anzeige

Wir suchen dich!
Deine Zukunft in der Fitnessbranche

Weitere Infos:

www.migros-gruppe.jobs

FITNESS PARK ACTIV FITNESS

INFORMATIONEN ZU...



www.qualitop.ch



www.qualicert.ch



www.sfgv.ch

HYGIENE MIT SYSTEM!

BESTWIPES

- + Bereits vorgetränkt
- + Für alle Flächen geeignet
- + Kein lästiges Nachfüllen von Sprühflaschen
- + Keine Aerosole
- + Geruchsneutral
- + Fussfrei, 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



www.matrixfitness.com/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. 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
Nr. 208, April/Mai (FIBO-Ausgabe)	21.02.2024	06.03.2024	2. Aprilwoche 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

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



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®