

FITNESS TRIBUNE®

Nr. 206 | Dezember / Januar 2024



ICH GEHE DEN NÄCHSTEN SCHRITT!

WARUM SICH DAS PHOENIX DÄTTWIL FÜR
MILON X ENTSCIEDEN HAT (S. 6)



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.



Was wünschen Sie sich beruflich für das neue Jahr?

Was erhoffen Sie sich für Ihr Unternehmen? Mehr Mitglieder? Mehr Umsatz? Mehr Anlagen? Also kurz gesagt: mehr Erfolg? Dieser Neujahrswunsch unterscheidet sich grundlegend von dem im Jahr 2021. Damals hatten die meisten sicherlich nur ein Ziel: überleben! Zu dieser Zeit beschlossen Anita Kunz und Balz Wydler von Konkurrenten zu Geschäftspartner zu werden und ihre Center zu vereinen. Das Ergebnis ist der Lakeside Sportsclub an der Zürcher «Goldküste». Die ganze Geschichte lesen Sie ab Seite 12.

Bei Gottfried Wurpes und «The Fitness Company» lautet der Neujahrsvorsatz sicherlich: kontinuierlich und konsequent an den Zielen arbeiten. Diese Maxime lässt das Unternehmen seit über 33 Jahren erfolgreich am Markt agieren. Mehr über das Leondinger «High-Level-Unternehmen» erfahren Sie ab Seite 40. Ebenfalls in Österreich feiert der leidenschaftliche Bodybuilder Andreas Pürzel mit DASGYM riesige Erfolge. Uns hat der Centerbetreiber hinter die Kulissen dieses einzigartigen Kraftsportstudios blicken lassen (ab S. 46).

Einen Blick durchs Schlüsselloch durften wir auch bei Edy Paul wagen, einem Urgestein der Schweizer Gesundheits- und Fitnessbranche. Wie der bekannte Unternehmensberater in die Branche gekommen ist, für welche Unternehmen er gearbeitet und welche er geleitet hat und wie auch er mal gescheitert ist, erfahren Sie ab Seite 26. Ein Fakt aber vorab: Edy Paul hat auch bereits für Werner Kieser gearbeitet.

Kieser – dieses Ausnahmeunternehmen begleitet uns seit der letzten Ausgabe, in der wir den Gründer Werner Kieser vorgestellt haben. Nun begeben wir uns in die Gegenwart: CEO Michael Antonopoulos gibt uns Einsicht in das international agierende Unternehmen und beantwortet auch die Frage, welchen Einfluss Werner Kieser heute noch hat. Wie das Konzept nach Australien kam und warum es dort so erfolgreich ist, erzählen uns Brett Long (CEO) und Todd Scarce (COO) von Kieser Australien.

Lassen Sie sich von den Geschichten dieser sehr erfolgreichen Persönlichkeiten und Unternehmen für ein noch erfolgreicheres Jahr 2024 inspirieren. Aber Erfolg misst man bekanntlich in Zahlen.

Die «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft» können eben diesen Erfolg der Branche, ihre Entwicklung und ihr Potenzial wissenschaftlich fundiert sichtbar machen. Nehmen Sie daher an der Erhebung für die Eckdatenstudie 2024 teil und leisten Sie Ihren Beitrag für mehr Akzeptanz in der Branche. Erfahren Sie mehr zu den Schweizer Eckdaten ab Seite 30, dort finden Sie weitere Informationen darüber, wann die Datenerhebung startet und wie Sie daran teilnehmen können. Ende November ist ebenfalls die Datenerhebung für die ersten «Eckdaten der österreichischen Fitnesswirtschaft» gestartet. Wir haben mit Christian Hörl, dem Bundesbranchensprecher gewerblicher Fitnessbetriebe im Fachverband Freizeit- und Sportbetriebe der Wirtschaftskammer Österreich, über die Ziele und Möglichkeiten der Studie für die Branche gesprochen (ab S. 42).

Nehmen Sie sich ebenso Zeit für unsere wissenschaftlich orientierten Fachartikel. Erfahren Sie u. a. ab Seite 76, welchen Einfluss Krafttraining auf die Ausdauerleistung hat. Oder informieren Sie sich über Betreuungskonzepte zur Steigerung der Trainingsqualität (ab S. 84).

Die gesamte Redaktion der FITNESS TRIBUNE wünscht Ihnen beruflich wie persönlich ein erfolgreiches Jahr 2024 und bedankt sich für Ihre Treue!

Viel Spass beim Lesen
Ihre FITNESS TRIBUNE

Anzeige

**Abwurfplatten
für Kraftsport**

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

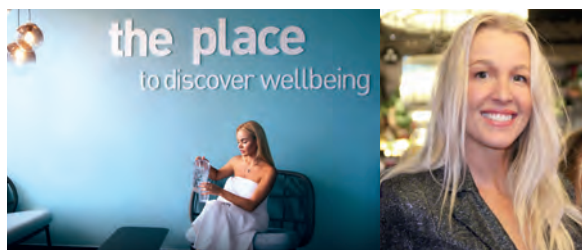
morgenroth
SPEZIAL-BELÄGE

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

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



Lakeside Sportsclub Zürichsee:
Anita Kunz im Interview

12



«The Fitness Company»: die
Geschichte eines Top-Unternehmens

40



DASGYM.: besonderes Studio
mit einzigartigem Betreiber

46

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

milon X – die Revolution des Seilzugtrainings	6
Les Mills: Die Fitness sitzend verbessern	8
Studioporträt: Lakeside Sportsclub	12
Kieser heute: CEO Michael Antonopoulos im Interview	18
Kieser in Down Under	22
Neuer Karriereweg dank SAFS-Ausbildung	24
Edy Paul – ein Urgestein der Branche	26
«Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft»	30
swiss active News	32
SAFS News	34
Swiss News	38

ÖSTERREICH

«The Fitness Company» – eine Erfolgsgeschichte	40
«Eckdaten der österreichischen Fitnesswirtschaft»	42
Studioporträt: DASGYM.	46
Austria News	52

INTERNATIONAL

Europe News	54
Germany News	58
DHfPG/BSA News	60

KOLUMNE

Edy Paul	62
Eric-Pi Zürcher	64
Detlef H. Hubbert	66

KNOW-HOW

Fachartikel Führung und Teamarbeit	68
Fachartikel Assessmentstrategien	72
Fachartikel Off-Season oder doch besser durchtrainieren?	76
Fachartikel Fitness fördert die Gesundheit	80
Fachartikel Trainingsbetreuung	84
Fachartikel Körperliche Aktivität und psychische Gesundheit	88
Health News	92
Education News	94
Dual studieren in der Schweiz	96
Media News	98
Svizerra italiana	100
Suisse romande	101
Inserentenverzeichnis	102
Termine und Adressen	104



Kieser: Gegenwart und Zukunft eines Ausnahmeunternehmens

18



Edy Paul: ein Urgestein der Schweizer Fitnessbranche

26



«Eckdaten der österreichischen Fitnesswirtschaft» – jetzt teilnehmen!

42

IHRE MEINUNG IST UNS WICHTIG!

Wie hat Ihnen unsere neue Ausgabe der FT gefallen? Nehmen Sie bis zum 28. Januar 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_206

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

An milon X erfahren sowohl Profis als auch Anfänger ein maximal effizientes, hochindividuelles Krafttraining



milon X – die Revolution des Seilzugtrainings

milon präsentiert die ersten intelligenten Seilzugstationen mit digitaler Steuerung und direkter Einbindung in die milon Welt. Die innovative Geräteserie ermöglicht ein mehrdimensionales Ganzkörpertraining auf einem völlig neuen Leistungsniveau – für alle Zielgruppen!

Zug um Zug besser trainieren

milon treibt die Digitalisierung des Trainings weiter voran: Nach milon Q folgt nun mit milon X der nächste Meilenstein auf diesem Weg. Bei der neuen Geräteserie handelt es sich um die ersten Seilzugstationen der Digital- und Trainingsexperten aus Emersacker bei Augsburg. «milon X ist das modernste und technologisch hochwertigste Seilzugkonzept der Welt», erläutert Wolf Harwath, Geschäftsführer der milongroup. «Es macht das Seilzugtraining für alle Menschen einfacher, sicherer und effektiver und erleichtert den Einstieg in die Welt des freien und mehrdimensionalen Ganzkörpertrainings.»

Freies Training milon Style

Freie Bewegungen sind wichtig und wertvoll für das Training. Der Grund: Höhere Freiheitsgrade steigern die Funktionalität der Bewegung und bieten somit schnelle Übertragungseffekte in den Alltag. Aber mehr Bewegungsfreiheit bedeutet auch mehr Fehlerquellen. Vor allem Trainierende ohne Seilzugerfahrung riskieren Fehlbelastungen durch falsch ausgeführte

Übungen. Genau hier setzt milon X an: Die neuen Geräte vereinen die Vorzüge des freien, mehrdimensionalen Trainings mit den bekannten Vorteilen, die auch alle anderen milon Geräte auszeichnen – maximale Einfachheit durch intuitive Bedienung, maximale Sicherheit durch geführte Bewegungen und maximale Effektivität durch innovative Trainingsarten.

Innovative Trainingsarten für alle

milon X eignet sich für alle Zielgruppen – egal ob jung oder alt, geübt oder Anfänger. Das Training an den neuen Seilzugstationen ist dabei so einfach, sicher und effektiv, wie man es von milon kennt. Fortgeschrittene, die bereits am Seilzug trainiert haben, werden durch die verschiedenen Trainingsarten völlig neue Muskelreize und Fortschritte erzielen können. So lassen sich mit milon X erstmals auch die milon Trainingsarten «Isokinetik (Therapie)» oder «Exzentrisch Überhöht» an einer Seilzugstation trainieren. Hierzu Harwath: «Damit können Studios endlich auch die Menschen abholen, denen ein geführtes Gerätetraining bislang zu eintönig war. Auch unilaterales

Training ist möglich, was insbesondere für Trainierende mit Einschränkungen von Bedeutung ist.» Wie bei den Geräten der milon Q Serie können die Trainierenden mit milon X ihre Ziele individuell auswählen und ihre Erfolge vollautomatisch nachverfolgen.

So geführt war freies Training noch nie

Mit milon X feiert auch eine brandneue Trainingssoftware ihre Premiere: Die Stationen verfügen über hochauflösende 16-Zoll-Displays mit Echtzeit-3D-Avatar-Technologie. Die 3D-Trainingsunterstützung führt den Trainierenden perfekt durch die optimale Bewegungsausführung: richtige Haltung, richtige Geschwindigkeit, richtige Handhabung und die richtige Wahl der Widerstände! Zusätzlicher Support steckt im Design der milon X Geräte: Sie haben spezifische Polster, die als eine Art «unsichtbare Hand» des Personal Trainers fungieren und den Trainierenden unbewusst führen. Sie erleichtern das Einnehmen der richtigen Trainingsposition und unterstützen die korrekte Haltung für ein sicheres Training in der vollen Bewegungsamplitude. Fehlerquellen werden so reduziert.

Stationskonzept für mehr Trainingserfolg

Zum Konzept von milon X gehören unterschiedliche Stationen, die entweder im Zirkelverbund oder als Mehrsatztraining absolviert werden können. An jeder Station lassen sich dabei mindestens drei unterschiedliche Übungen ausführen. Dadurch sind nicht nur mehr Variationen möglich, sondern auch verschiedene Schwierigkeitsgrade pro Gerät – zum Beispiel für unterschiedliche Zielgruppen. Auch mehrere Muskelbereiche können am gleichen Gerät trainiert werden, sodass sich mit milon X ein echtes mehrdimensionales Ganzkörpertraining absolvieren lässt.

Seilzugtraining im Stehen

Im Gegensatz zu anderen Seilzugkonzepten erfolgt das Training an den milon X Stationen ausschliesslich im Stehen. Der

Grund liegt auf der Hand, erklärt Harwath: «In unserer modernen Welt sitzen wir ohnehin viel zu lange – nach aktuellen Statistiken rund 8,5 Stunden am Tag. Dadurch kommt es zu Muskelverkürzungen, die für viele Zivilisationserkrankungen verantwortlich sind. Dagegen trainieren wir an – und von daher war es für uns nur logisch, dass die Menschen an den milon X Geräten lieber aktiv stehen als passiv sitzen sollen.»

Mehr Effizienz für Fitness- und Therapieeinrichtungen

Das in Deutschland nach höchsten Qualitätsaspekten gefertigte System bedeutet auch für Betreiber eine einmalige Chance: Durch seinen innovativen Ansatz und die hochwertige Ausführung erschliesst milon X neue Zielgruppen und spart aufgrund seines Stationskonzepts samt Trainingssteuerung zugleich wertvolle Ressourcen. «An konventionellen Multifunktionsgeräten, egal ob mit Steckgewichten oder Elektromotor, ist ein Trainer quasi unabkömmlich. Ausserdem kann es leicht sein, dass ein einziger Seilzug lange von Trainierenden blockiert wird», so Harwath. Demgegenüber erhöht milon X in der Zirkelanwendung den Durchlauf und beschleunigt das Training. Und macht es insgesamt noch einfacher, sicherer und effektiver als je zuvor. ■

In der Schweiz und in Deutschland durften wir bereits unseren Produktlaunch feiern und uns über phänomenales Feedback freuen.

Du möchtest milon X selbst ausprobieren? Wir kommen mit unseren Seilzugstationen 2024 auch in deine Nähe!

Mehr Informationen zu unseren Roadshowterminen und milon X unter:

www.milongroup.com/milonx



Erfolg trotz Corona-Krise

Das Phoenix Fitness Dättwil mit seinem Team rund um Ayhan Türküm gehört unbestritten zu einem der erfolgreichsten inhabergeführten Clubs in der gesamten Schweiz. Die Trainingssysteme milon Q free und five unterstützen die tägliche Betreuungsarbeit der Trainerteams perfekt und sind auch ein Grund für das signifikante Phoenix-Fitness-Wachstum in der Corona-Krise.

Unter dem Motto «Get ready for the next Level» fand im September die Weltpremiere der brandneuen elektronischen Seilzugserie X in der milon Manufaktur Emersacker statt. Ayhan Türküm konnte sich als VIP-Gast selbst von der hochinnovativen Technologie und der kompromisslosen Qualität vor Ort überzeugen. Und er hat sich sofort für den nächsten Schritt entschieden. «Vom geführten Training mit milon Q hin zum freien Training mit milon X ist für uns der nächste logische Schritt und eröffnet uns völlig neue Perspektiven: neue Zielgruppen und ein Seilzugtraining auch für Einsteiger!»



milon Q free und five im Phoenix Fitness Dättwil

LES MILLS

Mit HIIT-Training im Sitzen fitter werden

Die Fitness sitzend verbessern

Die transformativen Ergebnisse, die mit hochintensivem Intervalltraining (HIIT) einhergehen, kommen nicht vom Sitzen auf dem Hintern. Oder doch? Ist es möglich sitzend fitter zu werden? Ja ist es, und zwar in einem hochintensiven Intervalltraining auf dem Indoor-Bike.

Foto: Les Mills



Wenn es darum geht, die bemerkenswerten fitnessfördernden Vorteile eines hochintensiven Intervalltrainings zu nutzen, ist eine Kombination aus intensiven Burpees, Ausfallschritten, Kniebeugen und dergleichen nicht mehr die einzige Möglichkeit.

Regelmässige körperliche Betätigung führt zu einer Vielzahl physiologischer Anpassungen, die unabhängig von Alter, Geschlecht oder Vorhandensein chronischer Erkrankungen Vorteile für die körperliche Leistungsfähigkeit und

die Gesundheit bieten. Die wachsende Evidenz zeigt, dass Zeitmangel ein wesentliches Hindernis für Bewegung ist und weltweit zur körperlichen Inaktivität führt. Dieses Problem hat zu einer Aufschwung von Intervalltrainingsmodellen geführt, die eine höhere Freude bereiten und ähnliche oder sogar grössere Anpassungen hervorrufen können als moderates kontinuierliches Training, obwohl sie insgesamt weniger Bewegungsvolumen erfordern. Hochintensives Intervalltraining wird durch wiederholte kurze Phasen intensiver Aktivität gekennzeichnet, bei denen man sich «fast maximal» oder «voll auspowert», was mindestens 90 Prozent der maximalen Sauerstoffaufnahme oder mehr als 75 Prozent der maximalen Leistung entspricht. Diese intensiven Phasen werden dann durch Erholungsphasen oder gering-intensive Übungen unterbrochen.

Klare Ergebnisse in der Forschung

Forschungsergebnisse haben gezeigt, dass hochintensives Intervalltraining (HIIT) zahlreiche physiologische Anpassungen auslösen kann, die die sportliche Leistungsfähigkeit (wie die maximale Sauerstoffaufnahme, die aerobe Ausdauer und die anaerobe Kapazität) sowie die Stoffwechselfgesundheit sowohl bei Menschen mit diagnostizierten Krankheiten als auch bei gesunden Menschen (darunter Sportler, aktive Personen und Menschen ohne offensichtliche Krankheiten) verbessern können (Atakan, Li, Koşar, Turnagöl & Yan, 2021). Bereits Ergebnisse älterer Studien zeigen, dass sowohl HIIT als auch traditionelles Ausdauertraining zu ähnlichen Anpassungen in der Skelettmuskulatur führen, wie zum Beispiel zu einer erhöhten mitochondrialen Kapazität und einer verbesserten aeroben Leistungsfähigkeit. Allerdings zeigte sich, dass durch HIIT eine grössere Verbesserung der anaeroben Leistungsfähigkeit im Vergleich zum traditionellen Ausdauertraining entstehen kann (Gibala et al, 2006). HIIT ist eine Trainingsmethode, bei der sich kurze intensive Übungsintervalle mit kurzen Erholungsphasen abwechseln. Es ist bekannt für seine Effektivität bei der Verbesserung der kardiorespiratorischen Fitness, der Fettverbrennung und des Stoffwechsels.

Forschungen von Professor Gottschall (2016) an der Penn State University haben gezeigt, dass hochintensives Intervalltraining die kardiovaskuläre, metabolische und muskuloskeletale Fitness deutlich verbessern kann – und damit eine effektive, wenig belastende Alternative zum traditionellen hochintensiven Intervalltraining darstellt.

«Wir konnten eine Verringerung der Körperfettmasse, des Blutdrucks, des Gesamtcholesterins und der Triglyceridkonzentration feststellen.»

In einer sechswöchigen Studie haben 36 körperlich fitte Erwachsene mindestens drei 60-minütige Herz-Kreislauf-Trainingseinheiten pro Woche absolviert. Die Hälfte ersetzte eine einzelne 60-minütige Herz-Kreislauf-Trainingseinheit durch zwei 30-minütige hochintensive LES MILLS SPRINT™ Indoor-Cycling-Sitzungen an nicht aufeinanderfolgenden Tagen. Die Forscher massen den Blutdruck, den maximalen ▶

Sauerstoffverbrauch, das Nüchternblutprofil, die Körperzusammensetzung und die Beinkraft zu Beginn der Studie und erneut nach sechs Wochen. Laut Hastings (2016), Forschungsleiter von Les Mills, waren die Verbesserungen frappierend. Beide Gruppen wiesen in fast allen Variablen eine bessere körperliche Fitness auf, aber die Gruppe, die an LES MILLS SPRINT™ teilgenommen hatte, hat die Ergebnisse noch einmal deutlich verbessert. Laut Bryce konnten sie eine Verringerung der Körperfettmasse, des Blutdrucks, des Gesamtcholesterins und der Triglyceridkonzentration feststellen. Ausserdem verbesserten sich die kardiovaskuläre Fitness, die fettfreie Körpermasse, die Glukosetoleranz und die Kraft.

DURCH DEN EINBAU VON HIIT IST EINE DEUTLICHE FITNESSSTEIGERUNG MESSBAR. VERRINGERUNG DER KÖRPERFETTMASSE, DES BLUTDRUCKS, DES GESAMTCHOLESTERINS UND DER TRIGLYCERIDKONZENTRATION KÖNNEN FESTGESTELLT WERDEN.

Bryce erklärte, dass die Effektivität von LES MILLS SPRINT™ aus der Struktur des hochintensiven Intervalltrainings resultiert, bei dem auf Belastungsphasen über 85 Prozent der maximalen Herzfrequenz die Erholungs- oder Ruhephasen folgen – eine wissenschaftlich erprobte HIIT-Formel, die es Trainierenden ermöglicht, ihren maximalen Trainingsbereich immer wieder zu erreichen. Frühere Studien haben gezeigt, dass der HIIT-Effekt den Fettabbau im Vergleich zu normalem Ausdauertraining um das Neunfache beschleunigen kann.

Gottschall (2016), Associate Professor und leitende Forscherin der Studie, sagt, dass seit Langem bekannt ist, dass ein hochintensives Intervalltraining in relativ kurzer Zeit einen signifikanten Unterschied in der allgemeinen Gesundheit und Fitness bewirken kann. Da diese Art von Training jedoch häufig mit einer Gewichtsbelastung verbunden ist, war es für Menschen, die unter Fuss-, Knie- und Rückenschmerzen leiden, bisher keine praktikable Option.

Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass das Intervallradfahren mit geringer Belastung ähnliche Ergebnisse erzielen kann wie das HIIT mit Belastung. LES MILLS SPRINT™ ist weniger anstrengend als HIIT-Programme mit Gewichtsbelastung, sodass es für Menschen mit orthopädischen Einschränkungen geeignet sein könnte, meint Gottschall.

Das hochintensive Cycling-Intervalltraining ist auch ideal, wenn das Training mit hoher Intensität gestaltet werden soll. Das 30-minütige Radtraining ermöglicht es jedem, in einer sicheren Umgebung an seine körperlichen und geistigen Grenzen zu gehen. Es besteht aus intensiven Belastungsphasen, in denen so hart wie möglich gearbeitet wird, gefolgt von Ruhephasen, in denen man sich auf die nächste Anstrengung vorbereiten kann.

Laut Bryce muss keine komplexe Technik beherrscht werden, sondern man steuert seinen eigenen Widerstand. So kann der Körper auf sichere Weise durch hochintensive Intervalle gepusht und das Fitnessniveau schnell gesteigert werden. Das heisst aber nicht, dass es einfach ist. «Ich fand es unglaublich

zermürend», sagte Studienteilnehmerin Ann Marie Oldani. «Es war härter als jedes andere Training, das ich je gemacht habe. Es war viel intensiver, als ich es mir jemals vorgestellt hatte.»

«Ich dachte, ich könnte ein bisschen schummeln, aber die Trainer sind genau da, um einen zu pushen», sagte Nelitza Sarriera. «Ich liebe es einfach!»

Genau solche fitnesssteigernden Ergebnisse sind täglich in der Arbeit als Fitnesstrainer und Inhaber eines Fitnesscenters zu beobachten. Trainierende steigern ihr Fitnesslevel merklich und erweitern damit ihre persönliche Komfortzone, welche es immer wieder gilt zu durchbrechen.

Kunden lieben die Herausforderung eines HIIT-Trainings. Klar, je nach Tagesform ist es manchmal auch «nur» ein intensives Cardiotraining – das ist auch gut so. Aber der oben beschriebene Effekt wird immer wieder bei Kunden erkannt, welche darum auch das HIIT-Training lieben und nicht mehr in ihrem Trainingsplan missen möchten. HIIT-Workouts mit dem Indoor-Bike sind für ein Fitnesscenter also von Vorteil, weil sie Folgendes zulassen:

- Effiziente Trainingseinheiten
- Gelenksschonend
- Anpassbare Intensität
- Gruppentraining
- Kalorienverbrennung
- Vielfalt
- Messbare Fortschritte

Deswegen: Ja, es ist möglich, sitzend auf einem Indoor-Bike seine Fitness gelenkschonend auf das nächste Level steigern zu können. ■



Roger Zwingli

Roger Zwingli ist seit 2011 als Dozent tätig bei der Swiss Academy of Fitness & Sports. Er ist Inhaber vom Fitnesscenter «Sportz Center Lachen» und leidenschaftlicher Trainer sowie Personal Trainer.

Literaturliste

Atakan, M. M., Li, Y., Koşar, Ş. N., Turnagöl, H. H. & Yan, X. (2021). Evidence-Based Effects of High-Intensity Interval Training on Exercise Capacity and Health: A Review with Historical Perspective. *International journal of environmental research and public health*, 18 (13),

Gottschall, J. S., Hastings B., Petersen Bailey A. (2016). High Intensity Interval Cycling Improves Physical Fitness in Trained Adults. *Journal of Fitness Research*, Vol.5(1), pp.39-47.

Gibala, M. J., Little, J. P., van Essen, M., Wilkin, G. P., Burgomaster, K. A., Safdar, A. et al. (2006). Short-term sprint interval versus traditional endurance training: similar initial adaptations in human skeletal muscle and exercise performance. *The Journal of physiology*, 575 (3), 901–911.



Frank Böhme



LANDphysio
Familie BUCHER
Judith & Andreas Bucher



Fitness First
Johannes Maßen

Ihre Studiokonzepte sind unterschiedlich. Aber alle erreichen **MEHR** mit EGYM.

Entdecke unsere passgenauen Konzeptlösungen für dein Studio.

Von der Gewinnung neuer Mitglieder bis zur Optimierung deines Geschäfts, wir helfen dir, deine unternehmerischen Herausforderungen im Studio-Alltag zu meistern.

Scanne den
QR-Code, um
mehr zu erfahren.





the place
to discover wellbeing

Aus zwei mach eins an der Zürcher «Goldküste»

Lakeside Sportsclub

Zusammenhalten statt sich gegenseitig zu bekämpfen – Anita Kunz möchte 2021 mitten in der Corona-Krise mit ihrem Freihandelcenter expandieren. Aber anstatt zur direkten Konkurrentin von Balz Wydlers gerätegestütztem Fitnessstudio zu werden, entscheiden die beiden, ihre Center zu einer grossen Fitnesswelt zusammenzulegen. Auf drei Etagen tummeln sich nun ein grosser Freihandelnbereich, Ernährungscoaching, ein modern eingerichteter Fitnessgerätepark und ein umfassendes Wellness- und Entspannungsangebot.

Fotos: Lakeside Sportsclub

FITNESS TRIBUNE: Liebe Anita, was bietet ihr im Lakeside Sportsclub?

Anita Kunz: Wir bieten auf 1600 Quadratmetern Topservice: Balz war exklusiver Anbieter für gerätegestütztes Fitness-training mit neuester Technik und meine Passion liegt im Freihantelbereich, wie auch in meinem alten Studio. Deswegen besteht unser Center auch aus drei Etagen, in der ersten bin ich mit dem Freihantelbereich und Ernährungscoachings, in der zweiten ist unsere Wellness- und Relaxzone mit z. B. Physiotherapie, Thai-Massage, Gesichtsschönheit – alles untervermietet versteht sich – und in der dritten Etage finden sich das gerätegestützte Training und die Group Classes.

Das alles bei einem 360-Grad-Panoramablick auf den Zürichsee oder auf Küsnacht.

FT: Wie ist der Wettbewerb an eurem Standort?

AK: Direkt in Küsnacht gibt es nur kleine Nischenanbieter, die keine direkte Konkurrenz für uns darstellen, weil wir einfach sehr gross sind. Unser Einzugsgebiet ist eigentlich die «Goldküste» mit Zollikon, Herrliberg, Erlenbach usw.

Die «Goldküste» ist Schmelztigel für Menschen aus aller Welt. Das Durchschnittseinkommen liegt höher als in den meisten Schweizer Regionen. Unsere internationale Kundschaft legt deswegen auch sehr viel Wert auf hohe Qualität.

FT: Inwiefern spiegelt sich dies in eurer Abostruktur wider?

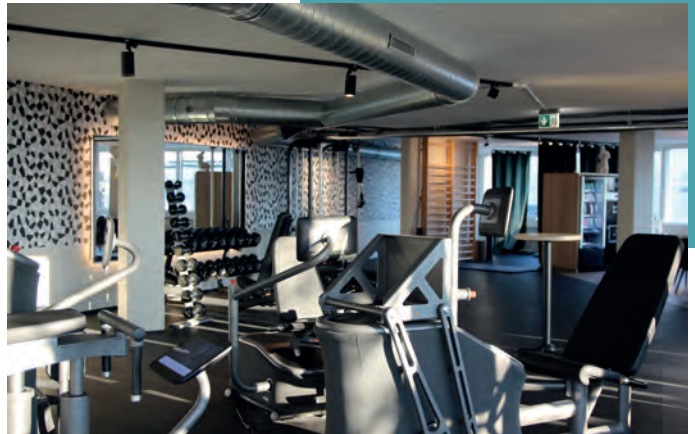
AK: Wir möchten mit unserer Abostruktur alle Personengruppen abholen! Wir haben Studierende, die oft das günstigste Basic-Abo ab 69 CHF pro Monat wählen, mit dem sie nur in der Freihantelzone trainieren können. Das Excellence ab 199 CHF pro Monat ist für diejenigen, die auf Schönheit und Wellness Wert legen und wirklich begleitet werden möchten. Bevorzugt wird das Premium-Abo ab 169 CHF pro Monat u. a. inklusive vier Personal Trainings oder Trainingsplänen pro Jahr, Hydromassage und Solarium.

Unser Slogan ist «The place to discover the wellbeing» und das halten wir auch ein mit dem grossen Angebot. Wir bieten alles von Ernährung und Fettverbrennung über Angebote gegen Zellulite sowie Schönheitsanwendungen bis hin zu Physiotherapie, Gesundheit und Power an.

FT: Warum setzt ihr auf dieses enorm breite Angebot? Überfordert das die Kunden nicht?

AK: Wir sind IT-mässig sehr gut aufgestellt und können alles entsprechend so programmieren, wie wir es brauchen. Jeder Kunde ist «gechipt», sodass das System automatisch erkennt, wo der Kunde gemäss seiner Mitgliedschaft Zutritt hat, ob er seinen kostenfreien Proteinshake schon hatte und ob er Kaffee und Tee gratis erhält. Die Mitglieder können auch ihre Kurse ganz bequem von zu Hause aus buchen. Die Leute

LAKESIDE
SPORTSCLUB



lieben das. Unser Angebot ist grundsätzlich «Goldküstenorientiert». Unsere Klientel möchte Luxus, sie will die Wahl haben, sie wünscht sich Flexibilität. Und weil wir den Platz und die Lage haben, passen wir uns natürlich den Bedürfnissen unserer Klientel an.

FT: Inwiefern vereinfacht bzw. ergänzt die Studio-App euren Arbeitsalltag und schafft eventuell auch Kundennähe?

AK: Die Studio-App erleichtert uns das Controlling. Ich sehe genau, wer in welcher Kursstunde wie viele Leute hatte und wer genau teilgenommen hat.

Die Trainingspläne, Messungen, die Aboverwaltung – alles ist an einem Ort gesammelt; das erspart uns unglaublich viel Arbeit und verschafft auch Transparenz. Man kann genau sehen, welches Mitglied einen neuen Plan braucht, bei wem eine Körperanalyse ansteht und was mit welchem Kunden bereits besprochen wurde.

Auch marketingtechnisch ist eine solche App sehr wertvoll. Ich kann kurzfristig auf freie Plätze in Kursen verweisen und zur Teilnahme an Challenges, Game Days oder anderen Veranstaltungen aufrufen.

FT: Euer Team besteht aus insgesamt 18 Personen mit jeweils sehr spitzer Qualifizierung. Warum setzt ihr denn bei euren Fachkräften darauf?

AK: Ich setze einfach auf Qualität und Authentizität. Ich will nicht, dass eine Person erst BODYPUMP™, dann Yoga- und im Anschluss noch Boxingkurse gibt. Das ist für mich unseriös. Dadurch hat jeder Kurstrainer bzw. jede Kurstrainerin bei uns auch eine eigene Fan-Community und bringt Neumitglieder ins Center.

Durch ihre ganz klare Orientierung sind die Trainings inhaltlich top und sehr kreativ. Wir unterstützen auch unsere jungen Trainer. Bei uns lernen sie, vor einem Kurs mit 20 ▶



Personen zu stehen. Unsere Mitglieder finden das immer toll und unterstützen sie. Das motiviert ungemein! Aber eines ist klar: Ein guter Fitnesstrainer ist nicht automatisch ein toller Group Fitness Instructor.

FT: Ihr habt 365 Tage im Jahr geöffnet, immer von 5 bis 23 Uhr. Wie könnt ihr denn mit dem Team diese sehr grosszügigen Öffnungszeiten abdecken? Und weichen eure Stosszeiten vom Standard ab?

AK: Wir haben die gleichen Stosszeiten wie alle anderen auch. Abdecken können wir das Ganze, weil wir nicht non-stop betreut sind. Heutzutage ist es auch möglich, zu einem gewissen Teil unbetreute Zeiten anzubieten. Von 21 bis 23 Uhr ist das Center nur kameraüberwacht und um 23 Uhr schliesst es automatisch.

Die Kameraüberwachung übernimmt ein Trainer, sodass wir immer sehen, ob alles in Ordnung ist im Studio, es allen gut geht und keine Unfälle passieren. Da die Geschäftsleitung selbst noch trainiert, ist man dann doch nie wirklich allein. Und wenn man was falsch machen würde, wäre auch trotzdem die Kontrolle gegeben.

FT: Der Lakeside Sportsclub ist auch Qualitop-zertifiziert. Warum investiert ihr in diese Zertifizierung?

AK: Das ist ein absolutes Muss. Die Leute wollen ihre Mitgliedschaftsgebühren bei ihren Krankenkassen einreichen. Es ist also für das Marketing das Allerwichtigste, dass du die Anerkennung hast. Und es ist natürlich auch ein Qualitätslabel. Es geht heute, glaube ich, fast gar nicht mehr, dass man nicht Qualitop-zertifiziert ist. Das ist Common Sense, das muss man haben.

FT: Wie schafft ihr es, die Kunden langfristig an euch zu binden und welche Rolle spielen dabei die Zusatzangebote in der zweiten Etage?

AK: Das schaffen wir durch den gesamten Service und durch unsere Persönlichkeit, weil wir inhabergeführt sind und keine Kette. Das andere ist das Abosystem, durch das Kunden aktiv kündigen müssen. Wir bieten aber auch viele Events und Specials an. Aktuell sind wir in der Wachstumsphase und geben alles, damit die Leute begeistert sind.

FT: Ihr habt vor Kurzem aber bereits wieder umgebaut. Was habt ihr verändert und wie kommt es an?

AK: Wir haben eine Mauer eingerissen und den neu gewonnenen Platz genutzt, um zwei Sensopro-Geräte unterzubringen. Die zweite Etage haben wir um ein Dampfbad und eine Infrarotsauna ergänzt.

FT: Warum werbt ihr mit einer Aktion «Zwei Wochen für 1 CHF», wenn euch Qualität so wichtig ist? Verkauft ihr Fitnesstraining damit nicht unter Wert?



AK: Solche Specials ziehen bei den Leuten einfach immer. Ein Einzeltraining allein reicht nicht aus, um unseren Spirit und das gesamte Gym kennenzulernen. Nach zwei Wochen sehen die Leute aber, wie cool es bei uns ist und sind total enthusiastisch, im Lakeside durchzustarten. Der Vertrag mündet dann automatisch in dem gewünschten Jahresabo. Diese Aktion ist einfach ein kleiner Teaser, der Spass macht.

Wenn man eine solche Aktion umsetzt, bricht in der ersten Zeit der Umsatz natürlich etwas ein, weil die Leute eben nur einen Franken bezahlen. Aber die Abschlussquote ist sehr hoch. Wie es mit der Vertragsverlängerung nach einem Jahr aussieht, kann ich aktuell noch nicht sagen, weil die Aktion ja gerade erst gestartet ist. Generell haben wir aber eine sehr niedrige Fluktuation. Wir sind im stetigen Wachstum seit dem ersten Tag.

FT: Du selbst bist leidenschaftliche Bodybuilderin und Ernährungsgoach. Wie viel Fachwissen und Leidenschaft von dir stecken denn im Konzept vom Lakeside?

AK: Es steckt alles im Lakeside. Zu meinem letzten Wettkampf sind 20 Kunden angereist, nur um mich anzufeuern. Die Resonanz auf mich als «Ü-50-Role-Model» ist riesig. Und Ernährung gehört unmittelbar dazu. Meine Message ist, Abnehmen nicht als locker und leicht zu verkaufen, es ist verdammt schwierig und es braucht richtig Substanz und Power – du musst es wollen.

FT: Inwiefern kannst du zum Kraftsport, vielleicht auch zum Bodybuilding motivieren?

AK: Zum Bodybuilding motiviere ich nicht wirklich, weil die meisten Fitnesscenterkunden darunter doch etwas anderes verstehen als Bikiniklasse. Aber ich kann den Leuten zeigen, wie sie über ihr Limit gehen können. Wenn Frauen zu mir kommen, die abnehmen und ihre Beine straffen wollen, dann mache ich ihnen keine Illusionen. Sie müssen richtig essen und richtig hart trainieren. Und dieses Commitment, das verlange ich von meinen Kundinnen, weil es sonst nicht geht.

FT: Wie hat dich der Sport verändert?

AK: Dieser Wille und das Durchsetzungsvermögen, das hat mich schon geprägt. Es macht mich stark, gibt mir Rückgrat und ich habe viel mehr Resonanz, weil ich das vorlebe. Das ist einfach ein ganzer Lifestyle.

Wenn Menschen sich verändern wollen, braucht man Fingerpitzengefühl, damit sie auch nachhaltig Erfolg haben. Und so ist das auch im Team. Man muss sie motivieren: Wer bist du? Wohin willst du? Was willst du leisten? Nur so können sie sich entwickeln; das gehört zur Teamführung und macht den Teamspirit aus.

Das alles ist mein Leben, mein Beruf, mein Wesen. ■



Über den Lakeside Sportsclub

Anita Kunz führte eine Freihantelanlage in Zumikon, Balz Wydler besass ein Center für gerätegestütztes Fitnessstraining in Küsnacht. 2021 entschieden die beiden, ihre Center zu einer grossen Fitnesswelt in den Räumlichkeiten des Küsnachter Centers, das bisher nur eine Etage des dreistöckigen Gebäudes belegte, zu vereinen. Nach der Gründung eines Joint Ventures und einer dreimonatigen Umbauphase wurde das Fitnesscenter, das nun über alle drei Etagen geht und insgesamt 1500 Quadratmeter umfasst, planmässig im Oktober 2021 eröffnet.

In der ersten Etage wurden der Freihantelbereich und das Ernährungsgoaching liebevoll von Anita gestaltet, während sich Balz' Reich in der dritten Etage befindet. Im mittleren Stock haben die beiden durch die Zusammenarbeit mit Untermietern eine Wellness- und Relaxoase mit z. B. Physiotherapie, Thai-Massage und Gesichtsschönheit geschaffen.

Das alles bei einem 360-Grad-Panoramablick auf den Zürichsee oder auf Küsnacht.

www.lakeside-sportsclub.ch



PORSCHE



Pulsbeschleunigung mal ganz ohne Training.

DIE CAYENNE E-HYBRID MODELLE.
FURTHER TOGETHER.

Die neuen Cayenne E-Hybrid Modelle begeistern. Denn sie vereinen exklusiven Komfort und sportliche Agilität mit der Effizienz eines Plug-in-Hybridantriebs. Entdecken Sie den Sportwagen für 5 bei uns im Porsche Zentrum Zürich.

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

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



Kieser heute: CEO Michael Antonopoulos im Interview

«Es geht darum, die Probleme unserer Kunden zu lösen»

Bereits seit mehr als 55 Jahren gibt es das Kieser-Konzept – gesundheitsorientiertes Krafttraining mit minimalem Zeitaufwand und maximalen Effekten, das auch heute noch in den Kieser-Studios weltweit umgesetzt wird. Hat sich bei Kieser also seit 1967 nichts verändert? Die FITNESS TRIBUNE hat mit dem Kieser-CEO Michael Antonopoulos über Werner Kieser, die Marke Kieser und die aktuelle Entwicklung des Unternehmens gesprochen.



Über den Interviewpartner

Michael Antonopoulos (52) ist seit 2009 CEO und seit 2017 Miteigentümer der Kieser Training AG. Seinen Einstieg bei Kieser hatte der Familienvater, der ursprünglich aus der Finanz- und Beratungsbranche kommt, bereits 2004 als CFO.

KIESER

Foto: DHPG/BSA

FITNESS TRIBUNE: Du kommst aus der Finanz- und Beratungsbranche. Wie bist du erstmals mit Kieser Training in Kontakt gekommen? Wie und auch wann war denn dein erstes Training nach dem Kieser-Konzept?

Michael Antonopoulos: Ich kannte Kieser schon bevor ich 2004 im Unternehmen angefangen habe. Einige meiner damaligen Kollegen und Kolleginnen haben zu der Zeit bei Kieser trainiert und so bin ich auch das erste Mal mit Kieser in Kontakt gekommen. Der Name war mir also schon weit vor meiner Zeit im Unternehmen ein Begriff. Mein erstes Training als Teil des Unternehmens ist mir in bester Erinnerung. Da ich jahrelang nur in klassischen Fitnessstudios trainierte habe, war die Atmosphäre bei Kieser zunächst eine Umstellung. Ich habe jedoch schnell gemerkt, wie durchdacht das Konzept und die zugrunde liegende Philosophie ist.

FT: Wann hast du Werner Kieser das erste Mal getroffen? Was ist dir von dieser Begegnung noch in Erinnerung?

MA: Das war noch vor meinem ersten Arbeitstag im Rahmen eines unternehmensinternen Workshops. Ich kann mich noch gut erinnern, wie er zusammen mit seinem Rottweiler auf mich zukam. Viel von dem, was ich im Vorfeld über seine Ausstrahlung gehört habe, hat sich bei unserer ersten Begegnung bestätigt. Schon beim ersten Treffen ist er mir als charismatische Persönlichkeit aufgefallen.

FT: Was hat dich persönlich wie geschäftlich an Kieser Training fasziniert, sodass du in das Unternehmen eingestiegen bist?

MA: Das lag sehr stark am Unternehmensgründer Werner Kieser. Seine Leistung, ein Unternehmen wie Kieser aufzubauen, hat mich sehr fasziniert. Darüber hinaus natürlich auch das Produkt bzw. die Marke Kieser, die er geschaffen und die mir sehr zugesagt hat.

FT: Kieser Training wurde bereits 1967 gegründet. Was war der Kern des Unternehmens? Welche grundlegenden Punkte gelten heute noch?

MA: Der Kern liegt nach wie vor im Aufbau und Erhalt der Muskulatur durch Krafttraining. Mit unserem Konzept waren wir vor über 50 Jahren schon unserer Zeit voraus und es ist auch heute noch aktuell. Daher werden wir davon auch nicht abweichen. Allerdings verändern wir unsere Dienstleistung auch und überdenken sie. Dabei gilt jedoch der Grundsatz, dies nur zu tun, wenn die Verbindung zu unserem Markenkern nach wie vor bestehen bleibt.

FT: Wie gelingt es euch, der Kieser-Lehre treu zu bleiben und dennoch stets neueste Entwicklungen und Erkenntnisse zu berücksichtigen?

MA: Wir ergänzen natürlich unser Angebot auch um weitere Aspekte. Ich verstehe, dass von aussen betrachtet z. T. der Eindruck entsteht, wir würden von unserem bewährten Konzept abweichen. Allerdings sehen wir das überhaupt nicht so. Nehmen wir z. B. unser neues Angebot der Nährstoffberatung. Hier sagen viele, dass wir jetzt auch auf den Zug der Ernährungsberatung aufspringen. Allerdings bereiten wir das Thema auf unsere ganz eigene Art auf. Das heisst, wir fragen uns, welchen Stellenwert hat Ernährung für die Gesundheit und Widerstandsfähigkeit unserer Mitglieder in Kombination mit dem Krafttraining. Da wir immer von unserem Kern – dem Krafttraining – ausgehen, sehen wir das auch nicht als eine Verbreiterung, sondern vielmehr als eine Vertiefung unseres Angebots.

FT: Wie erlebst du die Marke Kieser heute, auch aus der Perspektive eurer Kunden? Wofür steht Kieser heute?

MA: Kieser ist ein Unternehmen, das seit Jahrzehnten erfolgreich auf dem Fitness- und Gesundheitsmarkt besteht. Zudem zeichnet uns die Kompetenz unserer Mitarbeiter und die hohe Qualität der Dienstleistung aus. In Zeiten, in denen manche auf Fitnessstudios ohne Trainer setzen, steht für uns die intensive Betreuung durch kompetente Mitarbeiter ganz klar im Fokus. Als Marke konnten wir uns dadurch eine starke Glaubwürdigkeit aufbauen und geniessen ein sehr hohes Mass an Vertrauen durch unsere Kunden.

FT: Von aussen betrachtet, wird die Marke Kieser immer noch sehr stark mit der Person Werner Kieser assoziiert. Wie sieht es innerhalb des Unternehmens aus? Wie viel Werner Kieser ist im Unternehmen noch spürbar?

MA: Werner Kieser ist nach wie vor präsent. So stammen z. B. viele unserer Ausbildungsmaterialien und Bücher von ihm. Uns liegt auch viel daran, die Lehren von Werner Kieser zu bewahren. Die Tatsache, dass wir so viele Dokumente von unserem Gründer haben, ist etwas, was uns aus meiner Sicht auszeichnet. Dennoch dreht sich auch für uns die Welt weiter und verändert sich und so passen auch wir gewisse Dinge mit der Zeit an.

FT: Welche Bedeutung hatte der Mensch Werner Kieser für dich persönlich? Wie prägt er dein unternehmerisches Handeln heute?

MA: Für mich war er ein grosser Mentor. Ich gehöre zu den Glücklichen, die viel Zeit mit ihm verbringen durften. Wir haben auch viele intensive Gespräche geführt, wo wir übrigens auch nicht immer einer Meinung waren. Werner Kieser war jedoch ein anderer Typ als ich. Daher war mir auch klar, dass ich ihn nicht imitieren kann oder seine Lücke füllen werde. ▶

Man muss sich auch vor Augen führen, dass er in der Unternehmensgeschichte viele Höhen und Tiefen erlebt hat. Die Art und Weise, wie er damit umgegangen ist, sein Führungsstil und die Fähigkeit, Menschen mitzunehmen, sind für mich nach wie vor beeindruckend. Durch die vielen Erfahrungen, die er über die Jahrzehnte gemacht hat, konnte ihn auch so schnell nichts aus der Ruhe bringen. So hat er mir z. B. mal erzählt, dass externe Berater für ihn nicht infrage kommen. Eine interessante Anekdote ist in dem Zusammenhang, dass ich Werner Kieser, als ich die Unternehmensführung übernommen habe, einen Beratervertrag gegeben habe. Und das obwohl er mir immer geraten hat, den Beratern zwar zuzuhören, aber dann genau das Gegenteil zu machen.

FT: Eben hast du erwähnt, dass ihr eine Nährstoffberatung in euer Konzept aufnehmt. Zudem «experimentiert» ihr aktuell mit der Integration von Cardiogeräten. Welche Zielsetzung verfolgt ihr mit diesem Angebot? Plant ihr das Herz-Kreislauf-Training flächendeckend in euren Studios einzuführen?

MA: Grundsätzlich verfolgen wir nicht das Ziel, unser Angebot zu erweitern, sondern es zu vertiefen. So geht es uns z. B. bei der Nährstoffberatung darum, sicherzustellen, dass die Muskulatur optimal versorgt wird.

Mit der Einführung von Herz-Kreislauf-Training möchten wir den einen Muskel trainieren, den wir bisher noch nicht abgedeckt haben. Nämlich den Herzmuskel. Dabei möchten wir ein Herz-Kreislauf-Training anbieten, dessen Philosophie der unseres Krafttrainings entspricht. Also ein hoher kardiovaskulärer Trainingseffekt in kurzer Zeit. Bei der Trainingsmethode haben wir uns daher auch für High-Intensity Interval Training entschieden. Zwar können wir Herz-Kreislauf-Training nicht in allen Studios einführen, da wir zum Teil schlichtweg nicht genügend Platz für die entsprechenden Geräte haben, wir sind allerdings auch bereit, gewisse Dienstleistungen modular anzubieten. Letztlich geht es uns immer darum, von unserem Markenkern ausgehend die Probleme unserer Kunden zu lösen.

FT: Kieser-Center arbeiten ausschliesslich mit eigens konstruierten Kraftgeräten. Gibt es auf dem Weltmarkt keine vergleichbar guten Trainingsgeräte oder warum leistet sich Kieser diesen Luxus?

MA: Die Entscheidung, unsere eigenen Geräte zu konstruieren, geht in Teilen auf unsere langjährige Unternehmensgeschichte zurück. Für uns steht der Trainingsnutzen im Vordergrund; wir arbeiten immer an einer Problemlösung für unsere Kunden. So haben wir z. B. Trainingsgeräte entwickelt, die es auf dem Gerätemarkt in der Form nicht gibt, weil das Interesse dafür auch zu gering ist. Neben unseren Maschinen speziell für den Rücken haben wir beispielsweise in Kooperation mit einer Universität auch eine Maschine für die Sprunggelenke entwickelt, um die Supination und Pronation zu trainieren. Obwohl für so ein Gerät auf dem Markt kein breites Interesse

besteht, sehen wir, dass wir damit die Probleme unserer Zielgruppe lösen können, z. B. hinsichtlich Sturzgefahr bei älteren Personen.

FT: Im Moment teilt sich der Markt in immer mehr Segmente und fast alle Center werben mit dem Angebot eines gesunden und funktionellen Trainings. Hat dies Auswirkungen auf die Marktposition von Kieser Training? Und wie stehst du dazu, dass immer mehr Center auf «diesen Zug» mitaufspringen?

MA: Natürlich gibt es mittlerweile viele Mitbewerber, die auch eine Form von Krafttraining anbieten, sich jetzt dem Thema Gesundheit annehmen und versuchen, sich dementsprechend zu vermarkten. Das blenden wir natürlich nicht aus. Wir widmen uns aber schon seit Jahren dem Thema Gesundheit. Und in vielen Bereichen, wo jetzt andere auch Fuss fassen möchten, sind wir schon lange präsent.

Ausserdem haben wir eine spezifische Zielgruppe, nämlich diejenigen, die eine geringere Affinität zum Training haben, aber aufgrund ihrer gesundheitlichen Situation gezwungen sind, aktiv zu werden. Gerade im Hinblick auf den demografischen Wandel gehe ich davon aus, dass unsere Zielgruppe noch weiter wachsen wird. Natürlich ist das aber kein Selbstläufer: In der breiten Bevölkerung gibt es zwar ein Verständnis für die Bedeutung regelmässiger Bewegung, aber dennoch kostet körperliche Aktivität immer noch Überwindung. Aus meiner Sicht ist die grösste Konkurrenz übrigens die Pharmaindustrie. Bei gesundheitlichen Problemen wird heute sehr schnell auf Medikamente zurückgegriffen, um die Schmerzen zu lindern, ohne jedoch das eigentliche Problem in den Griff zu bekommen.

FT: Die engmaschige Betreuung der Trainierenden ist ein wesentlicher Teil des Kieser-Konzepts. Wie gelingt es euch, in Zeiten von Fachkräftemangel und «War for Talents» qualifizierte Mitarbeitende zu gewinnen und zu halten?

MA: Diese branchenübergreifende Entwicklung spüren wir natürlich auch. Der Job bei Kieser ist anspruchsvoll: Die Instruktoren sind viele Stunden auf der Trainingsfläche und für die enge Arbeit mit den Kunden muss man ein hohes Mass an Motivation und Freude mitbringen. Allerdings sehe ich auch, dass unsere Mitarbeiter dieser Aufgabe mit einer hohen Begeisterung nachgehen. Wir haben auch viele, die z. T. schon seit 30 Jahren bei uns arbeiten und uns die Treue halten. Diese Mitarbeiterloyalität zeichnet Kieser auch aus und ist keine Selbstverständlichkeit. Dennoch versuchen wir, die Arbeitgeberattraktivität weiter zu erhöhen, denn es wird in Zukunft sicher ein noch stärkeres Ringen um gute Mitarbeiter geben.

FT: Ihr habt Franchises in fünf Ländern; das sind fünf verschiedene Gesundheits- und Fitnessmärkte. Sind die Franchisestudios von Kieser auf die einzelnen Märkte zugeschnitten? Und wie schätzt du die Wachstumspotenziale in den unterschiedlichen Märkten ein?

MA: Ich denke, dass die Gegebenheiten auf den deutschsprachigen Märkten vergleichbar sind. Unsere Studios in Australien spielen in dem Zusammenhang sicherlich eine Sonderrolle. Auch die Australier haben Probleme am Bewegungsapparat, allerdings müssen hier soziokulturelle Gegebenheiten schon berücksichtigt werden und diese ggf. auch zu Anpassungen an unserem Konzept führen. Hier waren wir vielleicht in der Vergangenheit zu strikt. Aus diesem Fehler haben wir aber gelernt und gucken heute genauer, wo die jeweilige Marktsituation Anpassungen erfordert. Die Kieser-Methode mit dem Training an unseren Geräten ist allerdings überall gleich, denn sie funktioniert auch überall gleich gut. Die Erfahrungen, die wir in Australien machen, nutzen wir auch für unsere Arbeit hier: Die Kollegen in Australien haben z. B. sehr erfolgreich Physiotherapie in ihr Angebot integriert. Das testen wir aktuell in der Schweiz und verfolgen das Ziel, die Physiotherapie auch bei uns zu etablieren. Den Bedarf für solch ein Angebot sehen wir ganz klar. Man muss allerdings berücksichtigen, dass sich die Voraussetzungen in diesem Bereich zwischen Australien und dem deutschsprachigen Markt klar unterscheiden. Daher brauchen solche Entwicklungen auch ihre Zeit.

FT: Wie sehen die Pläne für die Zukunft aus? Welche Märkte sollen noch erschlossen werden?

MA: Die Überlegungen, andere Märkte zu erschliessen, gibt es bei uns immer, allerdings liegt unser Fokus klar auf der weiteren Expansion im deutschsprachigen Raum. Auch Australien ist ein Markt, auf dem wir uns sehr gut entwickeln und wo wir eine Verdopplung innerhalb der nächsten fünf Jahren erwarten. Obwohl wir auch auf anderen Märkten Potenzial sehen, konzentrieren wir uns gerade nach der Pandemie vor allem auf die bestehenden Märkte. ■

Wie das Schweizer Unternehmen nach Australien gekommen ist, wie das Kieser Training bei den Einheimischen ankommt und wie sich das Konzept von dem hiesigen unterscheidet, erfahren Sie im Interview mit CEO Brett Long und COO Todd Scarce ab Seite 22.

Anzeige



Ihre Meinung ist uns wichtig!



Jetzt QR-Code scannen und Umfrage starten

www.fitnesstribune.com



Über die Interviewpartner

Brett Long ist CEO von Kieser Australien. Bevor er studierte Physiotherapeut 2012 zu Kieser kam, war er 14 Jahre lang in seiner eigenen Physiotherapiepraxis sowie auf Intensivstationen tätig.

Todd Scarce ist ebenfalls Physiotherapeut. Er arbeitete 17 Jahre in diesem Beruf und betreute in seiner eigenen Praxis unter anderem Profisportler. Seit 2010 ist er COO von Kieser Australien.

Redakteur Andreas Barz gemeinsam mit Todd Scarce (COO) und Brett Long (CEO) von Kieser Australien

Brett Long und Todd Scarce über das Gesundheitstraining in Australien

Das Schweizer Traditionsunternehmen Kieser in Down Under

Schweiz, Österreich, Deutschland, Luxemburg und ... Australien? Richtig, das bekannte Schweizer Traditionsunternehmen Kieser ist mit seinen 172 Studios auch in Australien vertreten. Circa 14 500 Kilometer Luftlinie liegen zwischen den europäischen Kieser-Ländern und Down Under. Im Interview mit Brett Long (CEO) und Todd Scarce (COO) hat die FITNESS TRIBUNE darüber gesprochen, wie es zu Kieser Australia kam und wie das Schweizer Unternehmen auf der anderen Seite des Globus arbeitet.

FITNESS TRIBUNE: 2006 wurde das erste Kieser-Studio in Australien eröffnet. Wie ist «Kieser Australien»-Gründer Gary Harley auf Kieser damals aufmerksam geworden und was hat ihn überzeugt?

Todd Scarce: Das ist tatsächlich eine witzige Geschichte. Gary suchte damals online nach Keiser-Trainingsequipment, hat es aber falsch geschrieben und stiess so auf Kieser Training. Da

er zu der Zeit in Australien bereits als Franchisenehmer für ein Frauenfitnesscenter aktiv war, weckte das Kieser-Konzept bei ihm direkt grosses Interesse. Als er sah, was Kieser in Europa machte, erkannte er sofort, dass es ein vergleichbares Konzept zu diesem Zeitpunkt in Australien noch nicht gab. Damals fokussierten sich Fitnesscenter in Australien vor allem auf die Zielgruppe der 18- bis 35-Jährigen. Gary selbst war Anfang 50 und sah, dass es keine Trainingsmöglichkeiten für Personen

wie ihn gab, die aktiv und gesund bleiben wollen. Diese Lücke wollte er schliessen. Also reiste er in die Schweiz, um Werner Kieser persönlich zu treffen und ihn zu überzeugen, Kieser auch nach Australien zu bringen.

FT: Was macht den USP des Kieser-Trainingskonzeptes in der australischen Gesundheits- und Fitnessbranche aus?

Brett Long: Im Kern lautet unser Wertversprechen, dass unsere effektive Methode unseren Mitgliedern einen spürbaren gesundheitlichen Nutzen bietet. Das Konzept von Kieser mit medizinisch orientiertem Krafttraining war bei Markteinführung in Australien einzigartig. Und auch jetzt sind wir immer noch die Einzigen, die es auf diesem Niveau anbieten.

TS: Mit der hohen Qualität unserer Trainingsgeräte und der Möglichkeit, die Entwicklung unserer Kundinnen und Kunden genau zu messen und zu überprüfen, können wir nicht nur eine kurzfristige Besserung erzielen, sondern durch das regelmässige Krafttraining vor allem langfristige Erfolge erzielen.

FT: In der europäischen Fitnessbranche gehört Kieser zu den traditionsreichsten Unternehmen und hat seine Trainingsmethode über mehrere Jahrzehnte etabliert. Wie ist die Kieser-Methode zunächst in Australien angekommen?

BL: Am Anfang war es tatsächlich nicht einfach, die Kieser-Methode in Australien zu etablieren. Ein Grund hierfür ist, dass wir damals die Ersten waren, die medizinisch orientiertes Krafttraining angeboten haben. Es gab also noch kein wirkliches Bewusstsein dafür, welche Rolle Kraft und Krafttraining für die Gesundheit spielen. Erst in den letzten Jahren zeichnet sich auch in Australien die Tendenz ab, dass mehr und mehr Menschen verstehen, welche Bedeutung Krafttraining für einen aktiven und beschwerdefreien Lebensstil hat. In gewisser Weise ist der Markt in Australien diesbezüglich 10 bis 15 Jahre hinter dem in Europa. Das, was Werner Kieser also schon einige Dekaden früher in Europa vorangetrieben hat, verfolgen wir jetzt mit Kieser auf dem australischen Markt: Wir wollen den Menschen, die es am meisten brauchen, den Zugang zu gesundheitsorientiertem Krafttraining bieten.

TS: Da wir ein völlig neues Trainingskonzept in Australien eingeführt haben, hat es ein wenig gedauert, bis wir das entsprechende Markenimage als gesundheitsorientierter Trainingsanbieter etablieren konnten. Zunächst hatte die australische Bevölkerung nicht verstanden, dass sie das, was wir ihr anbieten, auch tatsächlich braucht.

FT: Wie wurde damals das Angebot beworben und wie hat sich eure Marketingstrategie in den letzten 17 Jahren weiterentwickelt?

BL: Angefangen haben wir mit der Message «Strength for health» – also «Kraft für Gesundheit». Wir stellten allerdings schnell fest, dass wir damit einen Teil unserer potenziellen Kundinnen und Kunden nicht ansprechen konnten. Also haben

wir den etwas mehr problemorientierten Claim «A strong back knows no pain» – «Ein starker Rücken kennt keinen Schmerz» – von den europäischen Studios übernommen.

TS: Eine weitere Entwicklung bei uns war die Integration von Physiotherapie in unsere Studios. Physiotherapeuten genießen in Australien einen sehr hohen Stellenwert als medizinische Experten. Für viele Australier sind sie auch der erste Anlaufpunkt bei gesundheitlichen Beschwerden. Physiotherapeuten in den Einrichtungen zu haben, hat uns also dabei geholfen, die Wahrnehmung als medizinische Trainingseinrichtung zu festigen.

FT: Wie ist eure Mitgliederstruktur? Wer trainiert bei euch und welche Ziele verfolgen eure Mitglieder?

BL: Ein Neukunde, der wegen Physiotherapie zu uns kommt, ist im Schnitt 49 Jahre alt und unsere Bestandsmitglieder sind durchschnittlich 59 Jahre alt. Das Verhältnis zwischen Frauen und Männern liegt bei ca. 50:50. Unsere Mitglieder pflegen in der Regel einen aktiven Lebensstil und haben häufig auch einen sportlichen Hintergrund wie z. B. Golf. Ein grosser Teil kommt zu uns mit Rückenbeschwerden und dem Wunsch, Freizeitaktivitäten wieder ohne Einschränkungen nachgehen zu können.

TS: Der überwiegende Teil unserer Kunden kommt zunächst für Physiotherapie. Das Einzigartige an unserem Angebot ist, dass wir nicht nur akute Symptome lindern, sondern den Weg zu langfristiger Besserung durch die Kieser-Methode aufzeigen wollen.

FT: Welche Expertise und Qualifikationen haben eure Mitarbeitenden und inwiefern werden sie im eigenen Unternehmen aus- und weitergebildet?

BL: Physiotherapeuten müssen in Australien eine akademische Ausbildung absolvieren. Daher haben alle unsere Therapeuten entweder einen Bachelor- oder Master-Abschluss. Neben den Physiotherapeuten arbeiten in unseren Studios auch Sport- und Trainingswissenschaftler, die ebenfalls mindestens einen Bachelor-Abschluss vorweisen müssen. Alle unsere Mitarbeiter haben demnach eine etwa vier- bis fünfjährige akademische Ausbildung durchlaufen.

FT: Mittlerweile seid ihr schon an über 26 Standorten vertreten und habt vor, noch weitere Kieser-Studios zu eröffnen. Was sind eure Pläne für die Zukunft?

BL: Unsere Vision ist es, jedem Australier und jeder Australierin den Zugang zu einer unserer Einrichtungen zu ermöglichen. Um dies zu erreichen, benötigen wir insgesamt 60 Studios und ca. 100 000 Mitglieder. Neben diesen ganz präzisen Zielen ist es natürlich weiterhin unsere Mission, die Bevölkerung über den positiven gesundheitlichen Nutzen eines zweimal pro Woche absolvierten Krafttrainings aufzuklären. Das Bewusstsein dafür ist bei uns noch lange nicht so weit verbreitet wie hier in Europa. ■

Neuer Karriereweg dank SAFS-Ausbildung

«Ich wollte einen Job, der mir etwas gibt»

Dijana Knezevic (43) ist Absolventin des «Fitness Trainer mit SAFS Fachausweis Basis». Mit 34 Jahren erhält sie die Diagnose Morbus Bechterew, eine fortschreitende Versteifung und Krümmung der Wirbelsäule infolge einer chronischen Entzündung. Bewegung und die richtige Ernährung helfen ihr in dieser Zeit sehr. Als sie sich beruflich umorientieren muss, entscheidet sie sich für eine Ausbildung bei der SAFS. Warum sie diesen Weg eingeschlagen hat, wie sie trotz hektischem Berufsalltag lernen konnte und die Prüfungen geschafft hat, wollten wir von der Powerfrau aus Zürich wissen.

FITNESS TRIBUNE: Dijana, du hast die Ausbildung zur Fitness Trainerin mit SAFS Fachausweis absolviert. Was kommt dir als erstes in den Sinn, wenn du dich an die Ausbildung erinnerst?

Dijana Knezevic: Fitness gehört zu meinem Lifestyle, daher habe ich mich sehr auf diese Ausbildung gefreut und konnte es kaum erwarten, damit zu beginnen. Bevor es losging, dachte ich: Das schaffe ich mit links, ich habe ja schon so viel Erfahrung im Fitnessbereich. Dann merkte ich sehr schnell, dass Erfahrung nichts mit Wissen gemein hat. Vor allem aber habe ich im Verlauf meiner Ausbildung festgestellt, wie vielseitig Fitnessstraining eigentlich sein kann.

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

DK: Nachdem ich meine Selbstständigkeit als Nagelstylistin nach neun Jahren gesundheitsbedingt habe aufgeben müssen, war mir klar, welche Rich-



tung ich als nächstes beruflich einschlagen wollte. Fitness ist meine grosse Leidenschaft und Bewegung bedeutet für mich Freiheit. Schon während meiner Selbstständigkeit habe ich zusätzlich Zumba™ unterrichtet. Ich wollte mich weiterentwickeln und die SAFS bietet dafür sehr viele Ausbildungen aus verschiedenen Fachrichtungen an, beispielsweise Ernährungscoach, Kursleiter Toning & Cardio, Fitness Trainer oder Reha Trainer. Schliesslich habe ich mich für die Gesamtausbildung «Fitness Trainer mit SAFS Fachausweis Basis» entschieden. Ich habe diesen Weg bei der SAFS gewählt, um Menschen, die durch medizinische Diagnosen eingeschränkt sind, auf ihrem Weg zu Gesundheit zu begleiten und sie dabei zu motivieren.

FT: Fitness Trainer mit SAFS Fachausweis heisst ...

DK: Für mich persönlich heisst dieser SAFS Fachausweis, dass ich mein Hobby zum Beruf gemacht habe. Die Gesamtausbildung «Fitness Trainer mit SAFS Fachausweis Basis» inkludiert drei Ausbildungen: die zum Fitness Trainer, zum Fitness Betreuer und die zum Kundenberater. Meiner Meinung nach ist das die optimale Kombination, um in der Fitnessbranche zu starten und insbesondere um anerkannt zu sein.

FT: Hört sich nach einer umfangreichen Ausbildung an?

DK: Ja, es war eine sehr umfangreiche und höchst lehrreiche Ausbildung, die aber auch zu jedem Zeitpunkt sehr viel Spass gemacht hat. Ich habe unter anderem gelernt, wie ich im Berufsalltag im Fitnesscenter Kundinnen und Kunden in das Fitnessstraining einführe und ihnen fitness- und gesundheitsorientierte Trainingsprogramme zusammenstelle.

FT: Bist du bereits in einem Fitnesscenter tätig?

DK: Zurzeit bin ich als Praktikantin in der Physiopraxis Physioline tätig. Neben den Physioeinrichtungen haben wir auch ein kleines Fitnesscenter.

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

DK: Die Anerkennung und Marktakzeptanz von der SAFS spiegelt sich in den vielen Kooperationen mit namhaften Unternehmen wider. Mit dem SAFS Fachausweis kann ich eine bereichsübergreifende Fachkompetenz vorweisen und bin dadurch auch eine in der Branche gesuchte Fachkraft.

FT: Wie war es dir möglich, neben deiner Anstellung eine Weiterbildung zu absolvieren?

DK: Ich habe eine Familie, die an mich glaubt. Meine zwei Töchter, Indira und Enea, haben mich während der Ausbildung immer wieder daran erinnert, dass Aufgeben keine Option ist. Zudem hatte ich das Glück, an meinem Arbeitsort die nötige Unterstützung zu erhalten.

Das Ausbildungskonzept der SAFS beinhaltet ausserdem sowohl geführtes als auch selbstgesteuertes Lernen. Dem



Selbststudium konnte ich daher auch zeitlich und örtlich ungebunden nachgehen.

FT: Du absolvierst aktuell die Ausbildung zum Reha Betreuer Rücken, ist das richtig?

DK: Genau, weil ich weiss, was es heisst, mit Schmerzen im Bett zu liegen und nicht aufstehen zu können, ist mir der gesundheitliche Aspekt von Fitnessstraining besonders wichtig. Mit der Ausbildung zum Reha Betreuer Rücken kann ich präventive Rückentrainingsprogramme zusammenstellen und den Kundinnen und Kunden korrekte Bewegungs- und Haltungsmuster beibringen. Anschliessend werde ich auch noch die Ausbildung zum Reha Betreuer Extremitäten absolvieren. ■



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.



Ein Urgestein der Gesundheits- und Fitnessbranche

Der Tausendsassa Edy Paul

Er ist aus der Schweizer Fitnessbranche nicht wegzudenken. Nein, sogar im gesamten DACH-Raum ist er seit Jahrzehnten eine prägende Instanz: Edy Paul. Der Allrounder der Branche hat auf vielfältige Art und Weise die deutschsprachige Fitnesslandschaft mit aufgebaut, inspiriert und unterstützt – und denkt noch längst nicht an den Ruhestand. Die FITNESS TRIBUNE betrachtet das vielschichtige Leben und Wirken ihres beliebten Kolumnisten, der nun bereits seit über 20 Jahren Brancheneinsichten mit der Leserschaft teilt.

Edy Paul - DAS Urgestein der Branche





Edy Paul ist Zürcher durch und durch. 1951 erblickt er hier das Licht der Welt und auch 72 Jahre später ist die grösste Stadt der Schweiz Dreh- und Angelpunkt des charismatischen Tausendsassas, der die Zürcher Lebensqualität besonders schätzt. Hier hat er seine drei mittlerweile erwachsenen Kinder grossgezogen, seine 94-jährige und noch immer rüstige Mutter ist in Zürich zu Hause und schliesslich lebt er gemeinsam mit seiner Frau und ihrem Sohn in der Weltstadt. Die Familie war und ist für den geschäftigen Edy Paul schon immer von grösster Bedeutung und das obwohl das Multitalent bereits seit rund 50 Jahren höchst engagiert und mit vorausblickendem Ideenreichtum die Gesundheits-, Freizeit- und Fitnessbranche auf vielfältige Art und Weise aktiv gestaltet.

Der Sportler

Man könnte sagen, dass Edy Pauls Karriere in der Fitnesswelt mit seinem Profisportlerdasein in Bewegung kam. Der Zürcher, der vor allem für sein Wirken in der Gesundheits- und Fitnessbranche Bekanntheit erlangte, war zuvor erfolgreicher Kanusportler. In seiner Laufbahn als Kanute wurde er siebenmal Schweiz-Meister im Wildwasser-Kanuslalom und in der -Abfahrt, nahm dreimal an Weltmeisterschaften teil und ging auch 1972 bei den Olympischen Sommerspielen in München an den Start.

Eins führte zum anderen: Um als Leistungssportler Muskelmasse aufzubauen, suchte der gelernte Konditor und Confiseur eine Krafttrainingsmöglichkeit. Fündig wurde er bei Kieser Training, das als erstes Fitnesscenter in Zürich bereits 1967 Krafttraining anbot. Edy Paul wurde Mitglied und so war der erste Schritt in die damals noch überschaubare Fitnessbranche getan – wenn zunächst auch als Kunde.

Der Trainer

Den Kanusportler zog es immer häufiger zum Training – nicht zuletzt, weil ihm sein laufendes Sozialpädagogik-Studium zwar wertvolle Erkenntnisse in Sachen Kommunikation, Empathie und Wissensvermittlung gab, ihn aber nicht so ausfüll-

te, wie er es sich wünschte. Doch auch dieses Studium, das Edy Paul 1975 erfolgreich abschloss, sollte sich im weiteren Berufsleben des damals noch unerfahrenen jungen Mannes bezahlt machen, schliesslich erlangte er hier wichtige Schlüsselqualifikationen, die ihm während seiner späteren Tätigkeit als Berater und Coach voranbringen würden.

Werner Kieser erkannte das Potenzial des Sozialpädagogik-Studenten und überredete ihn zur Mitarbeit. Von da an war Edy Paul die rechte Hand Werner Kiesers, arbeitete sowohl als Aushilfstrainer als auch im Management und baute die Marke bis zum Ende seiner dortigen Tätigkeit 1984 mit auf.

Der Centerbetreiber

1984 war es für den umtriebigen und mittlerweile fast schon «alten Hasen» der Fitnessbranche Edy Paul dann an der Zeit, den nächsten Schritt zu gehen – den Schritt in die Selbstständigkeit. Auch wenn er bis heute Fan des einzigartigen Kieser-Konzeptes ist, schwebte ihm ein Fitnesscenter mit vielfältigeren Angeboten vor, das beispielsweise auch eine Kinderbetreuung beinhalten sollte. Er wollte seine Vision von einer ganzheitlichen Fitnessanlage für die gesamte Familie verwirklichen. Gesagt, getan – typisch für den Macher Edy Paul. Er gründete das TC Training Center in Dietikon. Eine gute Entscheidung, denn das Center entwickelte sich zu einem wahren Kundenmagneten und schon bald trainierten auf 850 Quadratmetern Fläche 2500 Mitglieder.

Grund genug, zu expandieren und weitere Filialen zu eröffnen. Zu Hochzeiten betrieben er und sein Geschäftspartner Henrik Gockel, heute bekannt als CEO von PRIME TIME fitness, 80 Anlagen in der Schweiz, Österreich und Deutschland – sowohl eigene Clubs, Franchisecenter und Partnerclubs. Doch es kam, wie es so häufig bei erfolgreichen Unternehmen kommen muss: Kurz vor dem Börsengang waren zu viele Entscheider beteiligt, die Unternehmensphilosophie wurde unklar und schliesslich ging TC teilweise in die Brüche. ▶



Doch TC sollten nicht die letzten Fitnesscenter sein, die Edy Paul selbst betreiben würde. Auch in den kommenden Jahrzehnten lockte es ihn immer wieder in die «Praxis». So war er z. B. Masterfranchiser und Geschäftsführer von CaloryCoach Schweiz sowie diverser weiterer Fitness- und Freizeitanlagen.

Der Berater

Scheitern mit einem Projekt wie TC, daraus wichtige Lehren ziehen – diese positiven wie negativen Erfahrungen brachte Edy Paul in die Unternehmensberatung Gockel, Paul & Partner ein, die er zusammen mit Henrik Gockel bereits parallel zum Centerbetreiberdasein gründete. Als deren Wege sich 2000 trennten, gründete der erfahrene Berater seine eigene Unternehmensberatung, die P+P und Partner AG. Durch seinen eigenen Werdegang, seine Erfahrung als Unternehmer und die Höhen und Tiefen seiner Karriere erkannte er schnell die Schwächen eines Fitnessbetriebs und konnte so mit seiner ruhigen und analytischen Art sowie seiner starken Sozialkompetenz zig Unternehmen der Branche unterstützen.

Ob in der Schweiz, Österreich oder Deutschland, Edy Paul verhalf Fitnessbetrieben – ob Kette oder Einzelstudio – zu sinnvollen Lösungen und konnte so mehr als 50 Kunden zu Millionären machen. Mit seinen innovativen Management- und Marketingkonzepten, die er speziell für die Fitnessbranche entwickelt hatte, wirkte Edy Paul als Unternehmensberater wie ein Katalysator für das Aufstreben vieler Fitnessunternehmen.

Der Visionär

Neben seiner Tätigkeit als Fitnesscenterbetreiber und Unternehmensberater verlor er die Branche als Ganzes nie aus dem Blick und war stets auf der Suche nach Optimierungsmöglichkeiten. Er stellte fest, woran es der noch so jungen Branche mangelte und wurde so Initiator vielseitiger neuer Projekte, Firmen und Verbände.

1994 gründete er gemeinsam mit anderen Visionären den Schweizerischen Fitness- und Gesundheitscenter Verband (SFGV), die Dachorganisation der Schweizer Fitnessunternehmer. 1996 wurde er zudem Mitinhaber der Swiss Academy of Fitness & Sports (SAFS). Und um die Professionalisierung der Branche voranzutreiben, engagierte er sich gemeinsam mit anderen für die Einführung der Fachprüfung zum Fitness-Instruktor.

Der Coach

Auch heute noch ist der 72-Jährige so engagiert wie eh und je. Seit 2009 betreibt er Online-Coaching und auch hier stellt Edy Paul wieder seine Weitsicht und seinen guten Riecher für die Entwicklungen innerhalb der Branche unter Beweis. Schon lange bevor Corona das Arbeitsleben ins Digitale verlagert hat, bot Edy Paul seine Kompetenzen als Online-Coach unter dem Motto «Ihr Erfolg ist mein Ziel» an.

Neben der Strategieplanung für Unternehmen und Einzelpersonen und der Entwicklung von Raumkonzepten erstellt er für seine Kunden Betriebsstrukturen und Betriebshandbücher und bietet vernetztes Marketing an. Zudem gibt er Online-Schulungen zu verschiedensten Themen, wie beispielsweise Führung, unterstützt seine Kunden beim An- und Verkauf von Centern sowie bei Nachfolgeregelungen.

Der Kolumnist

Aufmerksame FITNESS-TRIBUNE-Lesende kennen Edy Paul natürlich auch als Kolumnisten, der in packendem Schreibstil praktische Coachingtipps und spannende Einsichten teilt. So ermöglicht er auch einem breiteren Publikum, an seinem umfangreichen Erfahrungsschatz teilzuhaben und nützliche Ratschläge mit in die Centerpraxis zu nehmen.

Edy Paul – der Fitnesscoach mit Leib und Seele

Edy Paul ist ein Urgestein der Gesundheits- und Fitnessbranche. Kaum jemand hat diese auf so vielschichtige Art und Weise über Jahrzehnte hinweg geprägt, sich immer wieder neu erfunden, in diesen neuen Rollen abermals beeindruckt und auf ganzer Linie überzeugt. Auch heute noch ist der sympathische Alleskönner nicht aus der Schweizer Fitnessbranche wegzudenken und auch in seiner jüngsten Tätigkeit als Coach ein einflussreicher Bestandteil. Die FITNESS TRIBUNE dankt Edy von Herzen für die bisherige tolle Zusammenarbeit, wünscht ihm für die Zukunft alles Gute und freut sich über viele weitere Ausgaben mit seiner fesselnden Kolumne. ■



Holen Sie sich auch in dieser Ausgabe nützliche Tipps von Edy Paul ab! Auf S. 62 finden Sie die Kolumne «Auch Geschäftsführer leben nur einmal!».

Du liebst Gruppenfitness?

Mach was draus!



**JETZT
STARTEN**

safs.com

Infos &
Anmeldung





Interessengemeinschaft Fitness Schweiz
Communauté d'Intérêt Fitness Suisse
Comunità di Interesse Fitness Svizzera
Community of Interest Fitness Switzerland



Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

Countdown zu den «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2024»

Schweizer Marktreport geht in die nächste Runde

Mit den «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft» steht bereits die vierte Studie in Folge in den Startlöchern. Und das ist auch gut so, denn gerade nach der Entwicklung der letzten Jahre stellen sich wichtige Fragen, die es zu beantworten gilt: Wie haben sich 2023 wichtige Kennzahlen, z. B. die Centeranzahl oder das Mitgliederniveau, entwickelt? Wo steht die Schweizer Fitnessbranche heute und mit welcher Stimmung blicken die Betreiberinnen und Betreiber in die Zukunft?

Sind die Mitgliederzahlen 2023 gestiegen?

Konnten die Schweizer Fitnesscenter 2023 Mitglieder (zurück-)gewinnen und so das Vor-Krisen-Niveau aus 2019 wieder erreichen oder gar übersteigen? Es gibt Hoffnung, denn im Vergleich 31. Dezember 2021 zu 31. Dezember 2022 war bereits wieder ein Mitgliederzuwachs von 11,7 Prozent zu verzeichnen (swiss active, 2023).

Damit erreichte die Branche im Jahr 2022 bereits wieder das Mitgliederniveau aus 2020, blieb jedoch noch 8,2 Prozentpunkte hinter dem Vor-Krisen-Niveau aus 2019 zurück. Dennoch standen die Zeichen auf Wachstum. Auch die Betreiberinnen und Betreiber der Schweizer Fitnesscenter zeigten sich optimistisch: 99,2 Prozent gingen zum 31. Dezember 2022 von einer Verbesserung ihrer wirtschaftlichen Situation in den kommenden zwölf Monaten aus. Die neue Eckdatenstudie wird herausstellen, inwieweit sich diese jüngsten positiven Entwicklungen weiter fortgesetzt haben und wie das Mitgliederniveau zum Stichtag 31. Dezember 2023 ausgeprägt ist.

Wieso zählt Ihr Beitrag?

Marktforschung lebt von der Beteiligung der Akteure am Markt. Center aller Sparten – aus dem Einzel-, Ketten- und dem Mikrosegment – sind genau diese Akteure, um die es geht. Je stärker die Beteiligung an der Studie, umso verlässlicher die Ergebnisse und umso grösser der Benefit für die gesamte Branche.

Was ist Ihr Benefit?

Marktstudien wie die «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2024» steigern die Markttransparenz. Somit können Unternehmen der Branche die Marktlage – auch im europäischen Vergleich – besser analysieren, Risiken abschätzen und Erfolgspotenziale erkennen. Die Studie kann als Grundlage für strategische Entscheidungen dienen und so das erfolgreiche Bestehen am Markt sichern. Mit den Eckdaten erhalten Fitnesscenter ausserdem eine aussagekräftige regionale und bundesweite «Visitenkarte» für die Aussendarstellung gegenüber Politik, Presse sowie Medien und auch gegenüber der Gesellschaft oder Kapitalgebern. ■

ANONYMITÄT IST GEWÄHRLEISTET

Die Anonymität der Teilnehmenden sowie die vertrauliche Behandlung der Angaben ist ebenso garantiert wie die Neutralität der DHfPG-Forschenden, die die Auswertung der Fragebögen vornehmen. Es ist ausserdem gewährleistet, dass keine Weitergabe der Antworten an den Verband swiss active oder an sonstige Dritte erfolgt.

Nehmen Sie an der Studie teil!

Ab 15. Januar 2024 können Sie an der vierten Eckdatenstudie der Schweizer Fitnesswirtschaft teilnehmen! Sie erreichen den Fragebogen in deutscher, italienischer und französischer Sprache über folgenden Link oder scannen Sie einfach den nebenstehenden QR-Code:

www.dhfgp-bsa.de/survey-ch-2024/



Literatur

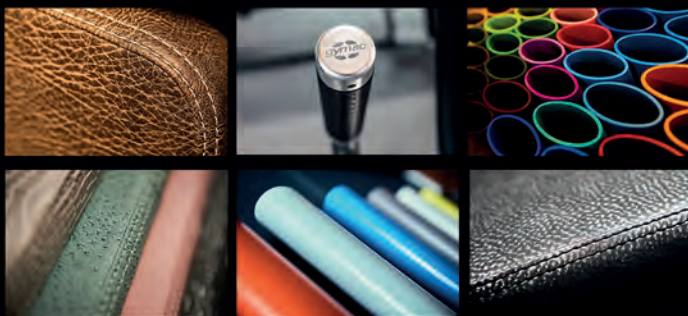
swiss active. (2023). Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2023. Zürich: swiss active.

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



Fernbetreute Fitnesscenter

Fitnessclubs passen sich den modernen Bedürfnissen an: längere Öffnungszeiten und mehr Flexibilität. Durch Automatisierung und technische Lösungen können Betreiber von fernbetreuten Fitnesscentern Arbeitszeit sparen und den Fokus auf Kundenerlebnisse legen. Dabei steht die Sicherheit stets im Mittelpunkt. Von Notrufstationen bis hin zur Datenschutzregelung – alles wird bedacht. Die Qualitop-Zertifizierung seit September 2023 sichert nicht nur Qualität, sondern auch die Kostenbeteiligung der Krankenkassen. Daraus ergibt sich eine Win-win-Situation: effiziente Kostenstrukturen für fernbetreute Fitnessclubs sowie höchste Standards für deren Mitglieder.

Aufgrund des Bedürfnisses der Gesellschaft nach längeren Öffnungszeiten und der Mitglieder von Fitnesscentern nach mehr Flexibilität, die Trainingseinheiten z. B. auch früh morgens, spät abends oder am Wochenende zu bestreiten, wird eine Zunahme der Anbieter festgestellt, welche ihre Trainingsflächen teilweise auch ohne physische Anwesenheit der Betreuer zugänglich machen. Viele inhabergeführte Fitnessclubs leben vom persönlichen Einsatz der Betreiber, welche oft mehr als 50 Stunden pro Woche vor Ort verbringen. Indem Aufgaben und Abläufe automatisiert werden, können diese Anbieter ihre Arbeitszeit reduzieren respektive grössere Anlagen ihre Betriebskosten reduzieren. Für diese Zeit gelten besondere Benutzungsvorschriften und die Mitglieder erhalten Instruktionen für ihre Sicherheit.

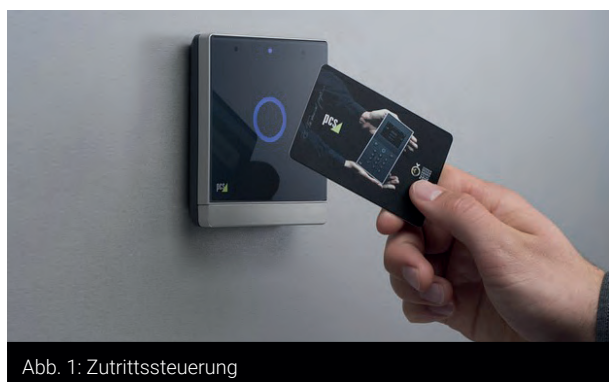


Abb. 1: Zutrittssteuerung

Technische Infrastruktur

Eine der Herausforderungen für die Betreiber stellt zweifellos die technische Infrastruktur dar, um den Zugang nur für Berechtigte ohne Anwesenheit des Personals mittels Mitgliederidentifikation zu ermöglichen und zugleich eine maximale Sicherheit zu gewährleisten.

Die Installation von Zutrittskontrollterminals am Eingang, elektronischen Schlössern für Schliessfächer in den Umkleiden und Kameras zur Videoüberwachung der Trainingsfläche ist mit Investitionen verbunden. Allerdings lassen sich dadurch viele Aufgaben automatisieren, indem zugleich das Kundenerlebnis verbessert wird. Die Installation dieser IT-Lösungen ermöglicht den Einsatz personeller Ressourcen für die Kundenbetreuung, ohne sie im Eintrittsbereich zu benötigen. Neben der technischen Infrastruktur gibt es weitere Aspekte zu berücksichtigen, die für Fitnessclubs ohne permanente Betreuung wichtig sind und zu einem sicheren Training beitragen. Der Fokus liegt dabei auf der Sicherheit der Mitglieder (vgl. Abb. 1).

Sicherheit

Eine entscheidende Rolle im Sicherheitskonzept stellt das Vorhandensein einer funktionierenden Rettungskette dar. Diese soll während der gesamten Öffnungszeiten, also auch während fernbetreuter Trainingszeiten, ausgelöst werden

können. Die Aufgaben und Abläufe dieser Rettungskette werden im betriebsinternen Notfallkonzept geregelt.

Wenn Kunden ausserhalb der physischen Anwesenheit des Personals Zugang zum Fitnessclub haben, sollen diese systematisch und ausführlich (mündlich/schriftlich) in Bezug auf den Ablauf der Rettungskette angeleitet werden (vgl. Abb. 2):

- Mit welchen Mitteln soll im Notfall alarmiert werden?
- Wo befinden sich die Notruftelefone?
- Wo befinden sich Defibrillator und Notfallkoffer?

Da erhöhte körperliche Aktivität mit Risiken verbunden sein kann, sollen Anbieter eine Risikoabklärung bei Mitgliedern durchführen. Diese findet im Rahmen der Anamnese vor dem ersten belastenden Training statt, damit allfällige Einschränkungen bei der individuellen Trainingsplanung und anschliessender Geräteeinweisung berücksichtigt werden können.

Findet der Verkauf von Abonnements online statt, ist die Risikoabklärung im Verkaufsprozess einzubinden oder gleich im Anschluss durchzuführen, um sicherzustellen, dass allfällige Einschränkungen den Betreuern vor Trainingsaufnahme bekannt sind. Mit Einführung des neuen Datenschutzgesetzes (DSG) vom 1. September 2023 müssen Fitnesscenter auf ihrer Website eine Datenschutzerklärung bereitstellen und Gesundheitsdaten von Kunden besonders vor unbefugtem Zugriff schützen, indem diese sicher aufbewahrt werden.

Qualitop-Zertifizierung und Krankenkassenanerkennung

Damit ein Fitnesscenter die Qualitop-Zertifizierung erreichen kann, müssen Standards erfüllt werden. Die Anforderungen werden in der Qualitop-Norm im Detail dargestellt. In einem breit abgestützten Prozess wurden die Normen 2022 überarbeitet. Von Dezember 2022 bis Januar 2023 konnten alle Branchenvertretenden im Rahmen einer Vernehmlassung an einer Umfrage teilnehmen, um mit ihrem Beitrag die neuen Qualitop-Normen aktiv mitzugestalten und den Qualitätsstandard der Branche weiterzuentwickeln.

In den neuen Qualitop-Normen, die seit dem 1. September 2023 gelten, wurden auch die Anforderungen an die Kompetenzen des Personals gemäss Berufsbildungskonzept neu formuliert. Das Verfahren erfolgt weiterhin durch akkreditierte Zertifizierer.

Wer bei einem Qualitop-zertifizierten Fitnessanbieter trainiert, wird von über 20 Krankenversicherern mit einem Kostenbeitrag finanziell unterstützt. Bei der Zertifizierung eines Anbieters wird grundsätzlich unterschieden, ob die Mitglieder während der gesamten Öffnungszeiten vor Ort von qualifizierten Mitarbeitenden betreut werden oder ob der Zugang zur Trainingsfläche teilweise auch ohne physische Anwesenheit der Betreuer möglich ist. Für den zweiten Fall müssen die Mindestanforderungen aus der Qualitop-Norm «Anbieter fernbetreut» erfüllt werden, welche nebst den Kernthemen Angebot, Hygiene und Sicherheit auch die Erreichbarkeit an



Abb. 2: Erste-Hilfe-Station

mindestens 30 Prozent der angebotenen Tagesöffnungszeiten einer qualifizierten Betreuungsperson voraussetzen. Um diese Anforderung zu erfüllen, richten Anbieter, welche mehrere Standorte betreiben, ihre Systemzentrale für eine synchrone Überwachung der Trainingsflächen ein. Bei Bedarf können Mitglieder mit qualifizierten Mitarbeitenden in Kontakt treten, welche sowohl technische Probleme lösen als auch Trainingsanweisungen geben können. Für Einzelunternehmer hingegen besteht die Möglichkeit, dass der Inhaber und Geschäftsleiter während der Öffnungszeiten auch administrative Tätigkeiten ausführen kann und z. B. im Homeoffice auf einem zusätzlichen Monitor die Trainingsflächen überwacht.

Für personallose Fitnessclubs ohne systematische Betreuung ist eine Zertifizierung nicht möglich. Diese werden von den Krankenkassen auch nicht anerkannt.

Fazit

Aktuell spielen die Betriebskosten für zahlreiche Inhaber von Fitnessclubs eine sehr wichtige oder sogar existenzielle Rolle. Da aufgrund der allgemeinen Teuerung viele Kosten steigen (Miete, Energie, Geräte und Verbrauchsmaterial), kann die Attraktivität des Studios durch fernbetreute Zeiten unter Einhaltung der Standards gesteigert werden, ohne auf die Anerkennung des Angebots seitens Krankenkassen verzichten zu müssen. ■



Dr. Marcel Scheucher

Dr. Marcel Scheucher hat Wirtschaftswissenschaften studiert und in Betriebswirtschaftslehre (Management) promoviert. In seiner Tätigkeit als Zertifizierer für Qualitop kann er auf seine über 25-jährige Berufserfahrung aus diversen Dienstleistungsbetrieben zurückgreifen und zeigt auf, wie die Betriebe unter Einhaltung der Normen ihre Prozesse optimieren können.

Literaturliste

Qualitop Norm Anbieter fernbetreut (2023). Verfügbar unter <https://qualitop.ch/de/normen-anbieter-fernbetreut-2023>

Qualitop Website. Zugriff am 24.09.2023. Verfügbar unter <https://qualitop.ch/de/2023/08/29/neue-normen-fuer-fitness-label-qualitop>

FunTone® Day, Samstag, 13.01.2024, im
Activ Fitness Zürich Tiefenbrunnen

POWERVOLL MIT FUNKTIONELLEM TRAINING INS JAHR 2024 STARTEN

Beginne das neue Jahr mit einem Tag, der für dich viel Spass und Neues bringt! Erlebe live in Zürich die internationale Presenterin Jana Spring und das FunTone®-Mastertrainerteam. Beim ersten SAFS-Highlight des Jahres 2024 kannst du die neuesten FunTone®-Workouts entdecken. Freue dich auf perfekt choreografierte und abwechslungsreiche Übungen, Inspirationen und Ideen. Sei dabei – egal, ob du einfach FunTone® kennenlernen möchtest oder bereits Kursleiter FunTone® bist. Lass dich überraschen, was dich bei den vier verschiedenen Masterclasses fordern und begeistern wird. 45 seconds – be ready!

Das Programm am 13.01.2024

9.30–9.45 Uhr Welcome – Jana Spring
9.45–11.00 Uhr FunTone® Basic – Jana Spring
11.15–12.30 Uhr FunTone® Sensibility – Eva Gut
13.30–14.45 Uhr FunTone® Cardio – Manuela Latini
15.00–16.15 Uhr FunTone® meets Pilates – Lisa Stefani

Melde dich jetzt an und erlebe einen powervollen Start ins Jahr 2024.



Les Mills Releases

QUARTERLY CALLING!

Die Daten für die LES MILLS Quarterlies 2024 sind fixiert! Das Nationaltrainerteam Schweiz wird auch im Jahr 2024 wieder live vor Ort und per Livestream die neuen Releases vorstellen.

Die Releases

Immer ein Highlight für sich! Jedes einzelne Programm überzeugt mit coolen Moves, wissenschaftlich fundierten Erkenntnissen und den neuesten Fitnesstrends. Die Tracks der einzelnen Programme sind sorgfältig ausgewählt und exakt stimmig zu den einzelnen Bewegungen. Von LES MILLS BODY-PUMP bis hin zu LES MILLS BODYBALANCE ist die gesamte Gruppenfitnessvielfalt geboten!

Der Schweizer Spirit

In den LES MILLS Releases ist seit dem Jahr 2023 auch SAFS-Dozentin Maddalena Boccella zu sehen. Von über 140 000 Les Mills Kursleitern weltweit ist sie ausgewählt worden für das Global Development Squad. Bereits zwei Mal war sie im Les Mills Headquarter in Neuseeland zum Filming der Releases. Wenn die Releases veröffentlicht werden und diese in den Fitnesscentern weltweit zu sehen sind, repräsentiert die Top-Presenterin die Schweiz, Les Mills Schweiz und den Ausbildungspartner SAFS. Neben den Filmings ist Maddalena Boccella mit Les Mills Grössen wie Kylie Gates, Creative Director LMI, im Training. Trotz ihrer Reisen ins Les Mills Headquarter, ihren Trainings und ihrer beruflichen Tätigkeit nimmt sie sich die Zeit, angehende Les Mills Kursleiter bei der SAFS AG auszubilden. Nachvollziehbar, dass aktuell der Ansturm auf die Les Mills Ausbildungen mit ihr als Dozentin riesengross ist. Ein Überblick über alle Ausbildungen im Jahr 2024 sind unter www.lesmills.ch zu finden.

Die Daten 2024

Alle Termine werden live vor Ort bei der SAFS AG stattfinden, zudem ist auch eine Online-Teilnahme möglich.

QUARTERLY 1 | 01.03.–02.03.2024

QUARTERLY 2 | 31.05.–01.06.2024

QUARTERLY 3 | 06.09.–07.09.2024

QUARTERLY 4 | 06.12.–07.12.2024



Jetzt entdecken!

Das neue SAFS-Weiterbildungsprogramm

Eine Vielzahl von Workshops aus den Bereichen Fitness, Gesundheit, Gruppenfitness, Performance und Management bietet das neue SAFS-Weiterbildungsprogramm 2024.

Internationale Top-Presenter, Speaker und Dozenten vermitteln ihr Wissen in über 150 Workshops. In den Genuss von neuen Themen, Trends und Ideen kann man live vor Ort an den SAFS-Standorten oder per digitalem Livestream kommen. Die Teilnahme an den Workshops ist als Einzelticket zu einem Preis von 155 CHF oder im zwölfmonatigen Weiterbildungsabonnement für 480 CHF möglich. Extra für Fitnesscenter wird das zwölfmonatige Center-Abonnement angeboten, das die Möglichkeit bietet, zwei Angestellte pro Workshop anzumelden. Hierfür liegt der Preis bei 1260 CHF. Ganz gleich ob Fitnessfan, Gruppenfitnesslover oder Fitness- und Gesundheitsinteressierte, das vielfältige Angebot überzeugt mit renommierten Dozenten, internationalen Top-Presementern und spannenden Themen!



Hier gibt es das gesamte Programm auf einen Blick: www.safsweiterbildung.ch



Investieren in die Zukunft

Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis

Hohe Fachkompetenz wird in Fitnesscentern von Kunden erwartet! Als Unternehmensleitung diese Erwartungen zu erfüllen, ist mit Personal, das bei der SAFS eine eidgenössische Ausbildung absolviert, eine Leichtigkeit.

Mit der Ausbildung zum Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis Fachrichtung Fitness- und Gesundheitstraining weisen die Angestellten eines Fitnesscenters eine hohe Fachkompetenz vor. Gekonnt werden von ihnen Fitness- und Gesundheitsübungen sowie Methoden bewusst ausgewählt, sodass ihre Kunden die Trainingsziele sicher erreichen. Dabei beraten und betreuen sie ihre Kunden kompetent und zuvorkommend.

Die zwölf Ausbildungsmodule ergeben das Konzept für die berufsbegleitende SAFS-Ausbildung zum Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis. Neu ist die Option, das Zusatzmodul «Gruppenfitness Grundlagen» zu buchen und sich somit neben Kenntnissen für die Trainingsfläche auch Fachwissen für die Kursfläche anzueignen. Insgesamt beläuft sich die Ausbildungsdauer auf ca. 24 Monate.

Ein Start der Ausbildung ist jederzeit möglich, das moderne Ausbildungssystem der SAFS ermöglicht es, mit der digitalen Lernplattform sofort und von überall aus zu starten.

Weitere Informationen zur Ausbildung: www.safs.com

MATRIX





VERBUNDEN. FLEXIBEL. PERSÖNLICH.

» **MIT DIGITALISIERUNG KUNDEN ERREICHEN** «

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

«Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2024»

Die Befragungen zur Eckdatenstudie beginnen

Swiss active führt in Kooperation mit der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) erneut die Eckdatenstudie der Schweizer Fitnesswirtschaft durch. Diese liefert wichtige Kennzahlen, die nicht nur als «Visitenkarte» der Branche fungieren, sondern auch als Argumentationsgrundlage gegenüber Kapitalgebern dienen. Dazu ist eine valide Datenmenge erforderlich. Um diese zu erreichen und somit Markttransparenz zu schaffen, rufen die Studienpartner wieder Schweizer Fitness- und Gesundheitsanlagen dazu auf, an der Erhebung teilzunehmen.

Ab dem 15. Januar 2024 können Betreibende von Fitness- und Gesundheitsanlagen in der Schweiz an der Datenerhebung zur vierten Eckdatenstudie der Schweizer Fitnesswirtschaft teilnehmen. Zum Online-Fragebogen gelangen Interessierte über nebenstehenden QR-Code. Dieser steht in deutscher, italienischer und französischer Sprache zur Verfügung.

Die Anonymität der Teilnehmenden sowie die vertrauliche Behandlung der Angaben ist ebenso garantiert wie die Neutra-



lität der DHfPG-Forschenden, die die Auswertung der Fragebögen vornehmen. Es ist ausserdem gewährleistet, dass keine Weitergabe der Antworten an den Verband swiss active oder an sonstige Dritte erfolgt.

Mehr zu den «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2024» erfahren Sie auf Seite 30.

Neueröffnung in Schindellegi

Erstes HOME-Studio von PRIME TIME fitness in der Schweiz

PRIME TIME fitness eröffnete das erste HOME-Studio und das zweite Schweizer Center der Premiumfitnesskette in Schindellegi. PRIME TIME fitness HOME bringt Fitness noch näher dorthin, wo die Menschen leben. HOME ist ein Ort zum Training ohne Ablenkungen, ohne «Schnickschnack», wo sich ohne Ausreden auf kompakten 300 Quadratmetern sichtbare Ergebnisse produzieren lassen.

Das neue Studiokonzzept von PRIME TIME fitness ermöglicht zum einen zeiteffizientes und effektives Training und fördert zum anderen durch seine gute Erreichbarkeit und die Öffnungszeiten gleichzeitig auch die Trainingshäufigkeit.



Die wohnortnahe Lage wirkt sich positiv auf die Entwicklung der Quartiere aus und inspiriert zu einem gesünderen Lebensstil. Denn was nützt ein noch so grosses Fitnessstudio, wenn man es nur schlecht erreicht? Der Traum vieler ist daher der eigene Fitnessraum. Genau deswegen wurde PRIME TIME fitness HOME konzipiert. Die HOME-Studios sind wie ein eigener Fitnessraum, nur professioneller. Sie liegen direkt um die Ecke, verfügen aber immer über die neuesten Fitnessgeräte, eine perfekte Belüftung und eine Klimaanlage. Professionelle Trainingsvoraussetzungen, die im eigenen Home-Gym kaum umzusetzen sind. Dazu bietet PRIME TIME fitness auch in den HOME-Studios mit Personal Training nach Bedarf seine absolute Spezialität an. In den Kerntrainingszeiten ist ohnehin professionelle Betreuung garantiert.

Auf lediglich 300 Quadratmetern ermöglicht das PRIME TIME fitness HOME in Schindellegi professionelles Kraft- und Cardiotraining. Dazu bietet es High-End-Geräte namhafter Hersteller und modernste Trainingstechnologie. Allesamt Geräte, die man sich schon einmal für den eigenen Fitnessraum gewünscht hat, die Realisierung aber meist entweder am Budget oder am Platz scheiterten.

www.primetimefitness.ch



Save the date!

HealthExpo 2024

Am Samstag, 25. Mai 2024, von 10 bis 20 Uhr findet die zweite HealthExpo in der St. Jakobshalle in Basel statt. Ein besonderes Highlight für B2B-Besucher ist die Podiumsdiskussion «Zukunft der Schweizer Fitnessbranche». Dazu sind alle Mitglieder der Gesundheits- und Fitnessbranche herzlich eingeladen.

Nach der – laut Veranstalter Alexander Huser – sehr erfolgreichen ersten Auflage geht das Event, das weder Gesundheitsveranstaltung noch Produktmesse, sondern ein Gesundheitserlebnistag sein möchte, in die zweite Runde. Zielgruppe sind sowohl Verbraucher als auch B2B-People, die sich in unterschiedlichen Bereichen interessenorientiert über die Innovationen und Trends der Branche informieren können. Für B2B-Besucher wird auch viel Raum zum Netzwerken geboten.

Eines der Highlights der zweiten HealthExpo soll die Podiumsdiskussion mit Experten und Branchenführern sein. Gemeinsam, auch unter Einbeziehung des Publikums, sollen verschiedene

Aspekte der Branche diskutiert werden, darunter:

- Die Auswirkungen von Technologie auf die Fitnessbranche
- Trends und Innovationen im Bereich Fitnessprogramme und -dienstleistungen
- Herausforderungen und Chancen für Fitnessunternehmen in der Schweiz
- Die Bedeutung von Nachhaltigkeit und gesellschaftlichem Engagement

Die Veranstalter sind überzeugt, dass dieses Event eine einzigartige Gelegenheit bietet, um wertvolle Einblicke zu gewinnen, branchenrelevante Netzwerke zu knüpfen und Ideen für die Zukunft der Schweizer Fitnessbranche zu entwickeln. Über die Entwicklungen rund um die HealthExpo 2024 hält Sie das Team der FITNESS TRIBUNE in den kommenden Ausgaben sowie über die Social-Media-Plattformen auf dem Laufenden.

Weitere Infos zum größten Gesundheitserlebnistag in der Schweiz erhalten Sie unter:

www.fitnesstribune.com/die-healthexpo-2024/
www.healthexpo.ch





Geschäftssinn, Fleiss und der richtige Zeitpunkt

«The Fitness Company» – eine Erfolgsgeschichte

Als der kraftsportbegeisterte Gottfried Wurpes im Alter von 20 Jahren «The Fitness Company» gründet, hätte er sich nicht träumen lassen, dass seine Firma einmal zu den grossen Playern im Bereich Fitnessgeräteausrüstungen gehören würde. Doch mit Disziplin, Leidenschaft und Fokus gelingt es dem Unternehmer, seine Firma gross herauszubringen – und auch noch 33 Jahre später Kundinnen und Kunden mit Top-Produkten und High-Level-Service zu überzeugen.

Die Geschichte eines Unternehmens ist stets untrennbar mit der Vision, der Courage und dem Aktionismus seines Gründers verbunden. So auch im Fall von «The Fitness Company». Deren Gründer, Gottfried Wurpes, lebt das Prinzip Fitness – und das schon seit Jahrzehnten. Er ist gerade einmal 20 Jahre

alt, als er den damals noch höchst mutigen Schritt wagt und seine Begeisterung für Fitness zu seinem Beruf macht.

Zunächst tritt er in die Fussstapfen seines Grossvaters und absolviert eine Lehre zum Industriekaufmann bei einem renom-

mierten Hersteller für Feuerwehrfahrzeuge – ein krisensicherer Arbeitsplatz mit Ansehen. Doch der junge Kraftsportler fühlt sich zu einer ganz anderen Welt viel stärker hingezogen, einer Welt der Selbstoptimierung, der Disziplin: der Fitnesswelt.

Und so sieht sich Gottfried Wurpes schon bald mit der Frage konfrontiert, ob er wie bisher weitermachen oder seiner eigentlichen Passion nachgehen soll – er entscheidet sich für seine Leidenschaft und verkauft fortan im Bodybuilding-Shop eines Freundes Proteinpulver und Sportbekleidung. In dieser Zeit lernt er die Fitnesslandschaft Österreichs kennen, samt aller wichtiger Protagonisten und blüht in dem Kontakt mit den anderen Fitnessenthusiasten auf.

1991 fällt Gottfried Wurpes eine weitere mutige Entscheidung: die Gründung seines eigenen Unternehmens, die Gründung von «The Fitness Company». Als Ein-Mann-Unternehmen beginnt er vom heimischen Wohnzimmer aus, Sporternährung und aus den USA importierte Fitnessbekleidung an österreichische Fitnesscenter zu verkaufen. Die richtige Entscheidung, wie sich herausstellt, denn noch im selben Jahr bringt eine schicksalhafte Begegnung den Stein «The Fitness Company» so richtig ins Rollen ...

Distributor von Technogym und der grosse Erfolg

Noch im selben Jahr laufen sich Gottfried Wurpes und Technogym Gründer Nerio Alessandri auf der FIBO über den Weg. Die beiden jungen Geschäftsmänner eint die unbändige Passion für Fitness und der unerschütterliche Glaube an eine verheissungsvolle Zukunft der damals noch kleinen Fitnessbranche. Sie entscheiden, künftig zusammenzuarbeiten – ein massgeblicher Meilenstein für die noch junge «The Fitness Company».

Gottfried Wurpes ist fortan Distributor für Technogym, der Fitnessmarke, die heute wie kaum eine andere für Innovation und Kontinuität, Qualität und Design und nicht zuletzt für Nachhaltigkeit steht. Als exklusiver Vertriebspartner von Technogym in Österreich, der Slowakei und Tschechien ist «The Fitness Company» mittlerweile das marktführende Unternehmen in der Planung, Einrichtung und Ausstattung von Fitnessclubs, Fitnessbereichen von Hotels und Privathaushalten sowie Gesundheits- und Wellnessanlagen. Die Kundschaft weiss den zuvorkommenden Service und die umfangreichen Dienstleistungen von «The Fitness Company» zu schätzen. Von der akribischen Standortanalyse, der detaillierten Planung und passgenauen Ausstattung über ausgeklügelte Marketingkonzepte bis hin zu sorgfältigen Wartungsarbeiten an den Technogym Trainingsgeräten kann sich die Kundschaft voll und ganz auf die Expertise des Dienstleisters verlassen.

Das Erfolgsrezept «The Fitness Company»

Auch wenn der Start mit dem Verkauf der hochwertigen Technogym Fitnessgeräte (gerade im Cardiobereich) kein Selbstläufer war, verstand es Gottfried Wurpes, mit Emotionen, Geschichten und schlicht der Qualität der Geräte seine Kundinnen und Kunden zu überzeugen und schliesslich einen



Das «The Fitness Company»-Headquarter in Leonding bei Linz mit grossem Technogym Showroom

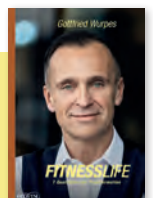
grossen Kundenstamm aufzubauen. Bereits 1995 gelingt es «The Fitness Company», mit gerade einmal zehn Mitarbeitenden einen gigantischen Umsatz zu generieren. Doch darauf ruht sich Gottfried Wurpes nicht aus.

Es folgen Jahrzehnte der harten Arbeit, die sich immer wieder auszahlt. So wird «The Fitness Company» mit Technogym Partner des Österreichischen Olympischen Comités (ÖOC), des Österreichischen Fussballbunds (ÖFB) und des Österreichischen Skiverbands (ÖSV) und kann zahlreiche Markenbotschafter von Rang und Namen für sich gewinnen, wie beispielsweise Tennisspieler Dominic Thiem, Snowboarder Benjamin Karl und Skirennläuferin Anna Veith.

Diese nunmehr über 30 Jahre andauernde Erfolgsgeschichte von «The Fitness Company» ist möglich, weil Gottfried Wurpes kontinuierlich sowie konsequent an den Zielen des Unternehmens arbeitet und dabei auch nie den Blick in die Zukunft verliert. «The Fitness Company» sieht es als Mission, den Lebensstil der Menschen mithilfe der Produkte und Dienstleistungen von Technogym fitter, gesünder und ausgeglichener zu machen. Dafür will sie stets eine Vorreiterrolle einnehmen und stellt bereits die Weichen für Fitness 4.0.

Die Zukunft von «The Fitness Company»

Eins ist sicher, mit dem Gespür, der Weitsicht und dem Geschäftssinn des «The Fitness Company»-CEOs werden auch die kommenden Jahrzehnte des Fitnesskonzerns so erfolgreich weitergehen wie die vergangenen drei Dekaden. Fitnessbegeisterte in Österreich, Tschechien und der Slowakei werden gespannt bleiben, welche Produktinnovationen und Services «The Fitness Company» in Zukunft präsentieren wird. www.fitness.at



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.



Zahlen, Daten, Fakten

ECKDATENSTUDIE JETZT AUCH FÜR ÖSTERREICH

Ende November ist die Datenerhebung zu den ersten «Eckdaten der österreichischen Fitnesswirtschaft» gestartet. Durchgeführt wird diese Studie von der Wirtschaftskammer Österreich und der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG). Wir haben mit Christian Hörl, Bundesbranchensprecher gewerbliche Fitnessbetriebe im Fachverband Freizeit- und Sportbetriebe der Wirtschaftskammer Österreich (WKO), über die Ziele der Studie, die Intention der Initiatoren und die Möglichkeiten für den österreichischen Markt gesprochen.

Fotos: master1305 - stock.adobe.com | WKO



Christian Hörl kam 1989 durch eine Sportverletzung und die anschließende Reha das erste Mal in Kontakt mit Fitnesstraining. Kurzum begann er neben seinem Sportstudium als Fitnesstrainer zu arbeiten. Nur zwei Jahre später machte sich der damals 21-Jährige mit einem Partner selbstständig. Sie kauften zwei Studios in Salzburg, die bis heute existieren – mit dem ersten Studio vollzog man einen Standortwechsel, das zweite wurde saniert und überarbeitet. Heute engagiert sich Christian Hörl neben seiner Tätigkeit als Studiobesitzer auch als Bundesbranchensprecher gewerblicher Fitnessbetriebe im Fachverband Freizeit- und Sportbetriebe bei der Wirtschaftskammer Österreich (WKO) und vertritt somit die Interessen der Branche vor Politik, Sozialversicherungen und der Öffentlichkeit.

www.wko.at

FITNESS TRIBUNE: Lieber Christian, du bist Bundesbranchensprecher für gewerbliche Fitnessbetriebe im Fachverband Freizeit- und Sportbetriebe bei der Wirtschaftskammer Österreich. Was bedeutet das? Welche Aufgaben übernehmen du und die WKO?

Christian Hörl: Alle Betriebe in Österreich sind in der Wirtschaftskammer organisiert. Deshalb vertrete ich tatsächlich als Branchensprecher alle Fitnessbetriebe und Personal Trainer in Österreich. Diese Sprecherfunktion habe ich seit Herbst 2019 inne. Neben acht weiteren Ländervertretern bin ich ausserdem noch Vertreter von Salzburg.

Ich bin also auf der einen Seite Fitnessstudiobetreiber und auf der anderen Seite Repräsentant der Branche.

Die Wirtschaftskammer selbst ist in Österreich eine Einrichtung, die für die Unternehmen tätig ist. Sie führt

z. B. Lohnverhandlungen mit der Kammer für Arbeiter und Angestellte, in der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer organisiert sind. Die WKO verhandelt auch mit der Regierung über etwaige Themen.

FT: Wie hat sich die Branche seit deinem Eintritt 1989 verändert?

CH: Ich glaube, im DACH-Raum hat eine vergleichbare Entwicklung stattgefunden. Vielleicht hat Österreich mit Arnold Schwarzenegger noch einen personifizierten Vertreter der Fitness der Achtzigerjahre geliefert (lacht). Die Branche hat sich gewandelt, von einer Randerscheinung in der Gesellschaft zu einer etablierten und weitreichend bekannten Branche. Das Bewusstsein für Fitness hat sich komplett verändert. Die Wichtigkeit und Bedeutung der eigenen Fitness konnte sich in der Gesellschaft manifestieren.

Aber Corona hat sichtbar gemacht, dass die Branche im Glauben war, schon deutlich weiter in der Akzeptanz zu sein, als sie es tatsächlich ist. Aber selbst da gelang es uns in Österreich, unsere Positionierung deutlich zu verbessern. Waren wir im ersten Lockdown noch die Letzten, die wieder aufsperrten durften, waren wir im letzten Lockdown schon deutlich früher als viele andere Branchen.

FT: Hat die Branche dennoch viele Mitglieder an Homeworkouts und Fitnessinfluencer verloren?

CH: Meine Erwartungshaltung hat sich komplett bewahrheitet. Ich habe immer gesagt, die Mitglieder werden zurück in die Studios kommen, allerdings wollen sie hybride Angebote nutzen und das in einem völlig anderen Umfang als vorher.

In meinen Studios streamen wir z. B. weiterhin unsere Kurse mit anhaltend hohen Nutzungszahlen.

Und trotzdem sieht man neben der zunehmenden Digitalisierung den immer noch wichtigen sozialen Part, den das gemeinsame Training letztlich auch hat.

FT: 2024 wird es nun zum ersten Mal die «Eckdaten der österreichischen Fitnesswirtschaft» geben. Wie kam es dazu?

CH: Bisher war es immer so, dass wir in Österreich unsere Zahlen von der deutschen Studie abgeleitet haben, weil sich unsere Märkte nicht gross unterscheiden.

Aber wenn wir wirklich einen Schritt weiterkommen wollen in der Zusammenarbeit mit öffentlichen Einrichtungen, Sozialversicherungen usw., dann braucht es bessere Marktzahlen und eine fundierte Erhebung. Gerade in den Gesprächen mit der Regierung und auch mit u. a. Sozialversicherungen wurde immer wieder klar, dass sie nicht wissen, wie gross unsere Branche ist. Wir sind grösser als der Fussball- und der Ski-Verband zusammen. Wir erleben aber in der Wahrnehmung einen ganz anderen Stellenwert. ▶

FT: Welche Institutionen sind an der Studie beteiligt?

CH: Organisiert wird die Eckdatenbefragung von der Wirtschaftskammer und die Erhebung an sich führt die Marktforschungsabteilung der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) durch. Natürlich gibt es in Österreich genügend Institute, die sich mit Marktforschung auseinandersetzen. Aber wir brauchten jemand mit der entsprechenden Marktkenntnis und mit bereits definierten und festgelegten Prozessen. Nur so kann ich überhaupt Äpfel mit Äpfeln vergleichen, also die Märkte in Relation zueinander setzen.

Die DHfPG führt bereits seit 1989 die «Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft» und seit 2021 die «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft» durch. Das war auch letztlich der Grund, warum wir mit der DHfPG zusammenarbeiten wollten, weil sie diese jahrelange Erfahrung und die spezielle Kenntnis mitbringt. Da gibt es eine etablierte Hochschule, deren Mitarbeitenden sich mit dem Thema schon lange auseinandersetzen.

FT: Glaubst du, dass es essenzielle Unterschiede zwischen Deutschland, Österreich und der Schweiz geben wird? Und warum ist jetzt schon klar, dass diese Erhebung nicht nur ein Pilotprojekt sein wird?

CH: Ich glaube nicht, dass die Unterschiede so gross sein werden. Das würden wir natürlich auch begrüßen, wenn wir feststellen könnten, dass sich Fitness im DACH-Raum in einer ähnlichen Form entwickelt, was u. a. das Kerngeschäft und die Mitgliedschaften angeht. Aber ich denke, dass wir visualisieren müssen, wie sich unser Markt im Verhältnis zu den beiden Nachbarmärkten entwickelt.

Es ist wichtig zu zeigen, wie sich die Mitgliederzahl in Österreich ändert und wie sich die Branche positioniert, um den sich ändernden Bedürfnissen der Bevölkerung gerecht zu werden. Und letzten Endes kann man diese und viele weitere Entwicklungen nur durch die ständige Wiederholung der Studie sichtbar machen. Und da ist meine Erwartungshaltung auch ganz klar, dass sich diese Entwicklung in den nächsten Jahren trotz der schwierigen Marktsituationen insgesamt deutlich ins Positive verlagern wird. Gerade weil wir noch viel Luft nach oben haben, auch im Vergleich zu anderen europäischen Ländern.

Das Entscheidende ist diese Entwicklung, die wir aufzeigen wollen. Und deshalb ergibt es Sinn, dass man einfach weiter dranbleibt. Und das alles wird uns auch in der Steigerung der Akzeptanz deutlich nach vorne bringen.

FT: Was wird genau bei der Studie erhoben?

CH: Es wird zum ersten Mal der österreichische Markt in seiner Breite abgefragt. Wir werden erstmalig auch wirklich sehen, wie das Verhältnis zwischen den unterschiedlichen Anlagenarten ist, wie sich der Markt, was Preisniveau und Ausrichtung angeht, gestaltet.

Als Studiobetreiber können wir die Ergebnisse der Studie auch nach aussen kommunizieren und sie entsprechend für marketingstrategische Zwecke einsetzen.

FT: Warum unterstützt du persönlich diese Studie als Bundesbranchensprecher und als Studioinhaber?

CH: Fundierte Zahlen sind sehr wichtig, um überhaupt ernstgenommen zu werden – was ist die Wirtschaftsleistung einer Branche und welchen Einfluss hat sie auf den Arbeitsmarkt? Konkrete Aussagen darüber treffen zu können, ist in den Gesprächen auch mit lokalen Partnern entscheidend, um die Bedeutung der Branche untermauern zu können.

Wenn ich als Repräsentant z. B. bei der Sozialversicherung bin, kann ich ab 2024 bei der Frage, woher die Zahlen, die ich da nenne, kommen, eben auf diese Eckdatenstudie verweisen. Seriosität ist einfach wichtig.

FT: Wie lange kann man an der Befragung teilnehmen?

CH: Ende November ist die Befragung gestartet. Teilnehmen können alle Studiobetreiber in Österreich bis Mitte Jänner.

FT: Müssen Studiobetreiber davon ausgehen, dass ihre Zahlen offengelegt werden – auch innerhalb der WKO?

CH: Das ist die wichtigste Thematik. Unsere Partnerschaft mit der DHfPG garantiert, dass diese Umfrage und letztlich auch die Studie an sich so anonymisiert sind, dass keine Rückschlüsse auf Betriebe und Betreiber möglich sind. Nur das aggregierte Ergebnis wird der Öffentlichkeit zugänglich gemacht.


Wir von der WKO werden keine Einsicht in die Daten erhalten, das wurde explizit mit der DHfPG vereinbart, um eben diese Anonymität und Vertraulichkeit zu gewährleisten.

FT: Welchen Appell möchtest du gern an die österreichischen Betreiber und Betreiberinnen in Bezug auf die erste Eckdatenerhebung richten?

CH: Ich appelliere an alle Betreiber, sich die Zeit zu nehmen, an dieser Studie wahrheitsgemäss teilzunehmen. Nur so gelingt es uns, die österreichische Fitnessbranche so darzustellen, wie sie ist.

Damit können wir ein wichtiges Statement setzen, dass wir eine starke Branche und bedeutend für Österreich sind. ■

Jetzt an Umfrage zu den «Eckdaten der österreichischen Fitnesswirtschaft» teilnehmen und für mehr Akzeptanz kämpfen. Alle Angaben werden anonymisiert.



PRECOR®

MODERN. ROBUST. MODULAR.

UNSERE NEUESTE
INNOVATION: DIE
PRECOR RESOLUTE
MULTISTATIONEN



**KLEINE STELLFLÄCHE.
GROSSE WIRKUNG.**

Heben Sie Ihr Fitnessstudio mit
herausragendem, modernem
Design optisch hervor



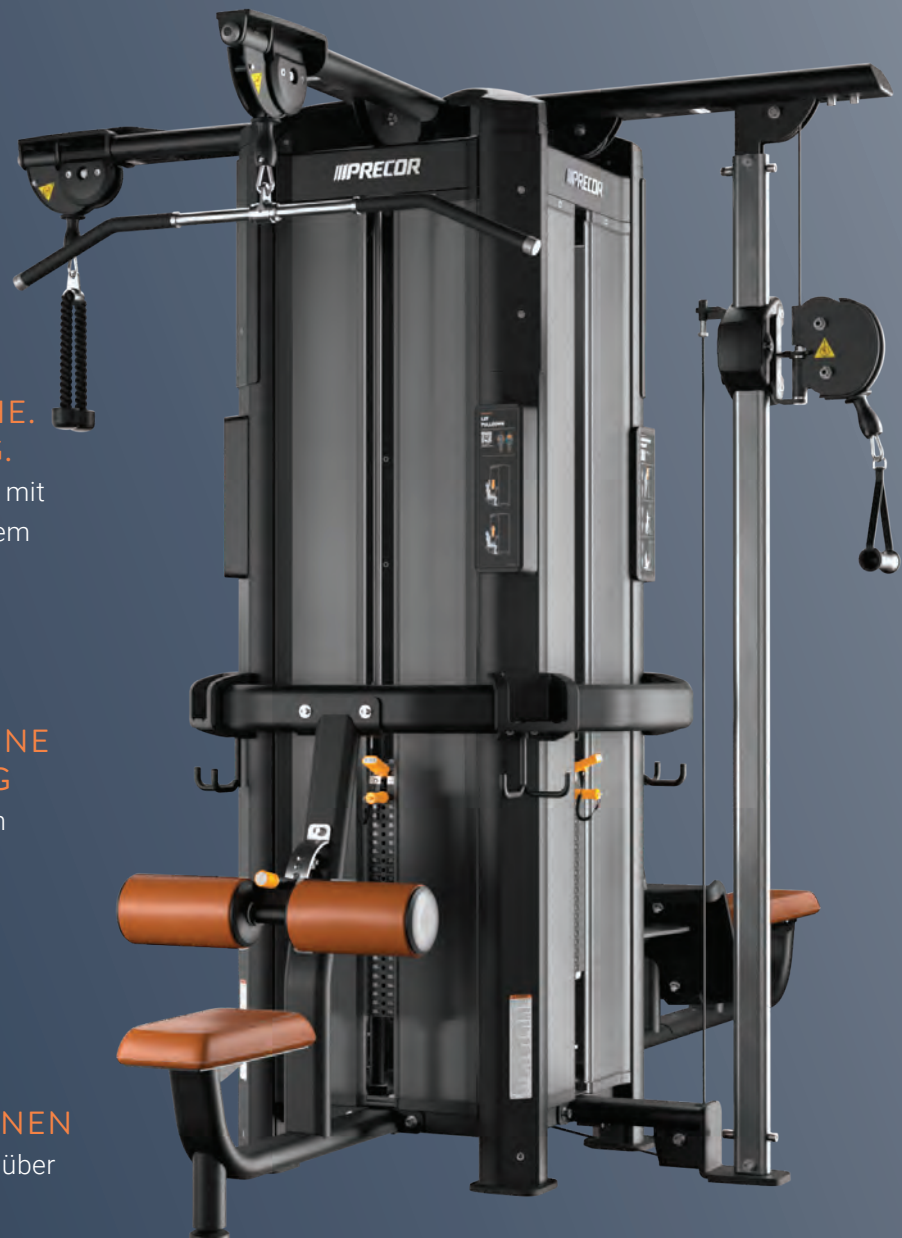
**5 MONATE
GEWICHTHEBEN OHNE
UNTERBRECHUNG**

Entwickelt, um auch den
stärksten Trainierenden
Stand zu halten



**VERSCHIEDENE
ANORDNUNGSOPTIONEN**

Modularität das ganze Jahr über



MACHEN SIE DEN NÄCHSTEN SCHRITT

[PRECOR.DE/STRENGTH/FUNCTIONAL-SELECTORIZED](https://www.precor.de/strength/functional-selectorized)

© Precor Incorporated 2023.



DASGYM.

Andreas Pürzel im Interview

Nicht irgendein, sondern DASGYM.!

DASGYM. – ein ebenso einprägsamer wie selbstbewusster Name für ein Wiener Fitnesscenter, das sich ausschliesslich auf Kraftsport spezialisiert hat. Eisen und Gewichte bestimmen das Erscheinungsbild des rund 2000 Quadratmeter grossen Studios, das womöglich keine Wünsche von Kraftsportlern jeglicher Fassung offen lässt. Wir haben mit Andreas Pürzel, dem Inhaber des DASGYM., u. a. über die Besonderheiten des Studiokonzeptes, der Ausstattung und der Mitglieder gesprochen.

FITNESS TRIBUNE: Lieber Andi, deinen Namen kennt man in der Branche nur zu gut. Wie bist du zum Krafttraining und schliesslich zu deinem eigenen Gym gekommen?

Andreas Pürzel: Da meine Eltern beide Sportlehrer waren, wurden mir Bewegung und Fitness sozusagen in die Wiege

gelegt. Obwohl ich Leistungssportler war, mangelte es mir in meiner Pubertät aber an Selbstvertrauen. Deswegen habe ich mich auf das Training mit dem grössten Output auf die Optik konzentriert, also Kraftsport. Mit 19 habe ich dann die ersten Wettkämpfe im Kraftsportbereich, genauer gesagt Strongman, absolviert. So bin ich immer stärker und massiger geworden.

Fotos: DASGYM.



Mit der Fitnesstrainerausbildung habe ich diese Leidenschaft zu meinem Beruf gemacht und angefangen, als Referent zu arbeiten. Ich hatte also sehr früh drei Perspektiven auf die Branche: als Mitglied in sehr vielen unterschiedlichen Fitnessstudios, als Mitarbeiter und als Leistungssportler.

Aber mir gefielen einige Dinge nicht: Zum Beispiel war das Equipment des Fitnessstudios, in dem ich gearbeitet habe, anders zusammengestellt, als ich es angedacht hätte. Und die Akademie, für die ich tätig war, hatte hinsichtlich Dauer, Mittel sowie Art und Weise des Unterrichts andere Vorstellungen als ich.

Also habe ich schlussendlich meine eigene Fitnesstrainerausbildungsakademie gegründet, einen Online-Shop etabliert, Bücher veröffentlicht und am 1. April 2016 das DASGYM eröffnet. Mittlerweile planen wir auch ein Franchisekonzept für eine Restaurantkette.

FT: Inwiefern haben diese Erfahrungen dich und das DASGYM geprägt?

AP: Ich konnte herausfinden, was ich als gut und was als schlecht empfinde – und zwar jede Kleinigkeit, vom Empfang über die Garderoben, die Duschen, das Training, das Essen bis hin zur Musik. Es war nicht mein Plan, ein Gym zu gründen, aber ich habe am eigenen Körper gespürt, worauf es ankommt, und das konnte ich später wieder abrufen.

Man sollte auch die Mitarbeitersicht kennen. Wenn man selbst mal angestellt war und mit seinem Boss kommuniziert hat, dann weiss man genau, was er gut und was er nicht gut gemacht hat und kann das in seine Qualität als Chef einfließen lassen.

FT: Geht es im Konzept von DASGYM nun schlussendlich «nur» um Eisen und Gewichte?

AP: Also «nur» ist etwas degradierend. Eisen ist das Mittel zum Zweck. Warum gehen Leute denn ins Fitnessstudio? Um Muskelmasse und Kraft aufzubauen oder um die koordinativen Fähigkeiten auszubilden. Aber was wollen sie damit



erreichen – was ist ihr eigentliches Motiv? Sie wollen sich selbst als Macher präsentieren, der Durchhaltevermögen hat, der Risiken eingeht, der aufgrund seines Trainings langfristig denkt. Oder sie wollen mehr Chancen am Beziehungs- oder Karrieremarkt – die Optik ist und bleibt einer der Hauptgründe für Kraftsport. Die Trainierenden bauen mehr Selbstvertrauen und Selbstliebe auf. Sie lernen, ihren Alltag so zu planen und einzuteilen, dass sie ihre Ziele sinnvoll erreichen.

Daran haben wir unser Gym-Konzept ausgerichtet. Und deswegen haben wir keine «Karteileichen». Im Schnitt trainieren unsere Mitglieder 4,3 Mal pro Woche.

FT: Inwiefern unterscheidet sich euer Betreuungssystem von dem anderer Studios?

AP: In unserem Gym arbeiten keine fest angestellten, sondern selbstständige Trainer. Das ist eine grosse Win-win-Situation, weil die Trainer bei uns ihre Coachings komplett autark durchführen können. Einzige Bedingung: Sie und ihre Kunden müssen Mitglied sein. In unseren Räumlichkeiten ist einer der grössten Powerlifting-Vereine Europas mit über 100 Mitgliedern zu Hause. Das sind alles Wettkampfsportler. In der Vergangenheit sind dadurch viele sehr gute Coaches zu den offenen Vereinstrainings gekommen. In Zukunft soll auch dreimal pro Woche drei Stunden ein Trainer auf der Weightlifting-Plattform sein. Jeder kann dort mitmachen. Wir arbeiten nur mit Top-Leuten. Entsprechend reicht ein «normaler» Stundenlohn nicht aus, aber gerade auf unser Team legen wir Wert und in das investieren wir natürlich.

FT: Sind Anfänger und Anfängerinnen dann auf sich allein gestellt? ▶



AP: Nein, auf keinen Fall. Wenn Anfänger zu uns kommen, erhalten sie zu Beginn ein Package an digitalen Trainingsplänen mit Erklärvideos zu den einzelnen Übungen. Ausserdem trainieren meine Angestellten auch selbst

im Gym und sind dadurch ständig vor Ort. Auch an der Rezeption sitzt immer eine Ansprechperson.

Das Coaching der Mitglieder untereinander ist auch nicht zu unterschätzen. Gehen bei der Kniebeuge die Knie nach innen, kommen sofort von drei Seiten drei Personen, die über 300 Kilo beugen, und sagen: «Hey, drück die Knie nach aussen.» Wir haben also nicht wie im normalen Studio einen Trainer auf der Trainingsfläche, aber durch die Community und Trainingsstunden der Vereine sind ständig in irgendeiner Form Personen vor Ort, die richtig Ahnung haben. Bei meiner Zielgruppe funktioniert dieses Konzept.

FT: Warum hast du ein Gym eröffnet, das sich auf Kraftsport und seine vielen Facetten fokussiert? Würdest du anderen Studios eine solche spitze Ausrichtung empfehlen?

AP: Ja, auf jeden Fall den personengeführten Gyms. In Zukunft werden die zwei Extreme von Studios bestehen bleiben: auf der einen Seite diese typischen Ketten mit relativ günstigem Angebot und auf der anderen Seite die Spezialisten, die sich auf einen konkreten Aspekt fokussieren. Gerade sie dürfen sich nicht zu sehr verwässern lassen.

Ein Fitnesscenter darf heutzutage aber nicht nur diese Spezifikation im Equipment anbieten, sondern diese auch mit anderen Aspekten unterstützen, zum Beispiel mit der Gastronomie. So kann man den Mitgliedern direkt im Gym die richtige Ernährung anbieten und das wird auch in Anspruch genommen, wie man bei uns sieht.

Ein anderer Aspekt ist zum Beispiel Merchandising, also Bekleidung, unterschiedliche Produkte, die die Community einen und



ihren Zusammenhalt, die Identifikation mit der Marke fördern. Ganz wichtig ist bei all dem aber, dass man mit der Zeit geht, sonst geht man mit der Zeit. Deswegen sollte man auch immer versuchen, auf moderne Technik zu setzen. Das sind alles Aspekte, die breit aufgestellte Gyms nicht nutzen können.

FT: Du hast eben die Identifikation mit der Marke angesprochen. Welche Rolle spielen heute noch Namen wie Joe Gold, Arnold Schwarzenegger oder Eugen Sandow?

AP: Die besten Marken setzen auf bekannte Persönlichkeiten. Leute kaufen sich diese Marken nicht, weil sie besser sind, sondern weil sie sich wie die Markenbotschafter fühlen wollen. Deswegen sind diese unglaublich wichtig. Und hier gibt es Persönlichkeiten, die die Zeit überdauern. Jeder kennt diese Personen und jeder kennt die Werte und Prinzipien, für die sie stehen. Heutzutage sollte man aber auch auf lokale Influencer setzen, die «greifbar» sind.

Schwarzenegger, Gold und Sandow sind, wenn man es so ausdrücken möchte, die überdauernden Influencer, die die Werte unserer Branche vertreten und an sich selbst bewiesen haben, was man im Leben mit Fitnessstraining erreichen kann.

FT: Nicht nur die Geschichte der Branche ist im DASGYM präsent. Ihr habt mit PROBOWL, sogar ein eigenes Restaurant. Wie wird denn das bei deinen Gästen angenommen?

AP: Seit der Eröffnung unseres Gyms gibt es das PROBOWL, unser hausinternes Restaurant und der Vorreiter des DAS-ANABOL, dem eigenständigen Restaurant ca. 500 Meter vom Gym entfernt. Aus dem PROBOWL, möchten wir nun ein Franchise machen. Ganz am Anfang hat noch meine Mama diese typischen Fitnessmahlzeiten wie Hühnerfleisch mit Reis gekocht. Bereits damals hatten wir einen Umsatz von ca. 15 000 Euro im Monat. Heute bieten wir unsere vorbereiteten Signature-Mahlzeiten an. Alternativ können unsere Mitglieder auch ihre eigenen Kreationen zusammenstellen. Mittlerweile machen wir so einen Umsatz von ca. 40 000 Euro pro Monat.

Dieses Angebot trifft genau die Nachfrage, weil man nach dem Training etwas essen will oder muss, aber das schnell und

effizient. Besonders die Powerlifter, die viel Volumen brauchen und immer hungrig sind, wissen das Angebot sehr zu schätzen.

FT: Gehen wir nochmals auf dein Kernprodukt zurück. Welche Herausforderungen siehst du in der Etablierung eines Freihantelbereichs?

AP: Naja, Freihanteltraining oder Training mit freiem Gewicht ist einfach sehr sinnvoll, weil es natürlich auch technisch und koordinativ gewisse Fertigkeiten trainiert. Im Freihanteltraining muss ich vor allem auf die Qualität und Quantität achten. Es gibt nichts Schlimmeres, als auf ein Gewicht oder eine Stange warten zu müssen. Genauso entscheidend ist der Boden, weil man einen festen Stand braucht, und der Platz. Wenn ich also auf Equipment und Umgebung achte, kann ich die Anlaufstation für alle werden, die interessiert sind an Krafttraining und Wettkämpfen. Und gerade das kann z. B. auch im Neujahrsboom ein Vorteil sein, weil es meiner Meinung nach noch zu wenige Gyms gibt, die darauf Wert legen.

FT: Gibt es in deinem Studio so etwas wie einen Neujahrsboom?

AP: Nein, in meinem Gym ist alles etwas anders. Während auch z. B. in anderen Studios die meisten Leute ab 18 Uhr kommen und die wenigsten am Wochenende, trainieren bei uns lauter «Wahnsinnige», die nur Training im Kopf haben und jede freie Zeit für noch mehr Training nutzen. Viele kommen um 5 oder 6 Uhr in der Früh. Am Wochenende ist unser Gym komplett voll. Saisonal gesehen ist es ähnlich: Während sonst die meisten Besucher eher im Winter kommen, weil sie draussen ihren Sport nicht mehr machen können, haben wir im Sommer Hochsaison – die wollen erst einmal alle geil anschauen und das Training bei uns ist eben auch ihre Sportart.

Wir haben auch bis zu 3000 Tagesgäste im Monat. Und alle wollen sie die komplette Gym-Experience. Das ist auch super Marketing für uns, weil sie ins Gym reinkommen und erst einmal mit offenem Mund stehen bleiben, sehr viele Videos machen und uns verlinken. Sie kaufen sich eine Bowl, möchten mit uns plaudern, kaufen ein T-Shirt, gehen in DASANABOL. ▶



Die Tagesgäste sind bei uns also ein sehr wichtiger wirtschaftlicher Faktor.

FT: Woher kommt es, dass ihr so viele Tagesgäste habt?

AP: Das Gym hat sich in den letzten Jahren einen guten Ruf aufgebaut und ist international bekannt. Und dabei reden wir von Wien, nicht vom Venice Beach. Und von einem Gym, das nicht 60 Jahre Geschichte genießt, sondern nur sieben Jahre. 40 Prozent der Tageskarten sind von internationalen Kunden aus z. B. Schweden, Australien, Amerika und natürlich auch Deutschland. Besonders weil dort die Fitnessbranche enorm boomt. Wir haben im Gym auch ein Hotelzimmer für den «Gym-Urlaub». Ausgelöst wird die ganze Nachfrage auch von bekannten Persönlichkeiten, vor allem von Wettkampfsportlern, die bei uns trainieren, und deren Fans zieht es dann natürlich auch zu uns. Mittlerweile sind auch 60 bis 70 Personen nur wegen der Trainingsmöglichkeiten in unserem Gym nach Wien gezogen.

FT: Man merkt, wie begeistert du bist. Gab es in den letzten paar Jahren auch Herausforderungen, denen du dich stellen musstest. Und welche Lehren hast du daraus gezogen?

AP: Man muss jeden Tag 100 Prozent professionell und ehrlich zu allen anderen und vor allem zu sich selbst sein. Die grösste Herausforderung ist meiner Erfahrung nach die zwischenmenschliche Kommunikation. Es kommt so oft zu Fehlkommunikation und Missverständnissen. Deswegen sollte man die Eigenschaft aufbauen, alles mit einer professionellen Leichtigkeit zu nehmen, ohne dabei naiv zu werden. Im Endeffekt macht es alles aber auch interessant, denn das ist der Hauptgrund, warum man sich für diesen Weg entschieden hat: Man will das Problem der Menschen, nämlich zu wenig Muskelmasse, lösen und das besser sowie schneller als die Konkurrenz.

FT: Merkst du auch, dass du als Persönlichkeit immer mehr in den Fokus gerätst?

AP: Ich würde eher sagen, dass das mittlerweile umgekehrt ist. DASGYM hat ein gewisses Eigenleben entwickelt und ist

zu einer Eigenmarke geworden, die nicht mehr so sehr von mir abhängt. Die Vervielfältigung passiert über die Social-Media-Kanäle, andere Leistungsträger oder populäre Persönlichkeiten.

FT: Ihr ruft eine monatliche Gebühr von 100 Euro auf. Wie rechtfertigt ihr diesen hohen Preis vor Neumitgliedern oder vor Interessierten?

AP: Man muss den psychologischen Aspekt sehen: Wer mehr verlangt, zeigt, dass sein Angebot mehr wert ist. Wie kann also eines der besten Gyms der Welt billig sein? Das passt nicht zusammen. Ausserdem muss ein Gym auch finanziell überleben bzw. leben können. In vielen Gyms bleibt so wenig am Ende hängen, dass die Eigentümer mit 2000 Euro jeden Monat rausgehen, wenn überhaupt – und das für einen 16- oder sogar 18-Stunden-Tag. Aber viele haben Angst, das zu verlangen, was ihnen aufgrund ihres Angebotes auch zusteht und was man, wenn man ehrlich ist, auch für Gesundheit bezahlen wollen sollte. 100 Euro hören sich auch nur viel an, weil wir 20 Euro im Kopf haben. Dabei sollten Gesundheit und Training bei jedem Menschen ein fundamentales Gewicht im Leben haben. Man sollte den Mitgliedern kommunizieren und ihnen klar machen, was mit ihrem Mitgliedsbeitrag passiert. Zum Beispiel bezahlen wir davon den Gym-Schmied, der dreimal pro Woche während des Studiobetriebs Geräte schweisst, verbessert, Veränderungen vornimmt. Es wird auch ständig neues Equipment gekauft. Und solange die Mitglieder diesen Zusammenhang sehen, sind sie auch bereit, dafür zu zahlen.

FT: Die Selbstsicherheit für euch und eure Dienstleistung drückt sich auch in eurem Namen aus: DASGYM. Wie bist du denn darauf gekommen?

AP: Das ist eine lustige Geschichte. Wir haben überlegt, was die Leute auf die Frage «Wo trainierst du?» antworten – im John Harris, im Holmes Place oder im Manhattan. Alles prägnante Namen. Und wir wollten, dass unsere Kunden darauf mit «im GYM» antworten können – auf die Nachfrage «Welches Gym?» folgt dann «Na, DASGYM.». Und das klingt sehr richtig. Gym ist ausserdem ein internationaler Begriff, den



jeder versteht. Gleichzeitig ist es, wie gesagt, ein prägnantes Statement, das zeigt, wir sind etwas Besonderes.

FT: Du hast vor einigen Jahren eine Kooperation mit gym80 gestartet.

Wie ist hier der aktuelle Stand? Wie wird die Zusammenarbeit auch in Zukunft aussehen?

AP: Wir haben Geräte für gym80 analysiert und die Mechanik mitentwickelt. Das war für uns super geil, weil es genau unsere Leidenschaft getroffen hat, nämlich Geräte produzieren. Dann haben wir die No-Bullshit-Line herausgebracht mit einem Patent auf den Load-Drop-Mechanismus. Durch Missverständnisse ist aus dieser Kooperation damals nicht das geworden, was daraus hätte werden sollen. Vor Kurzem war ich aber wieder bei Schimmy (Anm. d. Red.: Schimmy ist der Spitzname von Simal Yilmaz), dem CEO von gym80. Wir haben sehr viel geredet und uns gut verstanden. Nun überlegen wir gerade, wie wir weiterhin zusammenarbeiten können.

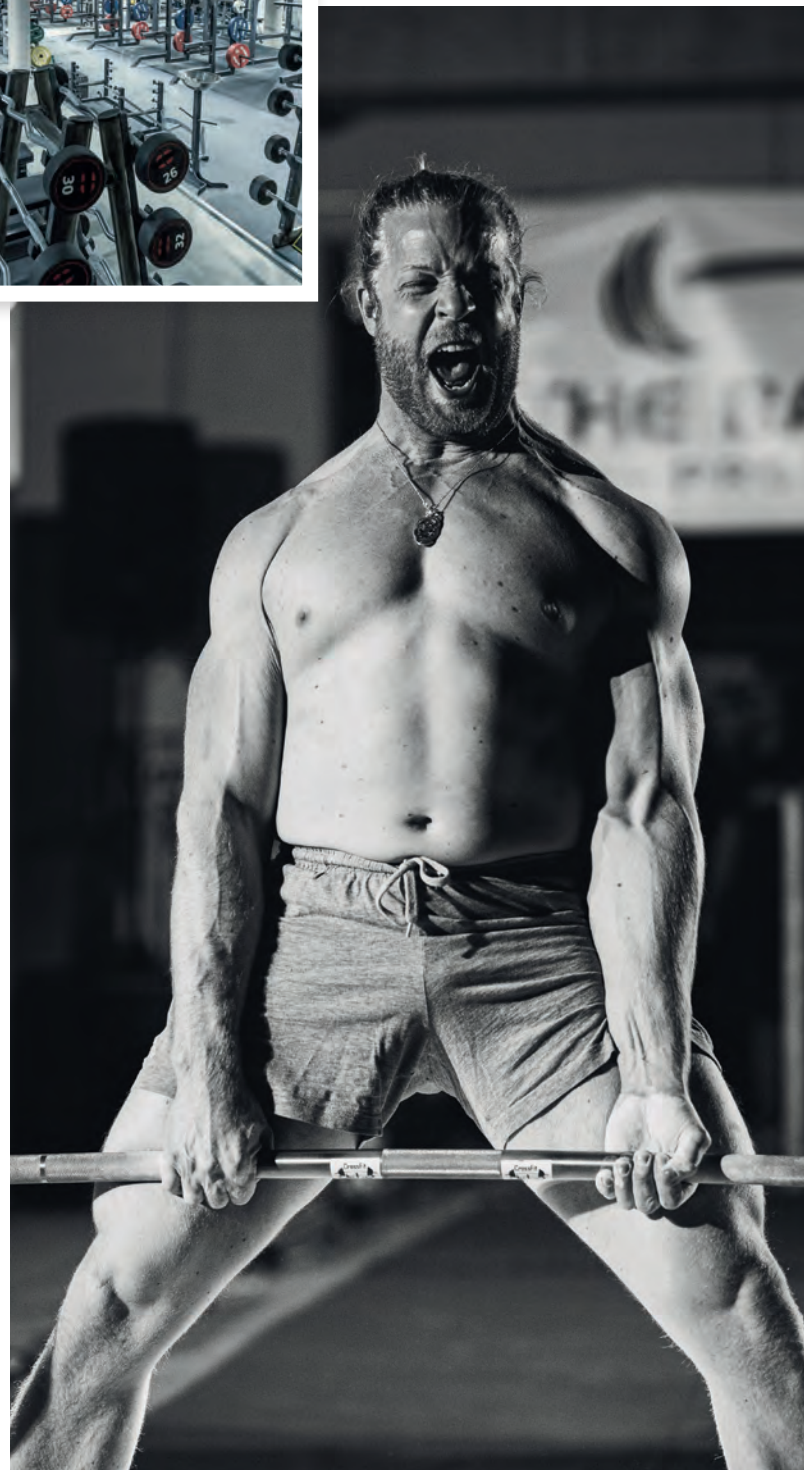
FT: Was ist für dich das Schönste am DASGYM.?

AP: Das Schönste am DASGYM. ist der Moment, wenn so viele unterschiedliche Charaktere hereinströmen und sich alles genau anschauen. Es soll das Prestigeobjekt am Markt sein und zeigen, wie ein Fitnessstudio funktioniert, was man alles integrieren und wie man eine solche Marke aufbauen kann. Darauf bin ich sehr, sehr stolz und freue mich darüber, wenn das natürlich mehr Leute anzieht, die vor allem trainieren wollen. Das ist das Allerwichtigste. ■

Andreas Pürzel

Der ambitionierte Kraftsportler hat seine Leidenschaft zum Beruf gemacht und eine Ausbildung in der Fitnessbranche absolviert. Seine Erfahrung, die er als Mitglied, Trainer und Studioleiter sammeln konnte, gibt er heute in Büchern, Seminaren, aber auch auf der Trainingsfläche im DASGYM. an Interessierte weiter.

www.intelligentstrength.net



Fitnesswirtschaft im Fokus

Erste Datenerhebung zum österreichischen Markt



schen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG). Als repräsentative quantitative Studie machen die Eckdaten wichtige Branchenkennzahlen transparent und verleihen der österreichischen Fitnesswirtschaft eine aussagekräftige «Visitenkarte» für die Kommunikation mit Interessenvertretern.

Erfahren Sie mehr über die «Eckdaten der österreichischen Fitnesswirtschaft» im Interview mit Christian Hörl ab S. 42. Der Bundesbranchensprecher gewerbliche Fitnessbetriebe im Fachverband Freizeit- und Sportbetriebe der Wirtschaftskammer Österreich (WKO) spricht hier über die Ziele der Studie und die sich daraus ergebenden Möglichkeiten für den österreichischen Fitnessmarkt.

In der Schweiz und in Deutschland liefert die Eckdatenstudie bereits seit Jahren hochinteressante Informationen zum Fitnessmarkt. Nun wird es auch erstmals die «Eckdaten der österreichischen Fitnesswirtschaft» geben. Durchgeführt wird diese Studie von der Wirtschaftskammer Österreich, dem Prüfungs- und Beratungsinstitut Deloitte und der Deut-

Sie sind Betreiber einer österreichischen Fitness- und Gesundheitsanlage? Dann nehmen Sie jetzt an der Umfrage zu den «Eckdaten der österreichischen Fitnesswirtschaft» teil und leisten Sie so Ihren Beitrag für valide Daten und eine aussagekräftige Studie.



FIT FORWARD in Saalfelden

EGYM Partnerevent zur digitalen Zukunft der Fitnessbranche



Das Netzwerktreffen der Branche fand im Vier-Sterne-Hotel Gut Brandlhof in Saalfelden am Steinernen Meer statt. Auf dem Programm standen Themen rund um die Digitalisierung der Fitness- und Gesundheitsbranche. Namhafte Referenten lieferten in ihren Vorträgen praxisnahe Lösungsansätze zu aktuellen Herausforderungen. So referierte Branchenexperte Christian Hörl über die Entwicklungen in der österreichischen Fitnessbranche, IT-Experte Konstantin Kißner (Co-Gründer entrecode GmbH) zeigte in seinem Beitrag Chancen und Risiken von Künstlicher Intelligenz für die Fitnessbranche auf und Jan Scherzer (EGYM Country Director für Österreich, die Schweiz und Deutschland) verdeutlichte, warum starke Partnerschaften und Erfolgskonzepte immer wichtiger werden.

«Fit Forward: Gemeinsam die Zukunft der Fitnessbranche gestalten und Lösungen neu denken» – unter diesem Motto hat der Fitnessgerätehersteller EGYM gemeinsam mit seinen Kooperationspartnern Matrix Fitness, seca und DSB-ONE GmbH zu einem Partnerevent am 21. November 2023 nach Saalfelden eingeladen.

Neben dem Erfahrungsaustausch mit Experten stand bei dem Event auch das Netzwerken im Mittelpunkt der Veranstaltung. Das Hotel Gut Brandlhof bot optimale Möglichkeiten, um sich beim Get-together gezielt mit Branchenkollegen zu vernetzen und über aktuelle Themen zu diskutieren.

www.egym-events.de

best **4** health

InBody 970

für Gesundheitsexperten

- präzise
- einzigartig
- genial



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

Die präziseste Körperanalyse

No Pacemaker
所有心脏起搏器患者不可
ペースメーカー等医療用の
デバイスを使用



Das Selbstbewertungstool «Grünes Audit» ist da!

Die ökologische Nachhaltigkeit rückt endlich in den Mittelpunkt des Interesses, dem sich keine Branche entziehen kann, auch nicht die Sport- und Fitnessbranche. Die Europäische Union hat sich ehrgeizige und wichtige Ziele gesetzt, um bis zum Jahr 2050 CO₂-neutral zu werden. Globale Initiativen, wie die «Sustainable Development Goals, SGD» (= Ziele für nachhaltige Entwicklung) der Vereinten Nationen, «Sports for Climate Action» des UNFCCC sowie der «Leitfaden zu Nachhaltigkeit» des Internationalen Olympischen Komitees (IOC) sorgen dafür, dass sich die Sport- und Fitnessbranche auf eine umweltfreundliche Umstellung vorbereitet.

Selbstbewertungstool für Nachhaltigkeit

Die Verbesserung der ökologischen Nachhaltigkeit in der Sport- und Fitnesswelt erfordert einen beträchtlichen Arbeitsaufwand, der oft entmutigend wirkt und dazu führt, dass die Akteure vor Massnahmen zurückschrecken. In einem bescheidenen Versuch, Fitness- und Sportakteure dabei zu unterstützen, die ersten Schritte auf ihrem Weg zu mehr Nachhaltigkeit zu gehen, arbeitet EuropeActive seit Juni 2022 mit dem «Green Audit»-Projektkonsortium an einem benutzerfreundlichen Selbstbewertungsinstrument, dessen Einführung wir mit Freude ankündigen! Das vom EU-Programm Erasmus+ mit geförderte «Green Audit»-Projekt stellt hiermit sein Selbstbewertungstool vor! Dieses wurde zusammen mit und speziell für Manager und/oder Eigentümer von Fitness- und Sportan-

lagen entwickelt und soll den Befragten einen umfassenden Einblick in sowie ein Verständnis für die aktuellen Nachhaltigkeitsbemühungen ihrer Anlage bieten und ihnen gleichzeitig Erkenntnisse für weitere Fortschritte liefern. Anhand von Multiple-Choice-Fragen führt der Fragebogen die Nutzer durch eine Bewertung der Nachhaltigkeitsleistung ihres Clubs. Ein besonderer Fokus wird hierbei auf die Treibhausgasemissionen gelegt und es wird auch ein Vergleich zwischen Fitness- und Sportclubs ähnlicher Grösse ermöglicht. Auf der Grundlage der Antworten werden ein automatischer Bericht und ein Zertifikat erstellt, die die Bewertung des Clubs veranschaulichen und wertvolle Erkenntnisse und Vorschläge für weitere Verbesserungen liefern.

Vorteile für Manager und Betreiber

Die Teilnahme an der «Green Audit»-Selbstbewertung ermöglicht es den Clubmanagern/-eigentümern, wertvolle Erkenntnisse über die Nachhaltigkeitsauswirkungen ihres Clubs zu gewinnen, ihre Leistung mit anderen Clubs zu vergleichen sowie praktische Empfehlungen und Beispiele erfolgreicher Praktiken zu erhalten, die in der Fitness- und Sportbranche zur Verringerung des Energieverbrauchs und der Treibhausgasemissionen eingesetzt werden. Das Tool enthält zudem eine Benchmark, die Befragten eine erste Vorstellung davon vermittelt, wie gut sie im Vergleich zu anderen ähnlichen Akteuren abschneiden. Je mehr Clubs die Selbstbewertung aus-

füllen und ihre Erfahrungen mitteilen, desto besser wird das Benchmarking und desto umfangreicher wird die Sammlung von Beispielen für bewährte Praktiken, von denen die gesamte Fitness- und Sportbranche profitiert.

Praxisorientierter Support statt theoretische Kontrollinstanz

Es ist wichtig, darauf hinzuweisen, dass das «Green Audit»-Selbstbewertungsinstrument nicht dazu gedacht ist, eine professionelle Auditbewertung zu ersetzen oder als solche zu dienen, sondern vielmehr als wertvolle Ressource für Clubs, die sich auf den Weg der Nachhaltigkeit begeben oder die neugierig sind, wie ihre Bemühungen im Vergleich aussehen. Dieser Punkt ist von entscheidender Bedeutung, um wettbewerbsfähig zu bleiben und umweltbewusste Kunden anzuziehen, insbesondere angesichts der zunehmenden kommerziellen Trends, die behaupten, «grün» oder «nachhaltig» zu sein.

«Greenwashing» beenden und wirklich etwas bewegen

Eine Studie der Europäischen Kommission (2020) ergab, dass ein beträchtlicher Teil der in der EU gemachten Umweltaussagen, nämlich 53,3 Prozent, entweder unklar oder irreführend waren. 40 Prozent waren sogar unbegründet. Im März

2023 nahm die Europäische Kommission einen Vorschlag für eine «Richtlinie über umweltbezogene Angaben» an, um das Problem des «Greenwashings» anzugehen, indem sie gegen falsche umweltbezogene Angaben vorgeht, die zunehmend bei Verbrauchern, die nachhaltige Produkte und Dienstleistungen suchen, beworben werden. Dem Vorschlag zufolge müssen Unternehmen, die für ihre Produkte oder Dienstleistungen eine «grüne Angabe» machen, Mindestnormen für die Begründung dieser Angaben und die Art ihrer Kommunikation einhalten. Bevor der Vorschlag für die «Richtlinie über umweltbezogene Angaben» in Kraft tritt, muss er vom Europäischen Parlament und vom Rat genehmigt werden. Die Mitgliedstaaten haben dann 18 Monate Zeit, um sie in nationales Recht umzusetzen, gefolgt von weiteren sechs Monaten, bevor die Vorschriften in Kraft treten. Auch Fitness- und Gesundheitsanlagen besitzen grosses Potenzial in Sachen Nachhaltigkeit. Wer das erkennt, kann sich vom Wettbewerb abheben und wirklich etwas bewegen. ■

Literaturliste

European Commission (Hrsg.) (2020). Environmental Claims in the EU. Inventory and reliability assessment. Final Report. Zugriff am 29.11.2023. Verfügbar unter: <https://circabc.europa.eu/ui/group/44278090-3fae-4515-bcc2-44fd57c1d0d1/library/b11ba10b-5049-4564-b47a-51a9bc9003c8/details?download=true>

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

 **echino**



SWISS
MADE



Signal für eine sichere Zukunft **INJOY-Geschäftsführer festigen Engagement**

Die beiden Geschäftsführer der Franchisemarke INJOY, Alexander Benker und Thorsten Kielmann, haben sich mit einer Beteiligung langfristig an die INJOY Quality GmbH gebunden. Durch ihr finanzielles Engagement signalisieren sie den Franchisepartnern und Mitarbeitenden Stabilität, setzen auf Wachstum und planen mehrere neue Standorte.

Alexander Benker und Thorsten Kielmann führen die Franchisemarke INJOY seit fünf Jahren in leitender Funktion.

Nach nun gut eineinhalb Jahren als Geschäftsführer in vertrauensvoller Zusammenarbeit mit dem neuen Eigentümer Lafayette Mittelstand Capital haben sie durch eine Beteiligung ihr langfristiges Engagement gefestigt. «Wir glauben fest an das Wachstum der Marke INJOY und haben zudem mit den Subbrands INJOY XPRESS und INJOY GYM AND SWIM zusätzliche Potenziale erschlossen», teilen Alexander Benker und Thorsten Kielmann mit.

Mit ihrer finanziellen Beteiligung wollen sie sowohl den Franchisepartnern als auch den Mitarbeitenden der INJOY-Zentrale sowie allen Beraterinnen und Beratern ein klares Signal für eine sichere Zukunft geben. Beide Marken sind auf Wachstumskurs. Für die bevorstehenden zwölf Monate ist die Eröffnung von insgesamt sechs neuen INJOY- und sechs bis zehn INJOY XPRESS-Standorten geplant. Bereits in der Umsetzung befinden sich die geplanten INJOY-Clubs in Garching, Kempen und Radevormwald; neue INJOY XPRESS-Clubs werden demnächst in Herdecke, Dessau und Hohenstein-Ernstthal eröffnen. Aktuell zählt der INJOY-Verband in der DACH-Region 149 Standorte.

Mit ihrem Expertenteam betreut die INJOY QUALITY GmbH 127 Franchisepartner und betreibt 22 ehemalige Clubs der schwedischen Marke Actic Fitness unter dem neuen Namen INJOY GYM AND SWIM.

www.injoy.de



Generationsspezifische Bewegungsförderung **#BEACTIVE DAY 2023 Guideline**

Der #BEACTIVE DAY hat in diesem Jahr einen generationsübergreifenden Ansatz verfolgt, um sowohl die jüngsten als auch die ältesten Altersgruppen zu mehr und verstärkt gemeinsamer körperlicher Aktivität zu bewegen. Bewegung ist für Menschen jeden Alters wichtig. Es hat sich jedoch gezeigt, dass jüngere und ältere Generationen jeweils mit spezifischen

Hindernissen konfrontiert sind und altersspezifische Bedürfnisse haben, wenn es um körperliche Aktivität geht. Aus diesem Grund bedarf es gezielter Ansätze für eine wirksame Bewegungsförderung der Generationen. Bringt man diese zusammen, kann sogar der soziale Zusammenhalt gestärkt werden.

Nach dem #BEACTIVE DAY Workshop in Budapest, bei dem Experten von Fit&Sund und Les Mills ihre Erkenntnisse über den diesjährigen Kampagnenschwerpunkt mit den Partnern des #BEACTIVE DAY 2023 austauschten, wurde der Kampagnen-Inklusionsleitfaden in Zusammenarbeit zwischen Experten und dem Projektkonsortium erstellt und in die jeweiligen Sprachen der Partner übersetzt. Der Leitfaden ist jetzt in Englisch, Französisch, Griechisch, Lettisch, Mazedonisch, Portugiesisch, Rumänisch, Serbisch und Tschechisch erhältlich. Er gibt einen Überblick über die derzeitige Verbreitung der körperlichen Inaktivität, erklärt, dass das Alter ein entscheidender Faktor für das Engagement ist, und gibt einen Überblick über die gemeinsamen Hindernisse, die jüngere und ältere Generationen davon abhalten, körperlich aktiv zu sein. Zudem zeigt die Guideline, wie Betreibende von Fitness- und Gesundheitsanlagen einen intergenerationellen Ansatz verfolgen können, um für verschiedene Altersgruppen leichter zugängliche und integrative Möglichkeiten zu schaffen, zusammenzukommen und sich körperlich zu betätigen.

www.europeactive.eu



Les Mills CEO verlässt Unternehmen

Clive Ormerod gibt Rücktritt bekannt

Les Mills CEO Clive Ormerod hat nach einer prägenden Amtszeit und einem starken Wachstum des Unternehmens seinen Rücktritt zum Ende des Jahres 2023 angekündigt. Trotz der Auswirkungen der Corona-Pandemie hat er Les Mills durch Wachstum und Innovation zu neuen Partnerschaften geführt,

etwa mit dem Sportartikelhersteller adidas. Clive Ormerod startete Anfang 2018 als Chief Marketing Officer (CMO) bei Les Mills, wo er sich sofort einen Namen machte und im Juli 2019 zum Group CEO befördert wurde. Während seiner Amtszeit hat das neuseeländische Unternehmen seine globale Präsenz durch Fitnessstudios und Instruktorinnen und Instrukto- ren deutlich ausgebaut und gleichzeitig sein digitales Geschäft skaliert, um ein Omnifitness-Erlebnis zu bieten, das den Bedürfnissen der Menschen entspricht.

«Nach sechs fantastischen Jahren bei Les Mills und einer unglaublichen Reise habe ich beschlossen, mir eine Auszeit mit meiner Familie zu nehmen und mich persönlich zu erholen, bevor ich eine neue Chance ergreife», sagt Clive Ormerod. Les Mills Executive Director Phillip Mills bedauert Clive Ormerods Rücktritt: «Er hat immenses Engagement gezeigt und dieses Unternehmen mit einem starken strategischen Fokus und einer unermüdlichen Arbeitsmoral geführt. Wir sind zwar traurig, ihn gehen zu sehen, respektieren aber seine Entscheidung und wünschen ihm alles Gute.»

www.lesmills.com



Wenn Gesundheit auf Begeisterung trifft

FIBO 2024

Immer mehr Leute zieht es in die Fitnessstudios. Wie wichtig diese Entwicklung ist, zeigen aktuelle Zahlen: Kraft- und aerobes Training kann das Risiko, an Zivilisationskrankheiten zu sterben, um bis zu 47 Prozent senken. Um noch mehr Menschen von einem aktiven Leben zu überzeugen, zeigt sich die FIBO 2024 noch grösser, gesünder und stärker. Dabei dürfen sich die Besucher auf neue Weiterbildungsformate, Experience Areas und wiederkehrende Gesichter unter den Ausstellern freuen. Als internationale Plattform für die gesamte Fitness-, Wellness- und Gesundheitsbranche bringt die FIBO viele verschiedene Communities mit unterschiedlichen Bedürfnissen zusammen. Um auf diese Bedürfnisse noch besser reagieren zu können, führt sie 2024 zum ersten Mal die Dreiteilung Expo, Education und Experience ein.

EXPO: In insgesamt zehn Hallen bildet die FIBO gemeinsam mit Ausstellern und Partnern Gesundheit in all ihren Facetten

ab und zeigt so jedem Einzelnen, wie er selbst Gesundheit leben kann.

EDUCATION: Das European Health & Fitness Forum bietet Fachbesuchern am FIBO-Vortrag zum elften Mal wertvollen Wissensvorsprung. Daran anknüpfend bietet das neu strukturierte Education Programm mit dem FIBO Campus ein so umfangreiches Weiterbildungsprogramm wie nie. Dieser umfasst u. a. den FIBO Congress, der von der DHfPG und der BSA-Akademie unter Federführung der FIBO an drei Tagen realisiert wird. Hier erhalten Fitness-Professionals Input für die tägliche Arbeit in Sport- und Gesundheitseinrichtungen und können sich über die neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse und Trends der Branche informieren.

EXPERIENCE: An vier Tagen schafft die FIBO unvergessliche Live-Erlebnisse, die die Freude an einem aktiven Leben nicht nur fühlbar, sondern auch begehrenswert machen. Dazu lädt die Group Fitness Stage in Halle 4.2 zu den neuesten Workouts und Conventions ein.

Die FIBO verfolgt die Vision einer starken und gesunden Gesellschaft und leistet als globales Netzwerk einen essenziellen Beitrag für ein langes und erfülltes Leben der Menschen. Auf der jährlich stattfindenden FIBO kommen daher alle Akteure aus den Bereichen Fitness, Wellness und Gesundheit zusammen und bilden den Hot Spot für Innovationen, Investitionen und Trends für einen aktiven Lebensstil. An vier Tagen bietet die FIBO hier neben Business, Networking und Weiterbildung auf Top-Niveau auch zahlreiche spannende und beeindruckende Live-Erlebnisse. Die nächste FIBO findet vom 11. bis 14. April 2024 in Köln statt.

www.fibo.com



Die Datenerhebung hat begonnen

«Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft 2024»

Die «Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft» ist eine jährlich stattfindende Erhebung zum deutschen Fitnessmarkt. Der Arbeitgeberverband DSSV e. V., das anerkannte Prüfungs- und Beratungsunternehmen Deloitte und die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) führen seit Jahren statistische Erhebungen zum deutschen Fitnessmarkt unter dem Titel «Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft» durch.

Diese Eckdaten stellen für die gesamte Branche einen wesentlichen Mehrwert dar, da sie allen Beteiligten umfangreiche Informations- und Planungsdaten liefern. Die Erhebung trägt zur

Erhöhung der Transparenz innerhalb der Fitnessbranche bei, von der Betreiber einer Fitness- und Gesundheitsanlage profitieren können. In Gesprächen mit Banken und Kooperationspartnern gilt sie als «Visitenkarte» der Branche. Um diese so aussagekräftig wie möglich zu gestalten, ist die Mitwirkung vieler Studiobetreiber sehr wichtig.

Die Umfrage unter den deutschen Fitness- und Gesundheitsanlagen hat begonnen und läuft noch bis zum 31. Dezember 2023. Die Ergebnisse werden dann im März 2024 veröffentlicht. www.dhfg.de/eckdaten



Drei Tage im Zeichen der Weiterbildung

FIBO Congress 2024

Weil die Kombination von Leitmesse und Fachkongress ideal für Fachbesucher ist, wird es auch 2024 parallel zur FIBO den FIBO Congress, den Fachkongress für Experten und Unternehmen aus den Themenfeldern Fitness, Prävention und Gesundheit, geben.

Wie bereits in den vergangenen beiden Jahren findet der FIBO Congress an drei von vier Messetagen der FIBO, der weltweit größten Messe für Fitness, Wellness und Gesundheit, statt. Vom 11. bis 13. April 2024 kann sich das Fachpublikum auf voraussichtlich mehr als 80 Vorträge aus den Themenbereichen Training, Management von Fitness- und Gesundheitsanlagen, Ernährung, Mental/Coaching, Betriebliches Gesundheitsmanagement und Existenzgründung freuen.

Die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und die BSA-Akademie verantworten als erfahrene Spezialisten die Organisation sowie die Durchführung des FIBO Congress unter Federführung der FIBO.

Der FIBO Congress bietet Unternehmen die Möglichkeit, Einsicht in neueste wissenschaftliche Erkenntnisse sowie aktuelle Entwicklungen innerhalb des Marktes zu erhalten. Neben dem Vortragsprogramm stehen auch die Netzwerkmöglichkeiten der Branchenangehörigen im Fokus. Weitere Informationen zum Programm sowie zu den Tickets folgen bald.

www.fibo-congress.com



Branchenpionier blickt auf sein Lebenswerk zurück

Podcast mit Albert Busek

Der Pionier der deutschen Gesundheits- und Fitnessbranche, Albert Busek, feierte im Oktober seinen 80. Geburtstag. Da er wie kein anderer über 60 Jahre lang mit grösstem Engagement die Branche prägte, blickt die BSA-Akademie auf das Leben und das Lebenswerk ihres Gründungsaters in einer Podcastfolge zurück.

In «Alles Gute zum 80. Geburtstag Albert Busek» des BSA-Podcasts «Mach dein Hobby zum Beruf» plaudert der 80-Jährige gemeinsam mit Podcast-Host Carsten Bethäuser über die vergangenen Jahrzehnte in der Bodybuilding-, Fitness- und Gesundheitsbranche, die Albert Busek massgeblich gestaltet und

nach vorne gebracht hat. Es geht um die Veränderungen und Entwicklungen der Branche – in der Vergangenheit wie auch in der Zukunft, um die Gründung der BSA-Akademie 1983 und die Wichtigkeit von Qualifikationen von Branchenangehörigen. Auch erzählt Albert Busek über die Rolle des Journalismus, sowohl für das Fortkommen der Branche als auch für ihn ganz persönlich.

Das ganze Interview hören Sie in der Folge «Alles Gute zum 80. Geburtstag Albert Busek» im BSA-Podcast «Mach dein Hobby zum Beruf». www.bsa-akademie.de



Neue Führungsspitze bei der milongroup

Bernhard-Stefan Müller wird CEO

Nach dem Gesellschafterwechsel und der Einbringung in die EasyMotionSkin Tec AG hat der deutsche Fitnessgerätehersteller milon einen Wechsel in der Geschäftsführung bekannt gegeben. Der langjährige CEO Bernd Reichle hatte im Oktober angekündigt, das Unternehmen Ende 2023 verlassen zu wollen. Sein Nachfolger wird Start-up- und Digitalisierungsexperte Bernhard-Stefan Müller, der die Geschäftsführung der milon industries GmbH mit sofortiger Wirkung übernimmt.

Nach dem Gesellschafterwechsel von Hubert Haupt zu Christian Jäger sowie der Eingliederung in die EasyMotionSkin Tec AG folgt nun der Wechsel in der Geschäftsführung. Bernd Reichle übergibt sein Amt als Geschäftsführer auf eigenen

Wunsch an Bernhard-Stefan Müller. «Bernd Reichle hat milon nachhaltig geprägt und sicher und erfolgreich geführt. Ich danke ihm sehr für sein Engagement und seine hervorragende Arbeit in den vergangenen Jahren», so Christian Keck, Verwaltungsratspräsident EasyMotionSkin Tec AG.

Bernhard-Stefan Müller, enger Vertrauter von Hauptaktionär Christian Jäger, wird künftig neben Branchenkenner Wolf Harwath die milongroup leiten: «Ich freue mich sehr auf meine neue Aufgabe hier bei milon! Schon vom ersten Tag an hat mich diese traditionsreiche Firma begeistert», sagt Bernhard-Stefan Müller.

www.milongroup.com



BSA-Akademie – Ihr Weiterbildungspartner

Berufliche Qualifikation für Mitarbeiter

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

22.02.2024–25.02.2024, «Mentaltrainer/in-B-Lizenz», München

09.03.2024–10.03.2024, «Fitnesscoach», München

14.03.2024–17.03.2024, «Fitnesstrainer/in-B-Lizenz», Wien

Weitere Infos zu den Lehrgängen finden Sie unter:

www.bsa-akademie.de



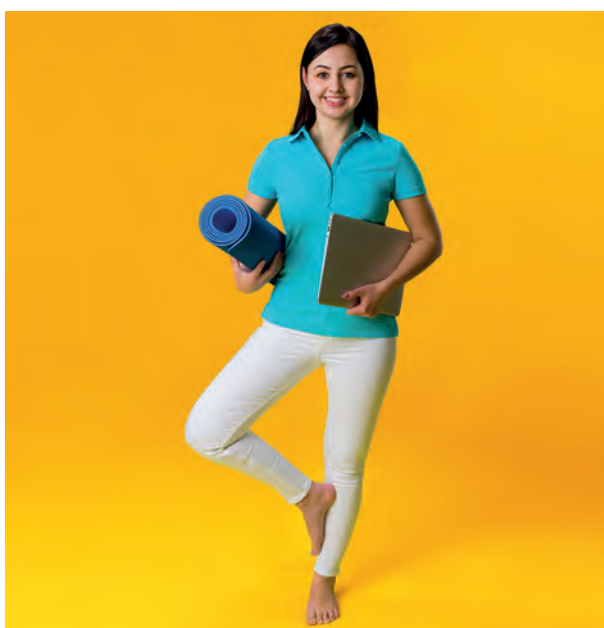
Lehrgangspaket «Personalführung für Unternehmens-/ Existenzgründer»

Mitarbeiterführung – gewusst wie!

Qualifizierte und motivierte Mitarbeitende sind essenziell für den Erfolg eines Unternehmens. Damit Existenzgründer in Sachen Unternehmensgründung wie auch im Hinblick auf Personalführung nichts dem Zufall überlassen, bietet die BSA-Akademie das Lehrgangspaket «Personalführung für Unternehmens-/Existenzgründer» an. Dieses stellt sich – mit einem Kostenvorteil von 360 Euro gegenüber Einzelbuchungen – aus den beiden Lehrgängen «Personal- und Teammanager/in» und «Existenzgründung» zusammen. In den Lehrgängen erwerben die Teilnehmenden fundierte Kenntnisse in der Mitarbeiterführung und der Leitung von Teams, während sie gleichzeitig lernen, Unternehmen der Gesundheits- und Fitnessbranche zu gründen und zu führen.

Weitere Infos zu den Lehrgangspaketen unter:

www.bsa-akademie.de/lehrgangspakete



Duales Studium an der DHfPG

B. A. Gesundheitsmanagement

Die Weltgesundheitsorganisation (WHO) geht davon aus, dass zukünftig 70 Prozent aller Todesursachen in den westlichen Industrienationen durch Lifestylrisiken wie Bewegungsmangel, Fehlernährung, Übergewicht, Rauchen und Alkoholkonsum verursacht werden – eine Entwicklung, die den Bedarf an Prävention und Gesundheitsförderung weiter steigert. Dies sind wirksame Strategien, mit denen gesundheitsrelevante Verhaltensweisen und Verhältnisse in der Gesellschaft positiv beeinflusst werden können. Der duale Bachelor-Studiengang Gesundheitsmanagement der DHfPG qualifiziert Studierende zu Spezialisten in der Prävention, die gesundheitsförderliche Massnahmen in den zentralen Handlungsfeldern Bewegung, Ernährung und Entspannung-/Stressmanagement planen, koordinieren, umsetzen und evaluieren können.

Weiterführende Infos zum Studiengang erhalten Sie unter:

www.dhfgp.de/bgm

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



Auch Geschäftsführer leben nur einmal!

Dass wir mehrere Leben führen dürfen, könnte man zumindest bei vielen Führungskräften manchmal annehmen. Leben diese doch ihr Leben hauptsächlich in ihrem Job aus. Die wenigsten würden sich trauen, daran etwas zu ändern. «Karrieren werden nach 17 Uhr entschieden» oder «Führungspositionen sind nicht teilbar» sind nur zwei Sprüche, die man immer wieder hört. Ist es also überhaupt möglich, als Führungskraft verkürzt zu arbeiten oder vielleicht mit mehreren Personen eine Führungsposition zu teilen?

Wenn ich bei meiner Coaching- und Beratungstätigkeit die Frage nach der Möglichkeit von Führungskräften in Teilzeit oder dem sogenannten Jobsharing ins Spiel bringe, sind die Reaktionen bestenfalls Verwunderung, viel häufiger aber Skepsis und Ablehnung.

Das Bild der Teilzeitarbeit passt nicht zu den Vorstellungen über Führungskräfte. Im Gegenteil, wer an Führungskräfte denkt, dem fallen eher überdurchschnittlich lange Arbeitszeiten ein. Untersuchungen bestätigen, dass Führungskräfte im Schnitt 50 bis 60 oder mehr Stunden pro Woche arbeiten. Wenn in der Vergangenheit also Teilzeinstellen angeboten wurden, war dies fast ausschliesslich für untere und mittlere Hierarchieebenen. Das waren Positi-

onen, die vergleichsweise wenig Möglichkeiten zur Weiterqualifizierung boten, schlechter bezahlt wurden und ein geringeres Ansehen genossen.

Auch bei Führungskräften sind zwei Formen der Teilzeitarbeit zu unterscheiden: die einseitige Arbeitszeitverkürzung und das Jobsharing. Im ersten Fall verringert eine Führungskraft ihre Arbeitszeit. Es entstehen in der Regel Stellen mit 60 bis 80 Prozent der Vollzeit. Die dadurch eingesparten Personalkosten können z. B. in andere Beschäftigungsverhältnisse oder in eine zugekaufte Beratung investiert werden. Dagegen reduzieren beim Jobsharing zwei Führungskräfte ihre Arbeitszeit und teilen sich eine volle Stelle. Der Arbeitsplatz bleibt auf diese Weise ganztags besetzt. Genaue Koordinati-

on, also wer wofür zuständig ist, ist in diesem Fall jedoch sehr wichtig.

Der Wunsch nach verkürzter Arbeitszeit ist da

Wenn ich Führungskräfte nach ihrer Arbeitszeit frage, so antworten viele, dass sie gern weniger arbeiten würden. Auf der anderen Seite setzen sie diesen Wunsch häufig nicht in die Tat um. Warum? Die Vorteile verkürzter Arbeitszeiten sind doch offensichtlich! Der zeitliche Spielraum für die Betreuung von Kindern, für Weiterbildung, Nebentätigkeiten oder einfach zur freien Einteilung und Erholung vergrössert sich. Das häufig starre Zeitkorsett wird gelockert. Führungskräfte in Teilzeitmodellen, die in Untersuchungen dazu befragt wurden, bestätigen diese Pluspunkte.

Sie sehen auch die Vorzüge, die sich im Arbeitsbereich selbst ergeben: Sie fühlen sich leistungsfähiger und engagierter und sind mit mehr Freude und Konzentration bei der Sache. Das hat auch Vorteile für die Betriebe: Arbeitnehmer mit reduzierter Arbeitszeit sind meistens leistungsfähiger, seltener krank und häufig flexibler einsetzbar.

Teilzeitarbeit in Führungspositionen bleibt Ausnahme

Trotzdem ist Teilzeitarbeit in der Führungsebene selten. Die Umsetzung scheitert im Einzelfall an vielen Punkten: an persönlichen Folgen, am Widerstand des Umfelds und an gesellschaftlich geprägten Denkmustern. Auf der persönlichen Ebene sind es finanzielle Einbussen, geringere Aufstiegschancen und Befürchtungen schrumpfender Verantwortung und fehlender Informationen, die für viele dagegensprechen.

Gleichzeitig ist auch klar: Wer die Arbeitszeit reduziert, der reduziert meistens die Aufgaben nicht in gleichem Umfang. Die Intensivierung der beruflichen Tätigkeit ist eher die Regel als die Ausnahme. Die stärksten Hindernisse bei der Umsetzung sind jedoch die «Fesseln im Denken». Die Vorstellung, dass lange Arbeitszeiten ein Zeugnis für Leistungsbereitschaft und Loyalität sind, ist immer noch sehr verbreitet. Dieses Denkmuster unterscheidet nicht zwischen der blossen Anwesenheit und der Qualität sowie Intensität dieser Präsenz und gibt dem neuen Zeitmodell damit keine Chance. Auch Forschungsergebnisse, die das genaue Gegenteil des aktuell herrschenden Denkmusters belegen, kommen gegen dieses Vorurteil nicht an.

Auch dass Führungskräfte den ganzen Tag für ihre Mitarbeitenden ansprechbar sein müssen oder dass die letzte Entscheidungsmacht immer in einer einzigen Hand liegen muss, ist dem Teilzeitmodell nicht förderlich. Diese Vorstellungen markieren ein traditionelles Verständnis von Führungstätigkeit, bei dem Führungskräfte vor allem Anweisungen geben und kontrollieren. Dagegen steht das heutige Führungsverständnis, in dessen Mittelpunkt Kommunikation, Koordination und Förderung der Beschäftigten stehen. Deshalb liegt die zentrale Herausforderung heute darin, die traditionellen Denkmuster zu hinterfragen, sie in der Umsetzung zu prüfen und die Handlungsspielräume dadurch zu erweitern.

Wann wird Teilzeitarbeit von Führungskräften zum Erfolg?

Sind Führungspositionen überhaupt teilbar? Die Forschung sagt Ja – aber nur unter bestimmten Bedingungen und bei gutem Zusammenspiel aller Beteiligten. Neue Arbeitszeitmodelle fordern alle Beteiligten zum Umdenken auf und machen Veränderungen der Unternehmens- und Führungskultur erforderlich.

Die Arbeitsorganisation muss neu geklärt werden und Wege für einen reibungslosen Informationsfluss müssen geschaffen werden. Dafür sind Veränderungsschritte und Absprachen nötig. Die Zuteilung der von der Führungsposition abgegebenen Aufgaben muss festgelegt werden. Dies kann sowohl intern (an Stellvertretende) wie auch extern (z. B. an eine Unternehmensberatung) erfolgen, wobei Letzteres gleichzeitig noch den Vorteil hat, dass die Aufgabe durch absolute Fachleute gelöst wird, die sicher nicht betriebsblind sind und zudem betriebsfremdes Know-how einbringen.

An dieser Stelle fällt mir die Geschichte eines Kunden ein, der mir anlässlich eines unserer Meetings anvertraute, dass er gern für ein Jahr die Traumstrassen der Welt bereisen wollte. Ich war natürlich gern bereit, ihn dabei zu unterstützen. Wir organisierten seinen Betrieb so, dass ich mit etwas stärkerem Engagement meinerseits in dieser Zeit zusammen mit seinen Leuten den Betrieb führen konnte. Als mein Kunde wieder zurückkam, lief der Club noch besser als vorher.

Es gibt jedoch auch viele andere Aufgaben, wie z. B. ein Qualitymanagement, die Mitarbeiterschulungen, das Controlling oder das Coaching der Führungs- und Bereichsleiter, die eine Unternehmensberatung übernehmen kann.

Wie viele Clubmanager habe ich doch in meiner Beratungstätigkeit schon erlebt, die zehn oder mehr Jahre im Club 150 Prozent Einsatz gebracht haben, weil sie alles selbst machen wollten, und dann von einem Moment auf den anderen «völlig ausgebrannt» ihren Club verkauft haben. Es ist auf jeden Fall für jede einzelne Führungskraft sehr wichtig, sich rechtzeitig darüber Gedanken zu machen, damit es gar nicht erst so weit kommt.

In diesem Sinne ermuntere ich Sie und wünsche Ihnen eine erfolgreiche Zukunft. ■

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 4

Reflexion statt Reflex



Mit diesem vierten Teil beende ich die Miniserie über das Denken. Wir haben dabei gesehen, dass das (Nach-)Denken die Fähigkeit ist, die den Menschen die Weltherrschaft einbrachte. Nicht die Muskelpower, sondern die Brain-Power machte gegenüber den anderen Gattungen den Unterschied. Der Mensch kann mittels Reflexion Reflexe überwinden und es für die Zukunft besser machen. Das nennt man Lernen. Ob Muskel oder Gehirn, Bildung und Training sind der Powermix «für mehr PS im Muskel und im Gehirn». Dabei gilt es zu beachten, dass jede Person die Welt durch eine andere Brille sieht. Wir sehen die Welt mit unseren Erfahrungen und die sind so unterschiedlich wie die Menschen selbst. Bei allem, was unserem Gehirn begegnet, fragt es sich: «Kenne ich das?» und – weit wichtiger – «Mag ich das?».

Nehmen wir das Thema Krafttraining. Wir als Trainer sehen dabei Entwicklung, Benefit, Schönheit und vieles mehr. Andere aber – und es ist die Mehrheit der Bevölkerung – sehen dabei Mühsal, Abscheu, Sinnlosigkeit und vieles mehr. Werner Kieser sagte einmal: «Wir verkaufen Anstrengung!» Und Anstrengung – ob beim Denken oder beim Muskeltraining – mag das Gehirn weniger. Das Gehirn nutzt bei seiner Tätigkeit gern Abkürzungen und das macht es auch pannen anfällig. Ein Beispiel: Bitte lesen Sie den folgenden Satz laut vor:

**New York in the
the winter**

Ich wette, Sie haben den Satz falsch gelesen. 80 Prozent der Menschen machen das. Probieren Sie es nochmals – ab dafür.

Seien Sie mir nicht böse, aber ich glaube noch immer, dass Sie den Satz falsch gelesen haben. Haben Sie echt New York im IM Winter gelesen? Die meisten Menschen übersehen unbewusst das zweite «the» im Satz. Lassen Sie sich den Satz von Ihren Arbeitskollegen vorlesen. Sie werden staunen. Sie sehen, das Gehirn löscht das zweite «the» und serviert dem Bewusstsein eine gekürzte Form.

Doch das Gehirn kann auch anders: Beachten Sie bitte Abbildung 1. Wetten, dass Sie nicht nur eine Erdbeere, sondern auch ein Like-Zeichen wahrnehmen? Wir können dieses Daumen-auf-Muster gar nicht ausblenden, obwohl doch nur eine Erdbeere da ist. Wir sehen, unser Gehirn lässt im ersten Beispiel etwas weg und im zweiten Beispiel fügt es etwas hinzu. Das passiert oft automatisch und unbewusst. Die Dinge sind also oft nicht so, wie sie uns das Gehirn «serviert». Ist das schlimm? Nein. Es sind nur Bad News für jene, die ihr Denken für unfehlbar halten und zum Beispiel sagen: «Ich glaube nur das, was ich sehe.» Um aber die eigene Gedankenkraft zu stärken, ist es klüger, sich zu fragen: «Wie merke ich, dass ich etwas nicht merke?» Oder: «Was könnte meiner Aufmerksamkeit entgangen sein?».

Bildung, aber auch Gespräche und vor allem Konflikte mit unseren Mitmenschen helfen uns, andere und neue Perspektiven zu erhalten. Gerade im Konflikt erkennen wir, für was unser Gegenüber einsteht. Sonst ginge er oder sie nicht in den Konflikt. Dasselbe gilt auch für Sie. Sie steigen nur in einen Konflikt ein, wenn es Ihnen wichtig ist. Konflikte sind also ein Gewinn



Abb. 1: Ein Like-Zeichen als Erdbeere oder eine Erdbeere als Like-Zeichen?

für Menschen, die sich als Lernende und nicht als Wissende begreifen. Erinnern wir uns: Es ist die Lernfähigkeit, welche die Menschen so besonders macht.

Diese Offenheit ist auch im Training gefragt. Stichwort Einsatz- vs. Mehrsatztraining. Können wir aushalten, dass es unterschiedliche Trainingsformen gibt, die den Menschen in Form bringen? Falls ich ein Mehrsatztrainingsfan bin, muss ich mir in meinem Gehirn einen Stresscocktail mixen, wenn jemand das Einsatztraining als ultimative Methode für den Muskelaufbau propagiert?

Erinnern wir uns erneut: Wir sehen nicht mit unseren Augen, sondern mit unseren Erfahrungen, die wir meist zufällig erworben haben. Solange aber nur alte Muster bzw. Reflexe in uns regieren, figurieren wir wie Roboter. Dann steuert die eigene Vergangenheit die Gefühle und Gedanken. Das ist ok, solange es stimmig für uns ist. Wenn das nicht (mehr) der Fall ist, dann ist Reflexion statt Reflex gefragt.

Jeder Mensch entwickelt sich. Die Frage ist nur, wohin die individuelle Entfaltung geht. Und **Entwicklung ist nur möglich, wenn man mit der Vergangenheit bricht**. Veränderung bedeutet im Kern: anders als bisher! Was also früher für Sie stimmte, muss es heute nicht mehr. Eine solche Feststellung ist dann nicht falsch, sondern bloss natürlich. Die Evolution arbeitet mit Veränderung und der Mensch ist ein Teil von dieser. Ob im Job, privat oder im Training: Veränderung bedeutet oft Verunsicherung. Deshalb braucht Entwicklung auch Mut. Und Mut ist wie ein Muskel – er wächst, wenn wir ihn gebrauchen.

Der folgende Satz ist essenziell: Die Qualität unserer Gedanken bestimmt die Qualität unseres Lebens. Wir sind, was wir (immer wieder) denken. Das gilt auch für das Fitnesstraining. Wir sind das, was wir immer wieder trainieren. Kein Mensch

kommt auf die Idee, dass man ohne Training eine tolle Fitness erhält. Das gilt auch für die mentale Fitness. Diese fliegt uns nicht gratis zu.

Wir alle haben einen Rucksack voller Glaubenssätze, die wir seit frühester Kindheit verfolgen. Diese sollten wir auf ihre Nützlichkeit prüfen. Als Beispiel: Wenn Sie ein Training auslassen oder ein üppiges Dessert schlemmen, dann können Sie ein schlechtes Gewissen haben – aber Sie müssen es nicht. Genau darum geht es, sich klar machen: **Ich kann so denken – ich muss es aber nicht**. Allein dieser Satz kann sehr viel innere Freiheit schenken. Wir müssen keineswegs jeden Gedanken, den unser Gehirn uns präsentiert, reflexhaft glauben.

Im Leben geht es auch darum, den Mut zu haben, das eigene Leben zu führen. Sie sind nicht auf die Welt gekommen, um die Erwartungen anderer zu erfüllen. Viele sind ständig darum besorgt, was andere über sie denken könnten. Die Komik darin besteht, dass die anderen sich oft gar keine Gedanken über uns machen, weil sie sich ständig sorgen, was andere über sie denken könnten.

Mehr Gelassenheit würde wohl den meisten Menschen guttun. Auch Ihnen? Ich wünsche Ihnen wundervolle Feiertage. ■



Eric-Pi Zürcher

Der eidg. diplomierte Fitness-Instructor und Swiss-Olympic-Konditionstrainer hat bereits als Trainer, Cheftrainer und Centerleiter in diversen Betrieben rund um Bern gearbeitet. Auch als Personal Trainer war er jahrelang selbstständig. Seit über 12 Jahren ist er hauptamtlich als Fitnesstrainer für den FC Thun tätig.

E-Mail: pierzuercher@gmail.com

Teil 1: Begriffsklärung und Badeablauf

Schwitzbäder und Schwitzen – Ratgeber

Obwohl hier in Europa die Saunabegeisterung stetig steigt, werden immer wieder viele Fragen zum richtigen Saunabaden gestellt. In den Sommermonaten ist das Schwitzen etwas, das wir lernen müssen. Zum Schwitzen in der Winterzeit erhalten Sie in dieser zweiteiligen Kolumne die richtigen Tipps und Informationen.



Fotos: Wellness Partner

Schwitzen und Wellness – das ist heute die Begegnung mit immer neuen Bezeichnungen und Schwitzbadnamen, mit neuen Anwendungen und Schwitzbadformen. Bei dieser Vielfalt muss Klarheit her und es müssen auch Anwendungshilfen folgen. Vor allem und vorab: Es sind alles «wechselwarme Bäder».

Sauna und mehr – Begriffsklarheit

In den letzten Jahrzehnten entwickelte der Wellnessmarkt eine ungeheure Dynamik. Es entstanden neue Schwitzbäder und so viele neue Schwitzbadbezeichnungen, dass Aufklärung angesagt ist.

Dampfsauna, gibt es das? Diese Wortkreation hören wir allzu häufig. Es gibt die Sauna und es gibt Dampfbäder. Die Sauna ist ein trockenes Heissluftbad mit 80 bis 90 Grad C Wärme und einer relativen Feuchte um 10 Prozent. Das Dampfbad ist lediglich 45 Grad C warm, aber 100 Prozent feucht – eigentlich ein Nebelbad. Eine Wortkombination wie «Dampfsauna» ist demnach nicht korrekt und vertretbar.

Die neueste, nicht zu akzeptierende Wortgestaltung im Markt ist «Schneesauna». Ein Irrtum und Missbrauch, der schon auf den ersten Blick als in sich falsch zu erkennen ist. Unter diesem Titel wird eine Schneekabine zur Abkühlung angeboten. In den Siebzigerjahren war es die neu ins Leben gerufene «Bio-sauna», die Furore machte und deren Wortgebrauch bis heute sehr verbreitet ist. Damals konnte man seitens des Deutschen Sauna-Bundes einen solchen Begriff in der Werbung als missbräuchlich sogar mit einer Geldbusse von 5000 DM bestrafen. Es war die Erfindung eines Westfalen, der aus der guten alten Sauna mit viel Erfolg eine multifunktionale Kabine machte, indem er einfach eine Verdampferstelle und Farblicht zusätzlich installierte. Softbad oder Ähnliches wäre die richtigere und bessere Bezeichnung für dieses Schwitzbad.

Empfohlener Badeablauf

Seitens der International Sauna Association (ISA) sind folgende Abläufe beim Schwitzbadbesuch angeraten: Eingangs wird eine Vorreinigungsdusche vorgenommen, abtrocknen und dann in die eine oder andere Schwitzkabine. Danach frische Luft (wenn möglich) und Abkühlen im Tauchbecken, unter der kalten Dusche oder am Kneipp-Schlauch. Dann warme Fussbäder oder auch wieder wechselwarm. Es folgt die Ruhephase. Wiederholungen nach eigenem Ermessen.

Für die Verweildauer existieren folgende Empfehlungen und Angaben:

- Sauna: 8–12 min, max. 15 min
- Dampfbad: ca. 15 min
- Softbäder, IR-Kabinen: 15–20 min

Grundsätzlich gilt aber die eigene Entscheidung und das subjektive Wohlbefinden. Oft wird dann die Frage gestellt, ob man die verschiedenen Angebote auch im Wechsel und beliebig nutzen kann. Ja heisst die Antwort und dazu gibt es auch eine gute wissenschaftliche Studie. Es steht also nichts

im Wege, mit dem Softbad zu beginnen, dann ins Dampfbad und mit der Sauna bei 85 bis 90 Grad C den Schwitzbadtag zu beenden. Wichtig ist nur, den Abkühlvorgang zwischendurch zu berücksichtigen.

Das gilt übrigens auch für den Whirlpool oder das Solebad! Auch das sind Überwärmungsbäder! Eine Ausnahme bilden Infrarotkabinen und deren Anwendungen. Hier ist ein kaltes Abkühlen nach dem Schwitzbad, wahrscheinlich überraschend, aus physiologischen Gründen nicht angeraten! ■

SCHWITZEN/WELLNESS – GEWUSST WO!

Schwitzen – heiss und trocken

Sauna – finnisch, Sauna – mitteleuropäisch

Schwitzen – sehr feucht und warm

Dampfbad, Hamam oder Hammam, Kaldarium, Türkisches Bad, Sudatorium, Banja

Schwitzen – etwas feucht und warm

Tepidarium, Laconicum/Laconium, Fitarium, Tylarium®, Tecaldarium®, Softbad, Sanarium®, Kräuterquelle, Saunarium, Bonarium, Finnarium, Schwitzstube

Abkühlen

Fridgidarium, Erlebnisduschen, Eisgrotte, Schneekabine

Wasser

Whirlpool, Whirlwanne, Sprudelbäder, Thermalbäder, Solebäder

Entspannen

Tractatorium, Relaxarium®, Odorium®

Diverse

Türkisches Bad, Röm.-irisches Bad, Russ.-röm. Bad, IR-Wärmestrahlungsbäder

Die Liste kann nicht vollständig sein, da ständig neue Wortkreationen entstehen.

In der nächsten Ausgabe erhalten Sie im zweiten Teil der Kolumne noch mehr nützliche Tipps sowie interessante Fakten rund ums Schwitzen.



Detlef H. Hubbert

Detlef H. Hubbert ist Diplom-Sportlehrer und Betreiber einer Saunalanlage. Er hat 25 Jahre Erfahrung in der Planung und Realisation von Wellnessanlagen. Detlef H. Hubbert ist Fachjournalist bei FSJ und sportpress.ch.



Vertrauen und Engagement – die unsichtbaren Fäden des Erfolgs

Produktiv, engagiert und motiviert

Vertrauen und Engagement sind die Basis für nachhaltigen Geschäftserfolg von Fitness- und Gesundheitsunternehmen. Wie Sie mit der richtigen Führung die Teamproduktivität ankurbeln und die Mitarbeiterentwicklung fördern, erfahren Sie in diesem Artikel.

Wie schon Konrad Adenauer sagte: «Nehmen Sie die Menschen wie sie sind, andere gibt's nicht.» Übertragen auf die Führung einer Fitness- und Gesundheitseinrichtung bedeutet dies, dass Sie aufgrund des Fachkräftemangels mit dem vorhandenen Mitarbeiterstab Ihre Ziele bestmöglich erreichen müssen –

denn trotz umfangreicher Recruitingmassnahmen können viele Stellen derzeit häufig nicht besetzt und Personalengpässe vermieden werden (Kreis, 2021; Rolli, 2022). Umso wichtiger ist es, dass Ihr bestehendes Team gut zusammenarbeitet und zusammenhält sowie in stressigen Phasen funktioniert.



- ✓ Ich bin von der Mission meines Unternehmens überzeugt (Werte-Fit).
- ✓ Ich kenne die Erwartungen an mich an meinem Arbeitsplatz genau (Transparenz).
- ✓ Die Mitglieder meines Teams teilen meine Werte (Werte-Fit).
- ✓ Ich kann bei meiner täglichen Arbeit meine Stärken nutzen (Mitarbeitereinsatz).
- ✓ Meine Teamkollegen stehen stets hinter mir (Zusammenhalt).
- ✓ Ich weiss, dass herausragende Arbeit bei uns anerkannt wird (Wertschätzung).
- ✓ Ich habe ein tiefes Vertrauen in die Zukunft des Unternehmens (Vertrauen).
- ✓ Meine Arbeit fordert mich so heraus, dass ich mich kontinuierlich weiterentwickeln kann (Weiterentwicklung/Perspektive).

Als Führungskraft ist es Ihre Aufgabe, langfristig ein Arbeitsumfeld zu schaffen, das diese Kriterien erfüllt und ein produktives Zusammenarbeiten ermöglicht. Um das zu gewährleisten, sind drei zentrale Erfolgsfaktoren entscheidend.



Das Management gibt die Richtung vor

Das Sprichwort «Der Fisch stinkt vom Kopf» beschreibt ein Problem, das von der Spitze des Unternehmens ausgeht. Für eine erfolgreiche Zusammenarbeit sind eine klare Orientierung, gemeinsame Ziele und Teamspirit essenziell – und genau hier liegt nicht selten das erste Problem. Sie müssen als Vorbild vorangehen und das Unternehmen «in ruhigen wie stürmischen Fahrwassern auf Kurs halten» – doch das gelingt nur, wenn Sie auch den nötigen Rückhalt und die Unterstützung Ihres Teams haben und alle an einem Strang ziehen. Sie haben den Führungskompass in der Hand und können mit der richtigen Mission, Vision und Zielsetzung wertvolle Orientierungsanker geben. Wichtig ist, dass Ihre Unternehmenskultur möglichst flexibel, mitarbeiternah und dennoch ergebnisorientiert ist. Geben Sie Ihrem Team den nötigen Freiraum für Eigeninitiative, Engagement und treiben Sie gemeinsame Ideen voran, denn das fördert das Zusammengehörigkeitsgefühl und stärkt langfristig die Mitarbeiterbindung.



Engagement und Loyalität sind keine Selbstläufer

Für Führungskräfte ist wichtig, immer den Überblick über alle Verantwortungsbereiche zu behalten – und das nicht nur kennzahlengetrieben, sondern auch im Hinblick auf das grosse Ganze und die Mitarbeitenden. Aber wie gelingt das und wie sichert man eine vertrauensvolle, produktive Zusammenarbeit?

Um das zu klären, sollten Sie zuallererst folgende Fragen beantworten: Wer unterstützt mich und das Unternehmen? Wer steht mir in guten wie in schlechten Zeiten zur Seite? Wer kümmert sich nicht nur um sich, sondern auch um andere und sein Umfeld?

Die Studie «The Global Study of Engagement» (Hayes, Chumney, Wright & Buckingham, 2018), die auf Befragungsergebnissen von 19 000 Beschäftigten basiert, verdeutlicht, wie eng Mitarbeiterengagement und Teamwork zusammenhängen und sich gegenseitig beeinflussen. Für engagierte und motivierte Mitarbeitende waren u. a. folgende Punkte wichtig:



Teamleiter als Leuchttürme und Multiplikatoren

Die Vision und Mission Ihres Unternehmens setzt den Kurs, doch wie sicher sind Sie, dass auch jedes Teammitglied diesen Kurs kennt und verfolgt? Je grösser das Unternehmen und je mehr Mitarbeitende/Standorte Sie haben, umso schwieriger wird es, den Überblick zu behalten und nah an allen Schnittstellen bzw. Menschen zu sein. Das nächste wichtige Bindeglied in der Führungskette sind Ihre Teamleiterinnen und Teamleiter. Sie stellen die zentrale Verbindung zwischen der Führungsebene und der Unternehmensbasis her. Diese Positionen tragen als verlängerter Arm der Geschäftsleitung in der Funktion von Multiplikatoren und Motivatoren entscheidend dazu bei, ein starkes Team zu formen. Besetzen Sie diese Stellen mit kompetenten, loyalen Teammitgliedern, die Ihren Spirit täglich vorleben, weitergeben und andere motivieren, sich aktiv einzubringen und den Betrieb gemeinsam voranzubringen. ▶



High-Performer statt nur Mitschwimmer

Hohe Leistungsbereitschaft und Motivation sind keine Selbstverständlichkeit, sondern das Ergebnis der richtigen Mitarbeiterführung. Laut Managementexperte Fredmund Malik (2019) sind dafür Vertrauen, gemeinsame Ziele sowie langfristige Mitarbeiterentwicklung und ein stärkenorientierter Einsatz wichtig. Echte Teamintegration und Motivation setzt voraus, dass Sie Ihre Teammitglieder auch wirklich kennen, einschätzen und gezielt fördern können. Was Sie sich fragen sollten: Warum habe ich die aktuellen Mitarbeiter eingestellt? Welche Stärken und Werte bringen sie mit? Sind sie aktuell auf der richtigen Position? Warum gehören sie zu meinem engsten Vertrauenskreis? Wer sind die Mitschwimmer und wer kann andere mitziehen? Warum sind einige so effizient und was können andere davon lernen? Und wer ist bereit, sich weiterzuentwickeln und zeigt neben einer hohen Leistungsbereitschaft auch soziale Kompetenz?

Achten Sie auf Mitarbeitende mit Potenzial. Wer das Zeug zum High-Performer hat, sollte auch dahingehend entwickelt werden. Es ist ein Privileg, wenn Mitarbeitende Positionen innehaben, in denen sie sich sowohl beruflich als auch persönlich weiterentwickeln können – das ist in einem dynamischen Arbeitsumfeld aber nicht immer direkt möglich. Umso wichtiger ist es, dass Sie sich regelmässig in Feedbackgesprächen austauschen, Leistung/Engagement honorieren, Wertschätzung zeigen und individuelle Entwicklungsperspektiven und Weiterbildungsmöglichkeiten bieten.



Teamegeist stärken und Emotionen zulassen

Small Talk und regelmässiger Austausch fördern die Teamarbeit – ja, Sie haben richtig gehört: Sie ermöglichen das Entdecken gemeinsamer Interessen und stärken zwischenmenschliche Beziehungen. Studienergebnisse zeigen, dass Hochleistungsteams durchschnittlich 25 Prozent mehr Zeit damit verbringen, auch mal über nicht arbeitsbezogene Themen zu sprechen und sich häufiger ausserhalb der Arbeitszeiten treffen (Sias, 1998). Dies fördert engere Freundschaften und verbessert die Zusammenarbeit. Schlussendlich ist es nicht die ununterbrochene Arbeit, sondern das Knüpfen intensiver Kontakte, das ein Team noch enger zusammenbringt und effektiver macht. Mit regelmässigen Teamevents, Workshops und Brainstorming-Meetings können Sie diese Entwicklung unterstützen. Authentizität, Verlässlichkeit, Vertrauen, Transparenz und Spass am Arbeitsplatz geben der Arbeit nicht nur einen tieferen Sinn, sondern haben auch einen positiven Einfluss auf das Wohlbefinden und die Ergebnisse der Mitarbeitenden (Sias, 1998). Gerade deshalb sollten Teammitglieder stets ein positives Verhältnis zueinander pflegen und auch offen über kritische Themen sprechen dürfen. Unterdrücken Sie negative Emotionen nicht, da dies auf Dauer sehr belastend sein kann. Der offene, konstruktive Umgang mit Emotionen kann die Teamleistung verbessern, solange dies in einem psychologisch sicheren Umfeld geschieht (van den Bosch & Taris, 2013). Man wächst bekanntlich mit seinen Aufgaben und nichts schweisst ein Team noch mehr zusam-

men als das gemeinsame Bewältigen von Herausforderungen und Problemen.



Die Qualität der kleinsten Teile ergibt in Summe den Erfolg

Nach Christian «Toto» Wolff, dem Teamchef und CEO des Mercedes-AMG PETRONAS Formula One Teams – achtmaliger Gewinner des Konstrukteurs-WM-Titels –, siegt nicht das Team mit den meisten High-Performern/Individualisten, sondern das Team, das am besten zusammenarbeitet und seine Stärken optimal nutzt (Elberse, 2023). Sie können nur Leistung bringen, wenn Ihr Team harmonisiert, jeder einzelne Mitarbeitende seine Rolle/Aufgabe kennt, Prozesse reibungslos funktionieren und sich die Teammitglieder mit ihren Stärken/Talenten ergänzen und ihren Beitrag zum grossen Ganzen leisten. Dafür legen Sie bereits bei der Einstellung den Grundstein und können auf individueller Basis durch gezielte Förderung und Weiterbildung dafür sorgen, dass jeder vom anderen bestmöglich profitiert und sich weiterentwickelt. Und das gilt auch für Sie – denn Sie können und müssen als Führungskraft nicht alles selbst tun. Suchen Sie sich die High-Performer, die Ihre Schwächen ausgleichen und setzen Sie diese geschickt ein.

Fazit

Schlussendlich liegt es an Ihnen, Ihr Team so aufzustellen und zu verstärken, dass Lücken geschlossen und bestmögliche Ergebnisse erzielt werden können. Jedes Teammitglied bringt mit seiner Generation, seinem kulturellen Hintergrund, seiner Arbeitseinstellung und seiner Qualifikation individuelle Stärken und Werte in das Unternehmen ein. Das Erkennen und Nutzen dieser individuellen Qualitäten bildet den Kern für die Entwicklung einer erfolgreichen Teamdynamik und ist eine der zentralen Führungsaufgaben von Fitness- und Gesundheitsunternehmern. ■



Jochen van Recum

Jochen van Recum ist Sportökonom, Physiotherapeut und Absolvent der renommierten Managementausbildung des Malik Instituts in St. Gallen. Er leitete über zehn Jahre Fitnesscenter, ein Gesundheitszentrum sowie mehrere Physiotherapiepraxen. Seit 2016 arbeitet er als pädagogischer Mitarbeiter und Dozent an der DHfPG sowie an der BSA-Akademie.
www.dhfpg-bsa.de

Auszug aus der Literaturliste

Elberse, A. (2023). Schwerpunkt Teams: Die Teamformel. Harvard Business manager (4), 21–29.

Hayes, M., Chumney, F., Wright, C. & Buckingham, M. (2018). The Global Study of Engagement – Technical Report. Zugriff am 16.09.2023. Verfügbar unter https://www.adp.com/-/media/adp/ResourceHub/pdf/ADPRI/ADPRI0102_2018_Engagement_Study_Technical_Report_RELEASE%20READY.ashx

Malik, F. (2019). Führen – Leisten – Leben. Wirksames Management für eine neue Welt. Frankfurt a. Main: Campus Verlag.

van den Bosch, R. & Taris, T. W. (2014). The authentic worker's well-being and performance: the relationship between authenticity at work, well-being, and work outcomes. Journal of Psychology, 48 (6), 659–681.

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

THE NEXT LEVEL. FOR EVERY BODY. MILON X

- × FREIHEIT FÜR
DEINE BEWEGUNGEN.
- × SICHERHEIT FÜR
DEIN TRAINING.
- × GESUNDHEIT FÜR
DEINEN KÖRPER.
- × ERFOLGE FÜR
DEINE MOTIVATION.

Unsere innovativen Seilzugstationen bieten Dir und Deinen Trainierenden alle Vorteile der digitalen milon Welt, vereint mit den Freiheiten des funktionellen Trainings.

Spüre es selbst und erlebe die Revolution im Seilzugtraining!

ERLEBE
MILON X LIVE
AUF DER
FIBO 2024!



Erfahre mehr über milon X!
www.milongroup.com/milonx





Assessmentstrategien in Fitness- und Gesundheitseinrichtungen

Trainingserfolge messbar machen

Mittels differenzierter Diagnostik können Veränderungen der Körperzusammensetzung sowie Verbesserungen der körperlichen Leistungsfähigkeit festgestellt werden. Wie können diese allerdings in Fitness- und Gesundheitseinrichtungen messbar gemacht werden und welche adäquaten Assessments gibt es für unterschiedliche Zielgruppen?

Foto: N.Felix/peopleimages.com – stock.adobe.com



Eine effiziente Trainingsgestaltung bei gleichzeitiger Verbesserung der körperlichen Fitness sowie Gesundheit ist für viele Trainierende der ausschlaggebende Faktor dafür, ein Training in unterschiedlichen Arten von Fitness- und Gesundheitseinrichtungen wahrzunehmen. In den Centern kann eine umfangreiche Klientel betreut werden: Sowohl inaktiven Personen kann durch eine individuelle Trainingsgestaltung der Zugang zu sportlicher Betätigung ermöglicht als auch erfahrenen Freizeit- und Breitensportlern sowie Athleten ein intensives, abwechslungsreiches und personalisiertes Training geboten werden. Die Steigerung der Leistungsfähigkeit steht allerdings unabhängig der Zielgruppe im Fokus. Die Visualisierung des individuellen Trainingserfolges durch wiederkehrende Diagnostiken ist daher einer der Schlüsselfaktoren zur Motivation

und zum Schaffen eines «Dabei-Bleiber-Motivs». Die «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2023» zeigen auf, dass mit einem Mitgliederzuwachs von 11,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahresreport und somit einer absoluten Zahl von 1,16 Millionen Mitgliedern in Schweizer Fitnessseinrichtungen ein grosser Teil der Bevölkerung daran interessiert ist, die Gesundheit sowie die körperliche Leistungsfähigkeit dauerhaft zu verbessern und einen positiven Einfluss auf den eigenen Organismus zu nehmen (swiss active, 2023).

Wie können nun allerdings Veränderungen unterschiedlicher Parameter gemessen werden und welche Diagnostiken sind im Centerkontext anwendbar? Im Folgenden soll ein exemplarischer Überblick über kompatible und umsetzbare Assessments gegeben werden. Diese können sowohl in das bestehende Angebot einer Fitness- und Gesundheitseinrichtung integriert als auch den Trainierenden in Form einer zusätzlich buchbaren Option zur Verfügung gestellt werden. Der Vorteil hierbei ist eine Erweiterung des Dienstleistungsangebotes zur Generierung zusätzlicher Einnahmen bei gleichzeitigem Mehrwert durch eine umfangreiche Dar- und Bereitstellung von Gesundheitsdaten.

DIE VISUALISIERUNG DES TRAININGSERFOLGS DURCH UNTERSCHIEDLICHE ASSESSMENTS STEIGERT DIE MOTIVATION DER MITGLIEDER.

Diagnostik der Körperzusammensetzung

Eine Diagnostik der Körperzusammensetzung erfolgt in vielen Centern bereits anhand unterschiedlicher Geräte von verschiedenen Herstellern und hat sich als Massnahme zur Darstellung der körperlichen Veränderung bewährt. Bei standardisierter Anwendung bietet die sogenannte Bioelektrische Impedanzanalyse (BIA) eine detaillierte Abbildung von Faktoren wie absoluter Fettmasse, Muskelmasse sowie prozentualem Körperfettanteil und ermöglicht eine genaue Interpretation der körperlichen Veränderungen durch das Training. Die Aufnahme weiterer Parameter wie z. B. Umfangsmessungen zur Berechnung des Taille-Hüft-Quotienten oder des Taille-Grössen-Verhältnisses sowie eine Umfangsmessung der Extremitäten an dominanten Stellen zur Darstellung des Muskelwachstums liefert ergänzende Erkenntnisse zur Bewertung des Trainingserfolges. Ebenso kann mithilfe einer Kaliperzange über die Messung der Hautfaldendicke an unterschiedlichen Körperstellen der prozentuale Körperfettanteil berechnet werden, wodurch mit niedrigem materiellem Aufwand eine spezifische und fundierte Messung des Körperfettgehaltes ermöglicht wird. Die Wahl der Diagnostik hängt hier sowohl von den Anwendern als auch von der technischen Ausstattung des Betriebes ab. Eine korrekte Anwendung der Messmethoden (z. B. Standardisierung der BIA- und Kalipermessung) ist erforderlich, um die Vergleichbarkeit der Messdaten zu gewährleisten, was als Grundlage dafür dient, den Kundinnen und Kunden ihren individuellen Trainingserfolg zu visualisieren und somit ihre Motivation für das Training zu steigern. ▶

Diagnostik der Kraftfähigkeiten

Diagnostiken der Maximalkraft sind im Kontext von zahlreichen Studien, z. B. nach einer Trainingsintervention mit Ganzkörper-Elektromyostimulation (GK-EMS) zum Einsatz gekommen, was eine beliebte Trainingsform in Mikro- und Boutique-Studios darstellt und in 13,9 Prozent der Center in der Schweiz angeboten wird. Für unterschiedliche Muskelgruppen der oberen sowie unteren Extremitäten konnten hier deutliche Leistungssteigerungen festgestellt werden (Pano-Rodriguez, Beltran-Garrido, Hernández-González & Reverter-Masia, 2019). Die Diagnostik der maximalen Kraftfähigkeit ist allerdings immer mit einem hohen gerätetechnischen Aufwand verbunden, was sowohl aus finanziellen als auch aus logistischen Gründen in vielen Betrieben nicht umsetzbar ist. Deshalb sollte bei der Diagnostik von Kraftfähigkeiten im Centerkontext auf einfache Krafttests zurückgegriffen werden.

Im Fokus der Kunden steht die Verbesserung der eigenen Leistungsfähigkeit und somit der intraindividuelle Vergleich der durchgeführten Diagnostiken vor und nach der Trainingsphase. Deshalb sind z. B. die Messung der Dauer eines Unterarmstützes, die Anzahl an Liegestützen oder an Sit-ups bereits gute Möglichkeiten, um den individuellen Trainingserfolg zu visualisieren. In Form des isometrischen Krafttests nach McGill (Esfahani, Rezaeian & Dommerholt, 2019) oder dem Kraftausdauerstest nach Spring et al. (1997) kann eine Erweiterung der diagnostischen Möglichkeiten erfolgen. Diese setzen sich aus unterschiedlichen, einfach umzusetzenden Übungen zusammen und ermöglichen den Vergleich der eigenen Leistungsfähigkeit anhand von bestehenden Normwerten. Hierdurch können den Kunden nicht nur die intraindividuellen Leistungsverbesserungen, sondern auch interindividuelle Vergleiche ihrer Leistungsfähigkeit geboten werden.

Diagnostik unspezifischer Rückenschmerzen

Rückenschmerzen stellen ein weit verbreitetes Gesundheitsproblem dar und gelten heute als Volkskrankheit – damit einher gehen volkswirtschaftliche Kosten in Milliardenhöhe. Gemäss dem Rückenreport der Schweiz 2022 hatten 88 Prozent der Bevölkerung bereits einmal in ihrem Leben Rückenschmerzen, wobei 67 Prozent der befragten Personen mehrmals im Jahr mit Rückenschmerzen konfrontiert werden. Hiervon haben des Weiteren 22 Prozent monatliche Rückenbeschwerden, 17 Prozent leiden wöchentlich daran. Die Auslöser scheinen aus Sicht der Betroffenen Muskelverspannungen (57 %), körperliche Überlastung (38 %), falsche Bewegung (37 %) sowie Stress, Sorgen und Probleme (33 %) zu sein (Mueller, 2021). Die Linderung von Rückenschmerzen ist somit ein essenzieller Teil der Gesunderhaltung und spielt gerade in der breiten Bevölkerung aufgrund des oftmals inaktiven Lebensstils eine wichtige Rolle.

Die Visuelle Analogskala (VAS) bietet eine Möglichkeit, die aktuelle Intensität von Rückenschmerzen festzustellen und ist ein – unabhängig von der maximalen muskulären Leistungsfähigkeit – verlässlicher Parameter zum Aufzeigen des Trainingserfolges: Eine zehn Zentimeter lange Linie ist auf

der linken Seite durch eine Null (kein Schmerz) und auf der rechten Seite durch eine Zehn (maximaler Schmerz) begrenzt. Es wird an der Stelle eine Markierung gesetzt, an der die Person ihre Rückenschmerzen der letzten 24 Stunden bzw. sieben Tage einordnet. Nach Ablauf eines gewissen Zeitraums, in dem die Trainingsintervention stattgefunden hat, wird die Abfrage über die Skala erneut vorgenommen. In der Folgediagnostik kann somit durch einfache Mittel eine Veränderung der subjektiv wahrgenommenen Rückenschmerzen visualisiert werden. So kann das Center den Kundinnen und Kunden ihren Trainingserfolg aufzeigen und unabhängig von kostenintensiven Diagnostiken den Mehrwert des Trainings abbilden (Berger, Ludwig, Becker, Kemmler & Fröhlich, 2020).

Fazit

Sowohl die Trainingsinhalte als auch die diagnostischen Verfahren müssen zielgruppenspezifisch angepasst werden, um potenzielle Leistungssteigerungen und Veränderungen unterschiedlicher Parameter überprüfen zu können und den Kundinnen und Kunden die Veränderung der körperlichen Leistungsfähigkeit darzustellen. Im Centerkontext sollte demnach zur Dokumentation der Leistungsentwicklung, zur Steigerung der Motivation (durch Aufzeigen der individuellen Verbesserungen) sowie zur Absicherung der Trainierenden eine adäquate Auswahl diagnostischer Möglichkeiten bestehen, um eine individuelle Betreuung zu gewährleisten. Aus ökonomischer Sicht kann das Zusatzangebot ausserdem eine Erweiterung des betriebseigenen Dienstleistungsportfolios darstellen. So bietet die Diagnostik nicht nur einen finanziellen Mehrwert, sondern stellt auch durch die Erweiterung des eigenen Kompetenzbereiches eine Abgrenzung zu anderen Mitbewerbern dar, was gerade in Ballungsgebieten im Hinblick auf die daraus resultierende branchenbezogene Konkurrenz einen Marktvorteil bedeuten kann. ■



Dr. Joshua Berger

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

www.dhfgp-bsa.com

Auszug aus der Literaturliste

Esfahani, N., Rezaeian, Z. & Dommerholt, J. (2019). The number of repetitions of the McGill tests to reliably determine core muscle endurance in subjects with and without chronic nonspecific low back pain: A cross sectional study. *Medical Science*, 23 (98), 452–461.

Mueller, A. (2021). Rückenreport 2020. Wahrnehmung von und Umgang mit Rückenschmerzen. *Schweizerische Ärztezeitung*, 102 (04), 118–120. <https://doi.org/10.4414/saez.2021.19449>

swiss active. (2023). Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2023. Zürich: swiss active.

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

Werde LES MILLS Instruktor

Starte deine Ausbildung!



safs.com

Infos &
Anmeldung

LES MILLS





Off-Season oder doch besser durchtrainieren?

Was eine Saisonpause bewirken kann

Physiologische Anpassungen im Sport entstehen durch funktionelle und strukturelle Veränderungen. Der Schlüssel hierfür liegt in der richtigen Balance zwischen Training und Erholung. Wie kann eine Off-Season-Pause die Leistung optimieren? Was heisst dies im Zusammenhang mit Impact- und No-Impact-Sportarten?

Im Kontext sportlicher Aktivitäten sind physiologische Anpassungen von zentraler Bedeutung. Durch zielgerichtetes Training werden sowohl funktionelle als auch strukturelle

Anpassungen im Körper angestoßen. Die Balance zwischen Belastung und Erholung basiert auf diesen beiden Aspekten und lässt uns schneller, stärker und ausdauernder werden.



Eine Off-Season-Pause zur richtigen Zeit kann diesen Prozess optimal unterstützen.

Funktionelle Anpassungen

Die funktionellen Anpassungen im Körper sind von entscheidender Bedeutung, um die sportliche Leistungsfähigkeit zu steigern. Dazu gehören die Verbesserung metabolischer Prozesse und die Erhöhung der Leistungsfähigkeit des kardiorespiratorischen Systems.

Metabolische Prozesse sind die chemischen Reaktionen im Körper, die die Nährstoffe aus der aufgenommenen Nahrung in Energie umwandeln. Eine effiziente Verstoffwechslung von Fett und Kohlenhydraten ist entscheidend, um die Ausdauer eines Athleten zu steigern. Wenn der Körper in der Lage ist, mehr Energie aus den vorhandenen Ressourcen zu gewinnen, kann ein Sportler länger und intensiver trainieren. Die Verbes-

serung der Sauerstoffaufnahme und -nutzung ist ein weiterer wichtiger Aspekt funktioneller Anpassungen. Der VO_{2max} -Wert, der die maximale Sauerstoffaufnahme abbildet, ist ein Indikator für die kardiorespiratorische Leistungsfähigkeit. Ein höherer VO_{2max} -Wert bedeutet, dass der Körper mehr Sauerstoff zu den Muskeln transportieren kann, was die Ausdauer und die Fähigkeit zur Bewältigung intensiver Belastungen verbessert (Bassett & Howley, 2000).

Strukturelle Anpassungen

Die strukturellen Anpassungen im Körper beziehen sich auf Veränderungen im muskuloskeletalen System. Hierzu gehören Anpassungen von Sehnen, Bändern, Knochen und Gelenken. Diese Anpassungen sind besonders relevant für Sportarten, bei denen der Bewegungsapparat stark beansprucht wird, wie beispielsweise bei «Stop and go»-Belastungen im Tennis oder beim Laufen. Die Sehnen und Bänder spielen eine entscheidende Rolle bei der sportlichen Leistungsfähigkeit. Vor allem in Disziplinen wie dem Laufsport sind diese strukturellen Aspekte essenziell, da Verletzungen oft auf mangelhafte oder überlastete Strukturen zurückzuführen sind (Kjaer, 2004).

Wechselwirkung funktioneller und struktureller Anpassungen

Es ist wichtig zu betonen, dass funktionelle und strukturelle Anpassungen nicht isoliert voneinander auftreten, sondern in enger Wechselwirkung stehen. Je nach Art und Intensität des Trainings kommt es zu einer unterschiedlichen Betonung dieser Anpassungen.

Nehmen wir das Beispiel des Herzmuskels: Funktionelle Anpassungen beziehen sich auf die Fähigkeit des Herzens, Blut effizienter zu pumpen und die Sauerstoffversorgung des Körpers zu verbessern; strukturelle Anpassungen hingegen betreffen physische Veränderungen des Herzmuskels selbst, die beispielsweise durch eine gesteigerte Elastizität des Herzwandgewebes zur Vergrößerung des Schlagvolumens führen können. Beide Arten von Anpassungen tragen gemeinsam dazu bei, die Herzleistung zu steigern.

Die Bedeutung von Trainingspausen

Die Bedeutung von Trainingspausen wird oft unterschätzt, insbesondere im Hinblick auf strukturelle Anpassungen. Während funktionelle Anpassungen relativ schnell auftreten können, benötigen strukturelle Veränderungen oft mehr Zeit.

Für Sportler in Impact-Sportarten wie Laufen, bei denen die Gelenke stark beansprucht werden, ist dies von besonderer Relevanz. Die strukturellen Anpassungen an Sehnen, Bändern und Knochen sind ein langfristiger Prozess, der Monate oder sogar Jahre in Anspruch nehmen kann.

Ein häufiges Problem ist, dass Sportler, egal ob Hobbysportler oder Profis, sich nicht ausreichend Zeit für die Erholung gönnen. Dies kann zu Überlastung und Verletzungen führen. Eine gut geplante Off-Season-Pause kann eine ideale Lösung ►

sein. Während dieser Pause hat der Körper die Möglichkeit, seine strukturellen Anpassungen aufzubauen oder vorhandene Überbelastungen abzubauen (Meeusen et al., 2013).

Anforderungen Impact- und No-Impact-Sportarten

Impact-Sportarten wie Laufen oder Basketball setzen die Gelenke und den gesamten Körper wiederholt harten Aufprallbelastungen aus. In diesen Sportarten ist die Balance zwischen strukturellen und funktionellen Anpassungen besonders knifflig. Die strukturelle Entwicklung kann oft nicht mit der funktionellen Entwicklung Schritt halten, was zu Überbelastungen und Verletzungen führen kann.

Für Sportler in No-Impact-Sportarten wie Schwimmen oder Radfahren sind die strukturellen Belastungen geringer. Daher können sie oft kürzere Trainingspausen einlegen, ohne dass die funktionellen Prozesse signifikant abnehmen. Jedoch beginnt die VO_{2max} , ein Indikator für die kardiorespiratorische Leistungsfähigkeit, bereits innerhalb von zehn bis 14 Tagen nach Trainingsunterbrechung zu sinken (Mujika & Padilla, 2000).

Für gut trainierte Athletinnen und Athleten ist es wichtig, diesen Faktor zu berücksichtigen. Dies bedeutet, dass ambitionierte Läufer in der Off-Season durch Radtraining dem Verlust der VO_{2max} entgegenwirken können.

Physiologische Erholung: ein ausbalancierter Ansatz

Jedes Training stellt einen Stressfaktor für den Körper dar und verursacht vorübergehende Störungen der Homöostase. Eine angemessene Erholung ist entscheidend, um das Gleichgewicht wiederherzustellen und dem Körper Zeit zur Anpassung zu geben.

Während funktionelle Anpassungen relativ schnell erfolgen können, benötigen strukturelle Anpassungen mehr Zeit und Sorgfalt. Kurze Trainingspausen können funktionelle Fähigkeiten rasch schwinden lassen, während strukturelle Schäden durch konstante Überbelastung weiterhin bestehen bleiben. Daher ist es wichtig, das Timing und die Dauer der Trainingspause sorgfältig zu planen und den individuellen Bedürfnissen des Athleten Rechnung zu tragen. Eine Off-Season-Pause kann für viele Athletinnen und Athleten von unschätzbarem Wert sein. Sie bietet nicht nur eine wertvolle Erholungszeit, sondern kann auch die Grundlage für eine verbesserte sportliche Leistung in der nächsten Saison schaffen. Dabei ist es wichtig, das richtige Gleichgewicht zwischen Erholung und Training zu finden, um sowohl funktionelle als auch strukturelle Anpassungen im Gleichgewicht zu halten.

Verletzungsprävention und langfristige Gesundheit

Ein weiterer Vorteil dieses erweiterten Wissens liegt in der Verletzungsprävention. Fitnesstrainerinnen und -trainer können ihre Kunden über die Bedeutung einer angemessenen Erholung und Trainingspause aufklären, um Überlastung und Verletzungen zu vermeiden. Fitnesscenter können Erholungsprogramme

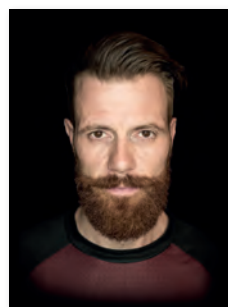
anbieten, die gezielt auf die strukturellen Anpassungen abzielen, um die Langzeitgesundheit ihrer Kunden zu fördern.

Nutzen für Trainer und Fitnesscenter

Für Fitnesstrainer und Fitnesscenter liegt der Schlüssel zum Erfolg darin, das vermittelte Wissen über physiologische Anpassungen gezielt einzusetzen, um ihren Kundinnen und Kunden dabei zu helfen, ihre sportlichen Ziele zu erreichen und Verletzungen zu vermeiden. Durch ein fundiertes Verständnis dieser Prozesse können die Trainerinnen und Trainer maßgeschneiderte Trainingspläne entwickeln und eine optimale Betreuung gewährleisten. Dies trägt nicht nur zur Gesundheit und Fitness ihrer Kunden bei, sondern auch zur Reputation und dem Erfolg ihres Unternehmens im hart umkämpften Fitnessmarkt, da das Wissen über physiologische Anpassungen einen Wettbewerbsvorteil ausmachen kann. Eine dadurch optimierte Kundenbetreuung kann nicht nur die Kundenzufriedenheit steigern, sondern auch dazu beitragen, langfristige Kundenbindungen aufzubauen und den Ruf des Unternehmens zu stärken.

Fazit

Die Kenntnis von funktionellen und strukturellen Anpassungen im Sport ist von entscheidender Bedeutung, um die sportliche Leistung zu steigern, Verletzungen zu vermeiden und langfristige Gesundheit und Fitness zu fördern. Fitnesstrainer und Fitnesscenter, die dieses Wissen gezielt einsetzen, können ihren Kunden einen unschätzbaren Mehrwert bieten und sich in einem wettbewerbsorientierten Markt abheben. Die Kombination von fundiertem Wissen, individuellem Training und einer nachhaltigen Betreuung bildet die Grundlage für sportlichen Erfolg und langfristige Gesundheit. ■



Dan Aeschlimann

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

www.safs.com

Literaturliste

Basset, D. R., & Howley, E. T. (2000). Limiting Factors for Maximum Oxygen Uptake and Determinants of Endurance Performance. *Medicine & Science in Sports & Exercise*, 32, 70–84. <http://dx.doi.org/10.1097/00005768-200001000-00012>

Kjaer M. (2004). Role of extracellular matrix in adaptation of tendon and skeletal muscle to mechanical loading. *Physiological reviews*, 84(2), 649–698. <https://doi.org/10.1152/physrev.00031.2003>

Meeusen, R., Duclos, M., Foster, C., Fry, A., Gleeson, M., Nieman, D., Raglin, J., Rietjens, G., Steinacker, J., Urhausen, A., European College of Sport Science, & American College of Sports Medicine (2013). Prevention, diagnosis, and treatment of the overtraining syndrome: joint consensus statement of the European College of Sport Science and the American College of Sports Medicine. *Medicine and science in sports and exercise*, 45(1), 186–205. <https://doi.org/10.1249/MSS.0b013e318279a10a>

Mujika, I. & Padilla, S. (2000). Detraining: loss of training-induced physiological and performance adaptations. Part I: short term insufficient training stimulus. *Sports Med.* 2000 Aug;30(2):79–87. doi: 10.2165/00007256-200030020-00002. PMID: 10966148.

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



Fitness fördert die Gesundheit

Ziel: gesund sein – was tun?

Fitness- und Gesundheitscenter bieten ein gesundheitsförderndes Umfeld. Gibt es grundlegende Fähigkeiten, die das Gesundsein garantieren? Wenn ja, welche sind es? Was können Trainer tun, um den Zustand des Gesundseins zu stabilisieren? Mit diesen Fragen setzt sich dieser Artikel auseinander.

Worin unterscheiden sich die Ziele «gesund werden», «gesund bleiben» und «gesund sein»? Gesund werden setzt voraus, dass die betroffene Person nicht gesund, d. h. krank oder verletzt ist: Rehabilitation oder Therapie ist angesagt. Gesund bleiben impliziert, dass die Person eine mögliche zukünftige Erkrankung vermeiden will: Prävention reduziert vorhandene Risikofaktoren und damit die Wahrscheinlichkeit einer Erkrankung. Gesund sein fokussiert sich auf die aktuell erlebte Gesundheit. Daraus lassen sich drei Fragen ableiten:

1. Was bedeutet «gesund sein»?
2. Welche Voraussetzungen sind nötig, um dauerhaft gesund zu sein?
3. Welche Interventionsmöglichkeiten stehen zur Verfügung, um diese Voraussetzungen zu stärken?

Das biopsychosoziale Gesundheitsmodell

Das biopsychosoziale Modell wurde 1977 vom amerikanischen Internisten und Psychiater George L. Engel (1913–1999) vorgestellt. Demzufolge beruht Gesundheit auf körperlichen, psychischen und sozialen Faktoren und deren dynamischen Wechselbeziehungen. Gesund sein ist also ein multifaktorielles Zusammenspiel des gesamten Organismus (vgl. Abb. 1). Diese komplexen Vorgänge auf verschiedenen Ebenen ganzheitlich zu erfassen und zu verstehen, ist wohl unmöglich. Wenn allerdings davon ausgegangen wird, dass sich der menschliche Organismus – wenn die Voraussetzungen gegeben sind – selbst organisiert, leistungsfähig und gesund bleibt, dann bietet das biopsychosoziale Modell Ansatzpunkte, um diese Voraussetzungen zu erkennen.

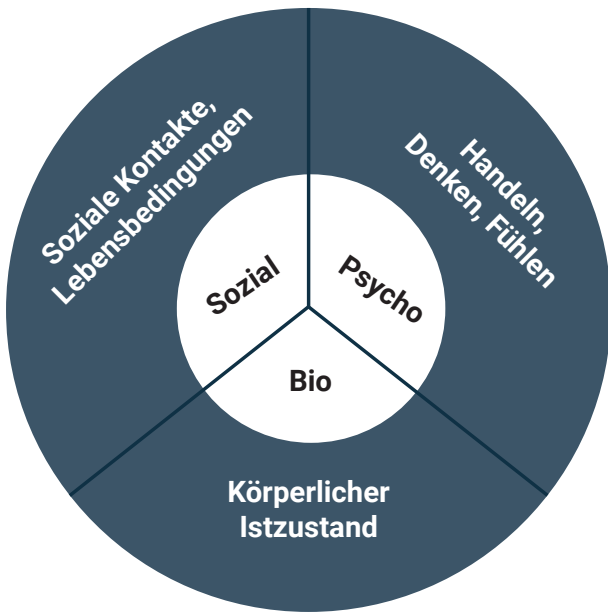


Abb. 1: Biopsychosoziales Modell

Drei grundlegende Fähigkeiten

Der Körper ist gesund, wenn seine Zellen ihre Funktionen wahrnehmen. Praktisch alle Zellarten – ausser den roten Blutkörperchen – verfügen über Mitochondrien. Diese sind für die aerobe Energieversorgung verantwortlich und an vielen Prozessen beteiligt, die für die Gesundheit wichtig sind, z. B. bei der Entgiftung und der Apoptose (Kucklinski, 2015). Mittels der Apoptose – programmierter «Selbstmord» einer Zelle – werden überflüssig gewordene, infizierte, transformierte oder verletzte Zellen eliminiert (Annesley & Fisher, 2019). Das Funktionieren der Mitochondrien bildet daher die grundlegende körperliche Voraussetzung fürs Gesundsein. Sie resultiert aus der Fähigkeit, die im Alltag benötigte Energie aerob bereitzustellen.

Die Psyche umfasst unser Denken, Fühlen und Handeln. Dysfunktionen äussern sich z. B. im Nicht-einschlafen-können, im Aus-der-Haut-fahren oder im Nicht-in-die-Gänge-kommen-können. Massgeblich beeinflusst werden diese Vorgänge durch das vegetative Nervensystem (Hasler, 2019). Es besteht aus zwei Teilen: dem Sympathikus und dem Parasympathikus, wobei der Sympathikus aktivierend und der Parasympathikus beruhigend wirkt.

Die Psyche kennt zwei gegensätzliche vegetative Zustände. Einer ist aktiv und wird als «Stress», der andere ist weitgehend passiv und wird als «Ruhe» bezeichnet. Beiden genügend Raum zu geben, bildet die psychische Voraussetzung fürs Gesundsein. Sie resultiert aus der Fähigkeit, im Alltag auf den jeweils benötigten vegetativen Zustand umzustellen.

Der soziale Faktor bezieht sich auf die Interaktion mit der Umwelt und anderen Menschen. Alfred Adler, Begründer der Individualpsychologie, formulierte drei soziale Lebensaufgaben: Gemeinschaft, Arbeit und Liebe (1912). Diese wurden später von Mosak und Dreikurs ergänzt um den «Umgang mit sich selbst» und die «Sinnfrage» (1972). Grundsätzlich will der Mensch zu einer Gemeinschaft gehören, gut und beliebt sein. Soziales Gesundsein setzt voraus, sich persönlich mit einzubringen und mit den jeweiligen Reaktionen konstruktiv umzugehen. Es resultiert aus der Fähigkeit, in den unterschiedlichsten Situationen auf ein stabiles Selbstwertkonzept zurückzugreifen (Stavemann, 2011).

Sechs Interventionsfelder für Trainer

Die folgenden Interventionsfelder wirken sich selbstverständlich auf alle Faktoren des Gesundseins aus. Zur besseren Verständlichkeit werden sie paarweise dem Körper, der Psyche oder dem Sozialen zugeordnet. ▶

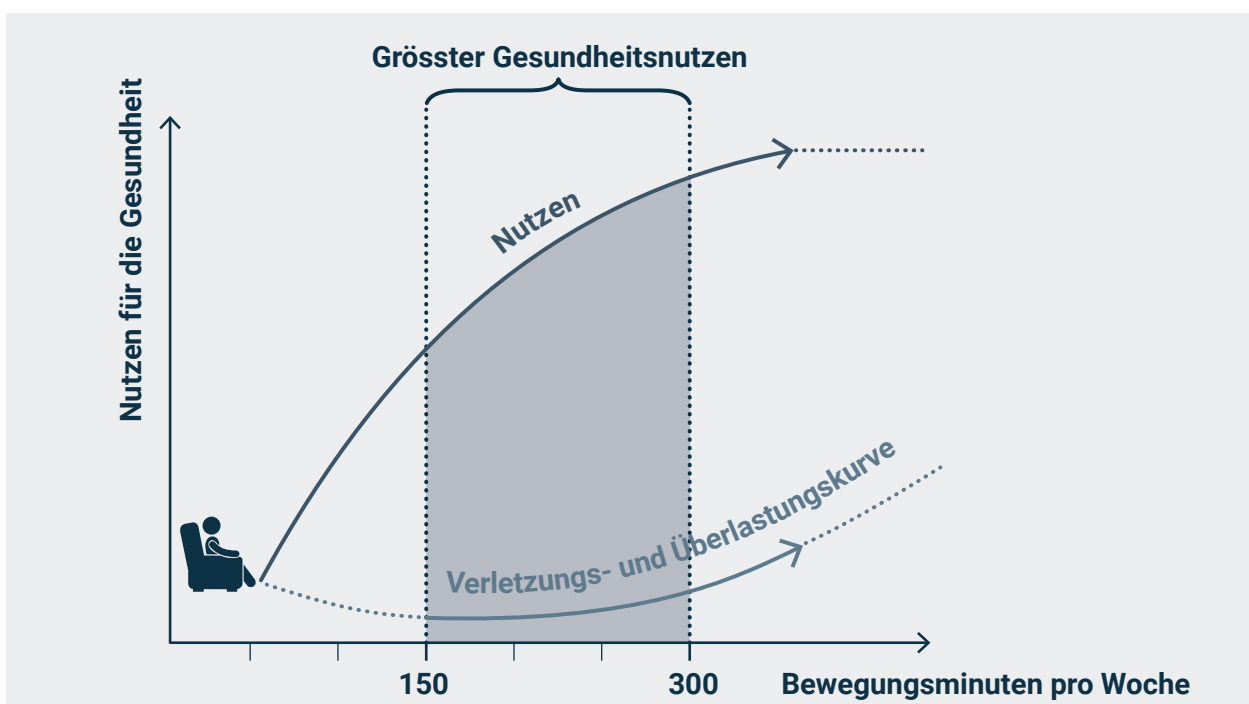


Abb. 2: Dosis-Wirkungs-Beziehung (Quelle: hepa.ch, Magglingen 2023)

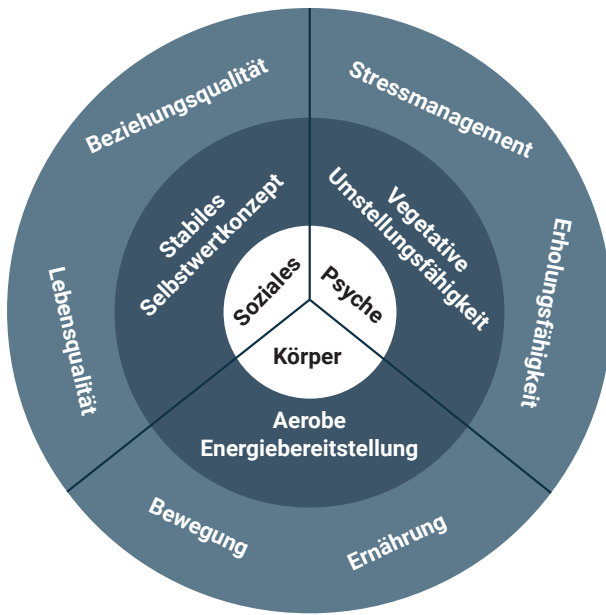


Abb. 3: Erweitertes biopsychosoziales Modell

Körper: Bewegung und Ernährung

Der körperliche Zustand wird primär durch Bewegung und Ernährung beeinflusst. Beides sind Kernkompetenzen eines Fitnesstrainers. Deshalb wird im Rahmen dieses Artikels nur kurz darauf eingegangen. Dass Training der Gesundheit nützt, ist wissenschaftlich gut belegt. Dabei stellt sich jeweils die Frage, ob sich der Bewegungsreiz anabol (aufbauend) oder katabol (abbauend) auf die trainierende Person auswirkt. Paradoxerweise ist eine Zunahme der Leistungsfähigkeit kein Indiz für stabilere Gesundheit (vgl. Abb 2). Der Hauptgrund dafür sind die begrenzten Energieressourcen: Wenn der Körper wiederholt intensive Leistungen erbringt, bleibt für Erholungsprozesse und das Immunsystem wenig übrig. Der Mensch fühlt sich eher müde als gesund (Hasler, 2019).

Allerdings nützt Training nur, wenn es auch stattfindet. Dies wiederum ist eine Frage der Motivation oder Gewohnheit. Dabei spielen vor allem psychische und soziale Faktoren eine Rolle.

Bei der Ernährung zum Gesundsein liegt der Fokus in erster Linie auf der Versorgung mit Mikronährstoffen und Wasser. Bekanntermassen gilt der Grundsatz: Nicht was auf dem Teller liegt, ist entscheidend, sondern das, was in den Zellen ankommt.

Psyche: Erholung und Stressmanagement

Das vegetative Umstellen auf Parasympathikus oder Sympathikus funktioniert meist reflexartig. Es kann bei jedem Training geübt werden: Beim Warm-up wird der Sympathikus aktiviert. Mit dem Cool-down wird auf Parasympathikus umgestellt und die Erholung eingeleitet. Wenn die beiden Elemente ritualisiert stattfinden, dann reichen mit der Zeit Ausschnitte aus diesen Ritualen, um im Alltag in den gewünschten vegetativen Zustand zu wechseln. Dies erleichtert beispielsweise einerseits das Einschlafen am Abend und andererseits das Aufstehen am Morgen.

Müdigkeit oder Stress erschweren oder verhindern sogar das Denken, Fühlen und Handeln. Wenn dies der Fall sein sollte, sind Interventionen bei der Erholung oder beim Stressmanagement sinnvoll.

Sozial: Beziehungsqualität und Sinnfrage

Trainieren im Fitnesscenter stabilisiert das Selbstwertkonzept der Mitglieder über verschiedene Kanäle (Stavemann, 2011): Es ermöglicht Erfolgserlebnisse und stärkt die Selbstwirksamkeitsüberzeugung. Feedback durch Trainerinnen und Trainer erleichtert die Selbstreflexion und -orientierung. Zudem bietet das Fitnesscenter ein soziales Umfeld mit aktiven Menschen aller Art: Jüngere und Ältere, verschiedene Geschlechter und mehr oder weniger begüterte Mitglieder treffen im «einfachen» Trainingsoutfit aufeinander. Gegenseitiger Respekt, Rücksichtnahme und Unterstützung sind meistens gegeben.

Trainer haben die Chance, Menschen miteinander bekannt zu machen, sodass sich diese rasch zugehörig fühlen. Zudem stimmen sie die Trainingsprogramme auf die Bedürfnisse und Ziele der Trainierenden ab. Im Idealfall sind sie ein Vorbild für Beziehungsgestaltung und Sinnhaftigkeit.

Fazit

Bei vereinfachter Betrachtung ermöglichen es unter anderem drei grundlegende Fähigkeiten dem Organismus, gesund zu sein: die aerobe Energieproduktion in den Mitochondrien der Zellen, die vegetative Umstellungsfähigkeit im Alltag und ein stabiles Selbstwertkonzept im sozialen Umfeld (vgl. Abb.3). Dem Trainer stehen sechs Interventionsfelder zur Verfügung, um diese Fähigkeiten zu fördern: Bewegung, Ernährung und Erholung werden meistens berücksichtigt; Stressmanagement, Beziehungspflege und die Sinnfrage bieten Chancen für die Zukunft. Insbesondere das soziale Umfeld im Fitnesscenter stellt eine einmalige Gesundheitsressource dar, die vermehrt in den Fokus gestellt werden darf. ■



Robert Winzenried

Robert Winzenried, Erwachsenenbilder mit Diplom HF, ist andragogischer Leiter der Swiss Academy of Fitness & Sports AG (SAFS). Er verfügt über 40 Jahre Erfahrung als Trainer für körperliche und mentale Fitness.

www.mentalfit.ch / www.safs.com

Literaturliste

Annesley, S. J. & Fisher, P. R. (2019). Mitochondria in Health and Disease. *Cells*, 8(7), 680. <https://doi.org/10.3390/cells8070680>

Hasler, G. (2019). Die Darm-Hirn-Connection. Revolutionäres Wissen für unsere psychische und körperliche Gesundheit (Wissen et Leben, 8. Nachdruck). Stuttgart: Schattauer.

Kuklinski, B. (2015). Mitochondrien. Symptome, Diagnose und Therapie. Bielefeld: Aurum.

Stavemann, H. H. (2020). ... und ständig tickt die Selbstwertbombe. Selbstwertprobleme erkennen und lösen. Weinheim: Beltz.

Wehrwein, E. A., Orer, H. S. & Barman, S. M. (2016). Overview of the Anatomy, Physiology, and Pharmacology of the Autonomic Nervous System. *Comprehensive Physiology*, 6(3), 1239–1278. <https://doi.org/10.1002/cphy.c150037>

qualitop

WIR GARANTIEREN QUALITÄT

QUALITÄTSLABEL FÜR FITNESS- & GESUNDHEITSFÖRDERUNG



WIRKSAMES
TRAINING



SICHERES
TRAINING



GEPRÜFTER ANBIETER



KRANKENKASSEN
ANERKANNT

Informationen & Anmeldung

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





Konzept für die Dienstleistung «Trainingsbetreuung»

Gut betreut zum Erfolg

Für die Beurteilung der Dienstleistung «Trainingsbetreuung» gibt es keine einheitlichen Kriterien, die herangezogen werden können. Da sich die Qualität der Betreuung auch in der Bewegungsqualität der Trainierenden widerspiegelt, wird nachfolgend ein exemplarisches Konzept zur standardisierten Trainingsbetreuung vorgestellt.

Die verschiedenen Label für Qualität in der Bewegungs- und Gesundheitsförderung versprechen, anhand von Normen die Qualität entsprechender Angebote differenziert aufzuzeigen. Bei genauer Betrachtung liegt der Schwerpunkt bei den beurteilten Standards in der Qualität und Sicherheit der Ausstattung, des Notfallmanagements, dem Einsatz strukturierter Formulare und der formellen Ausbildung der Mitarbeiter (Grünenfelder, 2023). Was fehlt, sind Standards für die Dienstleistung «Trainingsbetreuung». Was braucht es, um Besserung zu erlangen?

Trainingserfahrung als Basis

Die Notwendigkeit von erfahrungsgerechtem Krafttraining bildet eine Grundlage für die Dienstleistung «Trainingsbetreuung». Unter diesem Aspekt ergibt es Sinn, die Trainierenden aufgrund ihrer Trainingserfahrung einer Erfahrungsstufe wie in Tabelle 1 einzuteilen.

Kombination Erfahrungsstufe und Trainingsformel

Die Trainingsformel (Abb. 1) zeigt auf, dass es sowohl im Bereich des Trainingsinhalts als auch im Bereich der Train-

Tab. 1: Erfahrungsstufen nach Trainingserfahrung (SAFS, 2013)

Erfahrungsstufe	Trainingserfahrung
Könner	Über 36 Monate
Fortgeschrittener	Bis 36 Monate
Geübter	Bis 12 Monate
Einsteiger	Bis 6 Monate
Orientierungsstufe	Bis 1–1,5 Monate

ningsmethodik viel an die Mitglieder zu vermitteln gibt. Kombiniert man die Erfahrungsstufe mit der Trainingsformel, erhält man ein grundlegendes Trainings- und Betreuungskonzept für die ersten drei Trainingsjahre.

In den ersten sechs Wochen (Orientierungsstufe) ist das Neumitglied mit der Klärung grundlegender Fragen beschäftigt:

- Wo stehen meine Geräte?
- Wie stelle ich sie ein?
- Was bietet das Center sonst noch alles?
- Wer arbeitet und trainiert auch noch alles hier im Studio?
- Wann ist es für mich am günstigsten zu trainieren?
- Wen könnte ich noch mitnehmen?

Sind diese Fragen geklärt, geht es auf der nächsten Erfahrungsstufe darum, dass Körpergefühl der Trainierenden zu verbessern, den Nutzen zu verdeutlichen und bei Programm- anpassungen Übungsalternativen aufzuzeigen (BASPO, 2015, S. 41–44).

In der zweiten Hälfte des ersten Jahres, auf der Stufe «Geübter» geht es darum, die Ausführungsqualität zu steigern,

unterschiedliche Bewegungstempos zu erkunden und andere Organisationsformen kennenzulernen. Gegen Ende dieser Erfahrungsstufe kann die Vorfreude auf die Fortgeschrittenenstufe durch die submaximale bis maximale Ausbelastung bei sicher ausgeführten Übungen geweckt werden.

Stand im ersten Trainingsjahr das Erlernen eines breiten Übungsrepertoires im Mittelpunkt, tritt mit dem zweiten Trainingsjahr die Trainingsmethodik in den Vordergrund. Die Mitglieder erlernen die Methoden der differenzierten Kraftentwicklung und den dafür erforderlichen Grad der muskulären Ausbelastung, um die Belastungsverträglichkeit zu erhöhen. Im Folgejahr steht für den langfristigen Trainingserfolg die Trainingsplanung mit der Periodisierung auf dem Plan der Stufe «Fortgeschrittener».

Konnte alles in den ersten drei Jahren optimal umgesetzt werden, wird im weiteren Verlauf das Modell der Trainingssteuerung in partnerschaftlicher Zusammenarbeit konsequent umgesetzt, um das genetische Potenzial auszureizen. Die Tabelle 2 zeigt einen zusammenfassenden Überblick.

Sicherung der Bewegungsqualität

Der Leitsatz «Mobilität vor Technik vor Last» hat auf allen Stufen und insbesondere im ersten Trainingsjahr eine hohe Bedeutung. So ist eine gute Bewegungsqualität auf jeder Erfahrungsstufe zu erreichen und bedingt ein methodisch-didaktischer Ablauf bei der Instruktion und Korrektur durch das Trainerpersonal (BASPO, 2009, S. 37–38).

Zur Sicherung einer hohen Bewegungs- bzw. Ausführungsqualität auf allen Erfahrungsstufen empfiehlt sich ein ▶

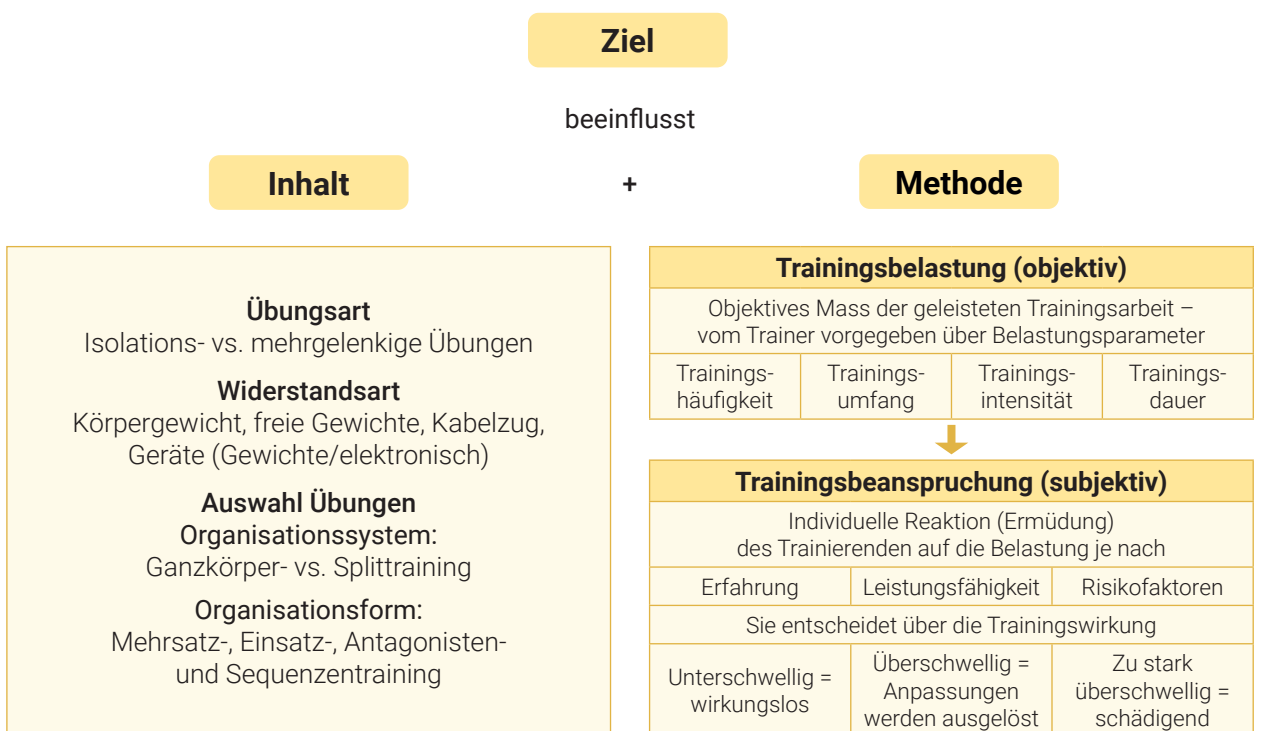


Abb. 1: Trainingsformel (SAFS, 2013)

Tab. 2: Lerninhalte gemäss Erfahrungsstufen (SAFS, 2013)

Erfahrungsstufe	OS		Einsteiger				Geübter					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. J												
Inhalt	Wo? Wie? Was? Wer? Wann?		Nutzen der Übungen verstehen und erleben Unterschied isolations- und mehrgelenkige Übungen Erste Übungsvarianten und -alternativen				Bewegungsqualität steigern Fortschritte verdeutlichen, Erfolgsergebnisse vermitteln andere Organisationsformen kennenlernen					
Methode	KKE GO/FO/LO		KKE GO/FO/LO				KKE GO/ FO/ LO Temporvariationen, am Ende einzelne Übungen mit maximaler Ausbelastung					
Erfahrungsstufe	Fortgeschrittener											
2. J	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Inhalt	Weitere Übungsvarianten und -alternativen Verschiedene Widerstandsarten											
Methode	DKE Muskelaufbau Standard IBL		KKE FO/LO	DKE Muskelaufbau progressiv ILB		KKE FO/LO	DKE Muskelaufbau intensiv ILB		KKE FO/LO	DKE IK Fitness ILB		KKE FO/LO
3. J	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Inhalt	Hohe Bewegungsqualitäten trotz maximaler Ausbelastung											
Methode	Planung Aufbauphase		Planung Leistungsphase	Planung Erholungsphase	Planung Aufbauphase		Planung Leistungsphase	Planung Erholungsphase	Planung Aufbauphase		Planung Leistungsphase	Planung Erholungsphase
	Alternativ zur oben abgebildeten linearen Periodisierung kann auch die wellenförmige Periodisierung eingeführt werden											
Erfahrungsstufe	Köner											
4.+ J	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
To do	In partnerschaftlicher Zusammenarbeit: konsequente Trainingssteuerung um genetisches Potenzial auszureizen											

Legende:

KKE = Komplexe Kraftentwicklung, Training mit mittlerer bis submaximaler Ausbelastung/Muskeler schöpfung, **GO/FO/LO** = Zielorientierungen Gesundheit, Fitness und Leistung, **DKE** = Differenzierte Kraftentwicklung, Training mit maximaler Ausbelastung, **ILB** = Individuelles Leistungsbild, Konzeption zu Belastungssteuerung, **IK** = Intramuskuläre Koordination

methodisches Vorgehen, in dem zuerst gerätespezifische Punkte wie Einstellung von Hebel- und Sitzpositionen beobachtet und kontrolliert werden. Sollten sich hier schon Abweichungen vom Optimum zeigen, ist es nur schwer möglich, eine gute Haltung einzunehmen und eine korrekte Bewegung auszuführen.

Konnten die gerätespezifischen Punkte positiv beurteilt werden, steht als nächstes die Kontrolle haltungsspezifischer Punkte wie einer guten Positionierung an, die eine korrekte Haltung des Beckens und der Wirbelsäule ermöglicht, um die zu bewegenden Gelenke in eine physiologische Stellung zu bringen und die Gelenkachsen einzuhalten.

Erst zuletzt kommt es zur Beurteilung der bewegungsspezifischen Punkte: Die Bewegungsidee sowie funktionelle Bewegungsmuster sind sichtbar, die Ausführung erfolgt über die physiologisch grösstmögliche Range of Motion, das Ausführungstempo ist kontrolliert, sodass unkontrollierte bzw. Ausweichbewegungen vermieden werden.

Bei der Gesamtbeurteilung der Bewegungsqualität bei der Ausführung von Trainingsübungen sind zusätzlich die Trainingserfahrung, das Trainingsziel sowie bisher absolvierte Sätze und Wiederholungen mit einzubeziehen, um eine individuelle Einschätzung der Qualität zu gewährleisten.

Fazit

Für die Sicherung einer hohen Trainingsqualität sind verschiedene Aspekte zu berücksichtigen. Als Basis zur praktischen Umsetzung dient das hier exemplarisch dargestellte Trainings- und Betreuungskonzept der Fitnessunternehmung. Dies kann als Orientierungshilfe für das Trainerpersonal dienen, um bei Personen unterschiedlicher Erfahrungsstufen eine hohe Betreuungsqualität zu gewährleisten. ■



Karsten Hübner

Karsten Hübner, Diplom-Sportlehrer, ist seit 1997 Dozent, Autor und Entwickler bei der SAFS. Zudem ist er Fitness Instruktor mit eidg. Fachausweis, SFV Fussball-, Futsal- und Athletiktrainer sowie Erwachsenenbildner mit eidg. Fachausweis. Er ist seit über 35 Jahren in der Fitnessbranche tätig.

www.dhfpG-bsa.com

Literaturliste

Bundesamt für Sport (Hrsg.). (2009). Kernlehrmittel Jugend+Sport. Magglingen: BASPO.
 Bundesamt für Sport (Hrsg.). (2015). Psyche. Theoretische Grundlagen und praktische Beispiele. Magglingen: BASPO.
 Grünenfelder, A. (2023). Geprüfte Strukturen und Abläufe. Zugriff am 18.10.2023. Verfügbar unter <https://qualitop.ch/de/gepruefte-strukturen-und-ablaeufe/>

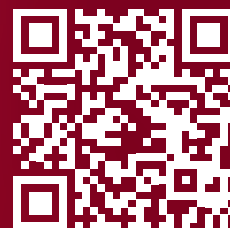
Dual Studierende –

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



Körperliche Aktivität und psychische Gesundheit

Wechselwirkungen oder Abhängigkeit?

Die Bedeutung von körperlicher Aktivität für die psychische Gesundheit hat in den letzten Jahren zunehmend an Anerkennung gewonnen. Die wissenschaftliche Forschung hat gezeigt, dass regelmässige körperliche Bewegung nicht nur die physische Gesundheit verbessert, sondern auch einen positiven Einfluss auf die psychische Gesundheit hat.

Angesichts der Prävalenz psychischer Störungen weltweit und ihrer Verbindung zu inaktiven Lebensstilen und körperlichen Begleiterkrankungen gewinnt die Förderung von körperlicher Aktivität bei Menschen mit psychischen Erkrankungen

zunehmend an Bedeutung. Regelmässige körperliche Bewegung steht in Verbindung mit einer verbesserten psychischen Gesundheit und kann präventive Effekte hinsichtlich der Entstehung verschiedener psychischer Störungen, darunter

Depressionen, Angststörungen und wahrscheinlich auch Schlafstörungen, haben. Zusätzlich zeigen sich positive Auswirkungen auf chronische körperliche Begleiterkrankungen.

Das kontinuierliche Training über mehrere Wochen hat nachweislich einen antidepressiven Effekt bei Menschen mit Depressionen (Imboden, Claussen, Seifritz & Gerber, 2022). Regelmässige körperliche Aktivität ist von entscheidender Bedeutung für die Aufrechterhaltung und Verbesserung des allgemeinen Gesundheitszustands und spielt eine wichtige Rolle in der menschlichen Entwicklung während des gesamten Lebens. Es gibt starke Evidenz für die positiven Auswirkungen von körperlicher Aktivität auf verschiedene Aspekte der Gesundheit, darunter die Gesamtmortalität, Krebserkrankungen, Herz-Kreislauf-Beschwerden, Muskeln und Knochen, Stoffwechsel sowie die neurokognitive Gesundheit.

KÖRPERLICHE AKTIVITÄT WIRKT ALS STIMMUNGS-AUFHELLER.

hinaus kann Bewegung dazu beitragen, die Angstsymptome bei Menschen mit Angststörungen zu lindern. Dies geschieht durch die Freisetzung von Neurotransmittern wie Serotonin und Dopamin, die sich positiv auf die Stimmung auswirken (Gordon, McDowell, Lyons & Herring, 2020).

Kognitive Funktionen

Neben den direkten Auswirkungen auf die Stimmung hat Bewegung auch nachweisliche Auswirkungen auf die kognitiven Funktionen. Studien zeigen, dass körperliche Akti-

vität die kognitive Funktion und das Gedächtnis verbessern kann. Die Forscher fanden heraus, dass durch regelmässiges körperliches Training die Grösse des Hippocampus zunimmt, einer Region im Gehirn, die eng mit dem Gedächtnis und kognitiven Funktionen verbunden ist. Diese Verbesserungen in der Gehirnstruktur gingen mit einer besseren Gedächtnisleistung einher (Erickson et al., 2011).

Körperliche Aktivität umfasst jegliche Art von Bewegung, die den Energieverbrauch erhöht, indem die Skelettmuskulatur beansprucht wird. Ihre Effektivität wird anhand von Faktoren wie Häufigkeit, Dauer, Intensität und Umfang pro Woche gemessen und gesteuert. Gesundheitsfördernde körperliche Aktivität bezieht sich auf Bewegungsformen, die die Gesundheit fördern und gleichzeitig das Risiko von Verletzungen minimieren (Miko et al., 2020).

REGELMÄSSIGE BEWEGUNG VERBESSERT DIE KOGNITIVE FUNKTION.

Soziale Integration und soziale Unterstützung

Sportliche Aktivitäten können auch soziale Vorteile bieten, die sich positiv auf die psychische Gesundheit auswirken. Die Teilnahme an Gruppenaktivitäten oder die Mitgliedschaft in Sportvereinen fördert die soziale Integration und kann ein Gefühl der Zugehörigkeit vermitteln. Die soziale Unterstützung durch

Gleichgesinnte kann dazu beitragen, Einsamkeit und Isolation zu reduzieren, was wiederum das psychische Wohlbefinden fördert (Wicker & Frick, 2015).

Freisetzung von Hormonen

Die Freisetzung von Glückshormonen stellt eine der bekanntesten Verbindungen zwischen körperlicher Aktivität und psychischer Gesundheit dar. Endorphine sind körpereigene Substanzen, die als natürliche Schmerzmittel und Stimmungsaufheller fungieren. Körperliche Aktivität, insbesondere aerobes Training, führt zur vermehrten Ausschüttung von Endorphinen. Dies kann dazu beitragen, Stress abzubauen, Angstzustände zu reduzieren und das allgemeine Wohlbefinden zu steigern (Dahmen, 2017).

TRAINIEREN IM FITNESSCENTER BIETET SOZIALE VORTEILE.

Schlafqualität und Erholung

Eine weitere wichtige Komponente der psychischen Gesundheit ist die Qualität des Schlafes und der Erholung. Regelmässige Bewegung kann die Schlafqualität verbessern, indem sie die Zeit, die man zum Einschlafen benötigt, reduziert und die Schlafdauer verlängert. Ein erholsamer Schlaf ist entscheidend für die Regeneration des Gehirns und die Bewältigung von Stress.

Prävention und Therapie

Die oben genannten Effekte der körperlichen Aktivität auf die psychische Gesundheit deuten darauf hin, dass Bewegung sowohl in der Prävention als auch in der Therapie von psychischen Störungen

Stress und Angst sind weit verbreitete psychische Gesundheitsprobleme in unserer Gesellschaft. Die regelmässige Ausübung von Sport kann helfen, diese Belastungen zu reduzieren. Während körperlicher Aktivität wird die Produktion von Stresshormonen wie Cortisol reguliert, was zu einer Stressreduktion führt. Darüber

eine wichtige Rolle spielen kann. Eine aktive Lebensweise kann dazu beitragen, das Risiko für die Entwicklung von ▶



Depressionen, Angststörungen und anderen psychischen Erkrankungen zu reduzieren. In einigen Fällen kann Bewegung auch als ergänzende Therapie eingesetzt werden, um die Symptome zu lindern und die Genesung zu unterstützen (Schulz, Meyer & Langguth, 2012).

Die Rolle von Fitnesscentern: ein salutogenetischer Ansatz

Fitnesscenter spielen eine wichtige Rolle bei der Förderung der psychischen Gesundheit, da sie einen idealen Ort bieten, um körperliche Aktivität auszuüben und viele der salutogenetischen Prinzipien umzusetzen:

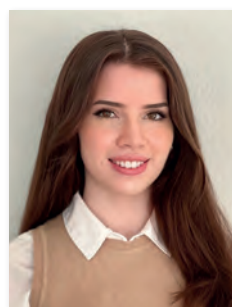
1. **Sinnhaftigkeit:** Fitnesscenter bieten eine Vielzahl von Trainingsmöglichkeiten und Aktivitäten, die es den Menschen ermöglichen, ihre individuellen Gesundheitsziele zu verfolgen. Die Verbindung zwischen körperlicher Aktivität und der Verbesserung der psychischen Gesundheit kann den Mitgliedern einen tiefen Sinn vermitteln, da sie erkennen, wie ihre Anstrengungen ihre Gesundheit und ihr Wohlbefinden verbessern.
2. **Kohärenz:** In Fitnesscentern haben Mitglieder die Möglichkeit, ein besseres Verständnis für verschiedene Aspekte ihrer Gesundheit zu entwickeln, einschliesslich ihrer körperlichen Fähigkeiten, Ernährung und Stressbewältigung. Professionelle Trainer in Fitnesscentern können dazu beitragen, dieses Verständnis zu vertiefen und die Zusammenhänge zwischen körperlicher Aktivität und psychischer Gesundheit aufzudecken.
3. **Stressbewältigung und Widerstandsfähigkeit:** Fitnesscenter bieten nicht nur die Möglichkeit zur körperlichen Aktivität, sondern auch zur Entspannung und Stressbewältigung. Yogakurse, Entspannungsbereiche und andere stressreduzierende Aktivitäten sind oft in Fitnesscentern verfügbar und können zur Förderung der psychischen Widerstandsfähigkeit beitragen.

4. **Selbstwirksamkeit und Eigenverantwortung:** Mitglieder von Fitnesscentern werden ermutigt, ihre eigenen Trainingspläne umzusetzen und ihre Gesundheitsziele selbstständig zu verfolgen. Dies fördert ein Gefühl der Selbstwirksamkeit und Eigenverantwortung, da Menschen erkennen, dass sie die Kontrolle über ihre Gesundheit haben und positive Veränderungen bewirken können.

5. **Soziale Unterstützung und soziale Interaktionen:** Fitnesscenter schaffen eine soziale Umgebung, in der Menschen mit ähnlichen Interessen zusammenkommen können. Gruppenkurse, Trainingspartner und die Möglichkeit, Gleichgesinnte kennenzulernen, fördern soziale Unterstützung und soziale Interaktionen, die für die psychische Gesundheit von grosser Bedeutung sind.

Fazit

Es lässt sich sagen, dass die Wechselwirkung zwischen körperlicher Aktivität und psychischer Gesundheit komplex ist. Die vorliegenden wissenschaftlichen Erkenntnisse deuten jedoch darauf hin, dass Bewegung eine wichtige Rolle bei der Förderung und Aufrechterhaltung der psychischen Gesundheit spielt. Dies geschieht durch die Freisetzung von Glückshormonen, die Reduktion von Stress und Angst, die Verbesserung der kognitiven Funktionen sowie durch soziale Integration und Erholung. Fitnesscenter stellen eine ideale Plattform dar, um diese Prinzipien in die Praxis umzusetzen, indem sie nicht nur die Möglichkeit zur körperlichen Aktivität bieten, sondern auch zur Stärkung des Selbstbewusstseins, zur Entwicklung eines tieferen Verständnisses für die Gesundheit und zur Schaffung sozialer Verbindungen beitragen, die das psychische Wohlbefinden fördern. Es ist jedoch wichtig zu betonen, dass körperliche Aktivität nicht als Ersatz für professionelle psychologische Behandlung angesehen, sondern als Teil eines ganzheitlichen Ansatzes zur Förderung der psychischen Gesundheit verstanden werden sollte. ■



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

Auszug aus der Literaturliste

Gordon, B. R., McDowell, C. P., Lyons, M. & Herring, M. P. (2020). Resistance exercise training for anxiety and worry symptoms among young adults: a randomized controlled trial. *Scientific Reports*, 10, 17548. <https://doi.org/10.1038/s41598-020-74608-6>

Imboden, C., Claussen, M. C., Seifritz, E. & Gerber, M. (2022). Die Bedeutung von körperlicher Aktivität für die psychische Gesundheit. *Praxis*, 110 (4), 186–191. <https://doi.org/10.1024/1661-8157/a003831>

Kredlow, M. A., Capozzoli, M. C., Hearon, B. A., Calkins, A. W., & Otto, M. W. (2015). The effects of physical activity on sleep: a meta-analytic review. *Journal of behavioral medicine*, 38(3), 427–449. <https://doi.org/10.1007/s10865-015-9617-6>

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

QualiCert

CERTIFIED QUALITY



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



[quali-cert.ch](https://www.quali-cert.ch)



Ihr professioneller Ansprechpartner für die Zertifizierung von Fitnesscentern und Kursanbietenden.



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



Über 25 Jahre Erfahrung.

Forschungsergebnisse im Fokus

Wissenschaft für die Trainingspraxis

Überzeugende Servicequalität bieten

Quality of service in gyms - fitness centers: literature review

Ein aktueller Review ging der Frage nach, welche Faktoren die wahrgenommene Servicequalität von Fitnesscentern und damit auch die langfristige Kundenzufriedenheit beeinflussen.

Im Rahmen der Literaturrecherche wurden dazu die Datenbanken EBSCOhost, Scopus, Redalyc, Dialnet, DOAJ, Physical Therapy & Sports Medicine, ProQuest, SPORTDiscus und Google Scholar durchsucht. Unter Berücksichtigung umfangreicher Ein- und Ausschlusskriterien wurden 60 Paper/Studien in die Analysen einbezogen. Laut den Ergebnissen waren ein geschultes und qualifiziertes Trainerteam, ein ansprechendes und sicheres Trainingsumfeld, moderne und zeitgemässe Geräte, ein abwechslungsreiches Trainings-/Kursangebot, faire Preismodelle sowie flexible Öffnungszeiten relevante Faktoren, die die wahrgenommene Servicequalität positiv beeinflussten.

Der Review bietet Fitnesscenterbetreibenden nützliche Impulse, wie die Servicequalität gesteigert werden kann. Die grosse Herausforderung besteht darin, Mitgliedern ganzheitliche Trainingserlebnisse zu bieten, die motivieren/begeistern, und Kunden langfristig an das Unternehmen zu binden.



Literaturliste

Herrán, J. M. R. & Villavicencio, V. A. O. (2023). Quality of service in gyms - fitness centers: literature review. *The Intercontinental Journal of Sport Management (Revista Intercontinental de Gestão Desportiva - RIGD)*, 13(3), e110065.

EMS-Training für alle Mitgliedergenerationen

Influence of a long-term WB-EMS intervention on parameters of body composition and physical performance among individuals of different age decades

Lebenslanges Training spielt eine zentrale Rolle beim Aufbau/Erhalt der Gesundheit. Welchen Einfluss Ganzkörper-Elektromyostimulation (WB-EMS) auf die Körperzusammensetzung und ausgewählte Leistungsparameter von unterschiedlichen Altersgruppen hat, untersuchte diese Studie.

An der 24-wöchigen Trainingsintervention nahmen Probanden aus den Altersdekaden 20 bis 80 teil. Es wurden Vor-/Nachuntersuchungen durchgeführt. Verglichen wurden Körperfettanteil, Skelettmuskelmasse sowie zahlreiche Kraftparameter, die in einem Muskelveränderungsindex (MCI) zusammengefasst wurden. Alle Probanden profitierten vom WB-EMS-Training und es konnte eine positive Veränderung beim MCI in allen Altersgruppen nachgewiesen werden (20: +12,02 %; 30: +6,59 %; 40: +6,85 %; 50: +3,96 %; 60: +10,95 %; 70: +20,26 %; 80: +20,86 %).

Die Studie unterstreicht, dass WB-EMS-Training eine effektive und zeiteffiziente Trainingsform für alle Altersklassen darstellt, um die muskuläre Leistungsfähigkeit zu steigern und gesund zu bleiben.



Literaturliste

Berger, J., Janowicz, E., Ludwig, O., Weineck, M., Kemmler, W. & Fröhlich, M. (2023). Influence of a long-term WB-EMS intervention on parameters of body composition and physical performance among individuals of different age decades between 19 and 81 years. *Scientific Journal of Sport and Performance*, 2 (4), 514–526.

Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung

mit eidg.
Fachausweis



JETZT
STARTEN

safs.com

Infos &
Anmeldung





Mentale Fitness fördern

Was es bedeutet, mental fit zu sein

Wer mental fit ist, nimmt Herausforderungen an und fühlt sich in der Lage, mit Veränderungen und Stress umzugehen, ganz unabhängig davon, was der Alltag bringt (TK-Stressstudie 2021). Wer mental fit ist, kann sich jederzeit ins Bewusstsein rufen, welche positiven Aspekte es in der Arbeit und im Privatleben gibt.

Mentale Fitness kann als die Fähigkeit oder Praxis definiert werden, das persönliche Wohlempfinden zu fördern und zu kultivieren, um Bestleistungen zu erbringen. Im Kontext von mentaler Fitness geht es vor allem darum, individuelle psychologische Ressourcen zu entwickeln und sich diese in Bezug auf das eigene Denken, Fühlen und Handeln bewusst zu machen.

Mehr als die Abwesenheit psychischer Störungen

Mentale Fitness ist mehr als die Abwesenheit psychischer Störungen. Es geht vielmehr um mehr Selbstfürsorge, Erholung, persönliches Wachstum und darum, in allen Bereichen des Lebens das Beste zu denken, zu fühlen und zu leisten. Wer in der Lage ist, ein Verständnis dafür zu entwickeln, dass mentale Gesundheit gestärkt und verbessert werden kann, der wird auch das volle Potenzial seiner mentalen Fitness ausschöpfen wissen.

Demzufolge bedeutet mentale Fitness nicht, durchgehend auf einem hohen geistigen Leistungsniveau zu sein, sondern dann fit zu sein, wenn es darauf ankommt (Mayer & Hermann, 2015). Mentale Fitness steht für die Idee, dass jeder Mensch eine positive geistige Kondition entwickeln kann, die über das eigene «Wohlbefinden» hinausgeht.

Der Stellenwert mentaler Fitness

Gerade in Zeiten der Veränderung und des Wandels erlangt mentale Fitness einen immer höheren Stellenwert. Das Verwischen der Grenzen zwischen Arbeits- und Privatleben macht deutlich, wie wichtig es für jeden Einzelnen ist, nach Wegen zu suchen, sich und die eigene Gesundheit zu schützen und sich

gleichzeitig mehr entfalten zu können – sowohl am Arbeitsplatz als auch privat (TK-Stressstudie 2021).

Der Aufbau von Belastbarkeit kann ein wesentlicher Bestandteil im Rahmen der Entwicklung mentaler Fitness sein. Mit der Unterstützung von Experten wie beispielsweise einem Trainer, Berater oder Therapeuten kann jeder Einzelne die beste und gesündeste Version von sich selbst sein, mit dem Ziel, die eigene (mentale) Gesundheit zu stabilisieren, zu optimieren und auf ein funktionales und leistungsfähiges Niveau zu bringen (Kaluza, 2018). ■



«Lehrer/in für Mentale Fitness» der BSA-Akademie

Der Lehrgang «Lehrer/in für Mentale Fitness» qualifiziert die Teilnehmer zu einer ganzheitlichen gesundheitsorientierten Betreuung in unterschiedlichen Bereichen der Mentalen Fitness. Die Teilnehmer sind in der Lage, Massnahmen des individuellen Stressmanagements und der Entspannung zu planen, durchzuführen und zu analysieren. Darüber hinaus können die Lehrgangsteilnehmer Kommunikationsprozesse analysieren und ihre Kunden gezielt bei gesundheitsfördernden Verhaltensänderungen unterstützen.

www.bsa-akademie.de/lmf

Literaturliste

Kaluza, G. (2018). Gelassen und sicher im Stress. Das Stresskompetenz-Buch: Stress erkennen, verstehen, bewältigen. (7. Aufl.) Berlin: Springer.

Mayer, J., & Hermann, H. D. (2015). Mentales Training erlernen und anwenden. In Mentales Training (pp. 25-33). Springer, Berlin, Heidelberg.

Techniker Krankenkasse (2021). TK-Stressstudie 2021. Entspann dich, Deutschland.

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

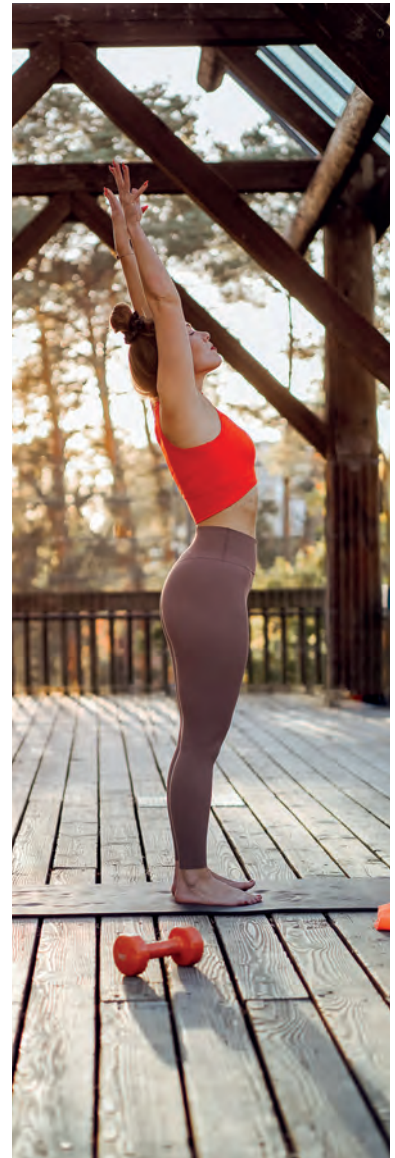


Erfolgreich Personal finden



JOBFITNESS.ch

Das NO.1 Fitness Stellenportal der Schweiz!



Im Fitnessökonomie-Studium auf die Geschäftsidee gekommen

Selbstständig als Fitnessökonomin

Carla Goronzy sprüht nur so vor Energie, als wir sie zum Interview antreffen. Die sympathische Wahlschweizerin hat ein duales Fitnessökonomie-Studium an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) absolviert und sich dieses Jahr mit ihrem Unternehmen «Die Fitnessökonomin» selbstständig gemacht.

FITNESS TRIBUNE: Carla, du hast nach deinem Abschluss eine eigene Firma aufgebaut. Erzähl uns mal davon!

Carla Goronzy: Ja, ich habe dieses Jahr mein eigenes Unternehmen gegründet, das nach meinem Abschluss an der DHfPG und somit meiner Berufsbezeichnung benannt ist: «Die Fitnessökonomin». Hier will ich all das Gelernte aus dem

Studium und die Erfahrungen, die ich die letzten acht Jahre in der Fitnessbranche gesammelt habe, einsetzen, um unserer Branche professionell unter die Arme zu greifen. Ich berate meine Kunden und/oder nehme ihnen in Form von der Dienstleistung Management as a Service (MaaS) ganz konkret Managementaufgaben ab, die sie nicht bearbeiten können oder wollen. Als Fitnessökonomin biete ich ein breites Aufgabens-

spektrum an. Angefangen mit allen anfallenden Kundenmanagementprozessen und internen Verwaltungsthemen über Hiring und Bewertung von potenziellen Trainern bis hin zu Strategiethemata, Bewertung möglicher Kooperationspartner, Social-Media-Auftritt sowie Projektmanagement decke ich alles ab.

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

CG: Durch eine Bekannte, die mir von den Studienmöglichkeiten an der DHfPG erzählt hat. Als ich mir dann die Studieninhalte des Bachelor of Arts Fitnessökonomie näher angesehen habe, fiel die Entscheidung sehr schnell für das Studium.

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

CG: Ich interessiere mich schon immer für die Gesundheit des Menschen im weitesten Sinne. Das duale Bachelor-Studium an der DHfPG schien mir durch den hohen praktischen Anteil in meinem Ausbildungsbetrieb in Kombination mit u. a. trainingswissenschaftlichen sowie wirtschaftswissenschaftlichen Studieninhalten perfekt.

FT: Welchen Vorteil siehst du in einem dualen Studium?

CG: Selbstverständlich ist die Erfahrung im Arbeitsalltag, die man von Tag eins an sammelt, ein grosser Vorteil. Man arbeitet bereits während des Studiums an seinem Netzwerk, setzt das Gelernte direkt um und schärft den Blick für die Branche. Dadurch habe ich bereits während meines Studiums fehlende Angebote am Markt erkannt. Diesen Bedarf deckt mein heutiges Unternehmen.

FT: Wie verlief dein Studium und was hat dir dabei besonders viel Spass gemacht?

CG: Ohne Frage war es natürlich anspruchsvoll. Im dualen Studium ist sehr viel Eigeninitiative gefragt und die Unterrichtstage sind hochintensiv. Hierbei haben mir unsere Dozenten am besten gefallen, auf die ich auch jederzeit bei Fragen zugehen konnte. Zusammenfassend war es eine sehr bereichernde Zeit. Grossartig an dem Studium war auch, dass ich direkt in der Praxis das Gelernte anwenden konnte.

FT: Deinen aktuellen Arbeitsalltag kann man sich wie vorstellen?

CG: Generell bin ich vormittags im Homeoffice und betreue meine Kunden und meine anlaufenden Projekte. Über die Mittagszeit oder abends habe ich Meetings mit potenziellen oder bestehenden Partnern. An vier Tagen pro Woche trainiere ich eine Bootcampgruppe.

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

CG: Ich übe heute exakt die beiden Hauptkomponenten aus meinem Studium aus und wende mein Gelerntes jeden Tag an. Als Unternehmerin optimiere und unterstütze ich Fitnesscenter und Sportstudios bei Managementaufgaben und abends arbeite ich als Trainerin und unterstütze meine Kundinnen und Kunden dabei, ihre sportlichen Ziele zu erreichen.

FT: Welche Tipps würdest du Studierenden auf ihren Weg mitgeben?

CG: Ich würde ihnen empfehlen, ihre Studienunterlagen unbedingt aufzuheben. Ich habe meine leider aussortiert und könnte sie jetzt so gut gebrauchen. Nehmt alle Infos mit, die ihr bekommen könnt, knüpft jetzt schon Kontakte und pflegt diese auch über das Studium hinaus!

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

CG: Auf jeden Fall, weil ich wissbegierig bin und gern noch mehr lernen möchte. Höher, schneller, weiter. Bisher hatte ich aber keine Kapazitäten.

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

CG: Ich denke, wir werden uns immer mehr mit Boutique-Studios und alternativen Bewegungsstilen im funktionellen und präventiven Bereich auseinandersetzen. Der Schweizer Fitnessmarkt bietet bereits eine Vielzahl, was ich wunderschön finde. Ebenfalls schätze ich die Servicequalität, die hier gelebt und zugleich gefordert wird. ■

Über die Interviewpartnerin:

Carla Goronzy studierte Fitnessökonomie (B. A.) von 2014 bis 2017 an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG). Die 30-Jährige ist als Beraterin selbstständig in der Fitnessbranche.

www.diefitnessoekonomin.info

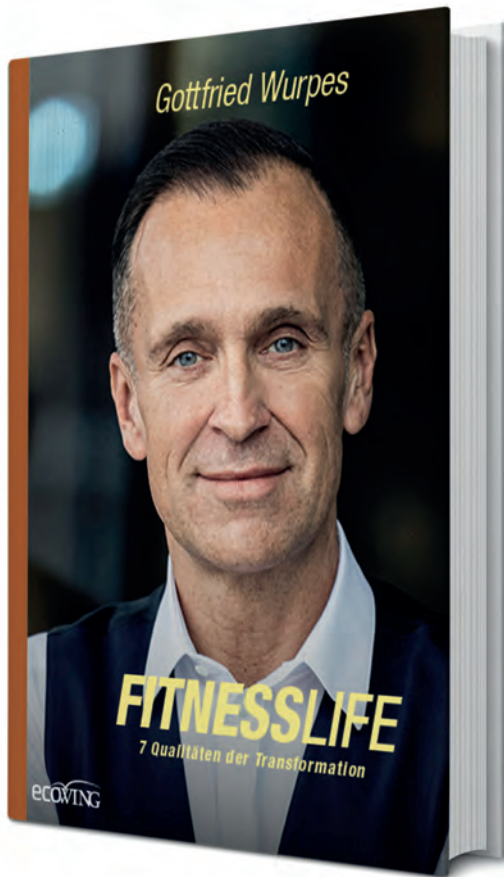


Die DHfPG in drei Worten?

Chancen, Wandel, Professionalität

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.



«Fitnesslife»

7 Qualitäten der Transformation

Als der schmächtige Lehrling Gottfried Wurpes zum ersten Mal ein Fitnessstudio betrat, wusste er sofort: Hier gehört meine Zukunft hin! Anfangs erzielte er beeindruckende Erfolge als Sportler, doch bald darauf verwandelte er seine Leidenschaft für das Krafttraining in eine Geschäftsidee. Heute, mehr als drei Jahrzehnte nachdem er sein Unternehmen «The Fitness Company» am heimischen Küchentisch gegründet hatte, ist er international äusserst erfolgreich und beliefert Fitnessstudios weltweit mit hochwertigen Trainingsgeräten.

In diesem aussergewöhnlichen Fitnessbuch «Fitnesslife» teilt Gottfried Wurpes seine persönlichen Erfahrungen und beleuchtet die sieben Qualitäten, die sowohl seine sportliche als auch berufliche Laufbahn geprägt haben: Fokus, Disziplin, Leidenschaft, Durchhaltevermögen, Selbstreflexion, Erfahrung und Grosszügigkeit.

Darum geht's in dem Buch

Gottfried Wurpes erzählt, wie er Erfolge gefeiert, Grenzen überwunden und persönliche Krisen erlebt hat und gibt faszinierende Einblicke in die Innensichten eines Aussergewöhnlichen.

Auch erzählt er, wie er sich selbst fit und gesund durch Kraftsport hält und zeigt, wie er sein Training gestaltet.

Natürlich spricht er auch darüber, wie er es mit seiner Firma von Österreich in die ganze Welt geschafft hat. Er beantwortet die Frage, was seine Fitnessgeräte für Spitzensportler und Home-Gyms auszeichnet. Und zuletzt spielt auch die besondere Verbindung der beiden Fitnessunternehmen «The Fitness Company» und Technogym eine grosse Rolle in seinem Werk. Wurpes geht dabei nicht nur auf sein Kennenlernen mit Nerio Alessandri ein, sondern berichtet auch, wie er den Unternehmenserfolg auf einem hart umkämpften Markt sichert.

Der Blick des Visionärs: Warum Fitness mehr als ein Lifestyle ist!

Die Interviewfrage «Ist Fitness eine Sportart?» führte Gottfried Wurpes zu tiefgründigen Gedanken über die Bedeutung von Fitness. Sein persönlicher Weg begann im Alter von fünfzehn Jahren mit seinem ersten Besuch im Fitnessstudio und entwickelte sich im Laufe der Zeit zu einer beeindruckenden Karriere. In den Geschichten und Erlebnissen aus seinem bewegten Leben wird vor allem eins deutlich: die Leidenschaft von Gottfried Wurpes für den Sport.

Dieses Buch gewährt uns faszinierende Einblicke in die Entstehungsgeschichte von «The Fitness Company» und die visionäre Weitsicht ihres Gründers, der den Fitnessstrend erkannte, lange bevor es die meisten anderen taten!

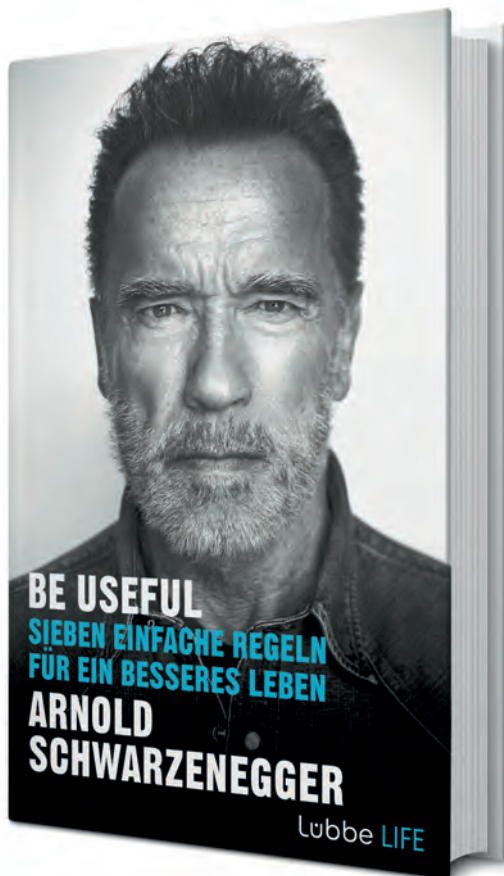
Gottfried Wurpes | Fitnesslife | ecoWing, 2023 | ISBN 978-3711003287

IHRE MEINUNG IST UNS WICHTIG!

Wie hat Ihnen unsere neue Ausgabe der FT gefallen? Nehmen Sie bis zum 28. Januar 2024 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_206



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



Be Useful

Sieben einfache Regeln für ein besseres Leben

Der grösste Bodybuilder der Welt. Der bestbezahlte Schauspieler Hollywoods. Gouverneur der fünftgrössten Volkswirtschaft weltweit. Wie ist diese unglaubliche Serie an Erfolgen möglich? Wie konnte sich Arnold Schwarzenegger immer wieder neu erfinden und richtungsweisende Veränderungen in allen Bereichen schaffen, in denen er tätig wurde? In seinem Buch «Be Useful» enthüllt Schwarzenegger seine sieben Erfolgsregeln.

Entlang einschneidender persönlicher Erlebnisse zeigt er, wie er durch eine klare Vision, harte Arbeit, Zuversicht und Demut seine Träume verwirklichte. Von seinen Anfängen als aufstrebender Bodybuilder in Österreich bis hin zu seinem Durchbruch in Hollywood und schliesslich seinem politischen Engagement in Kalifornien gibt Arnold Schwarzenegger faszinierende Einblicke in die Schlüsselmomente seines Lebens. Dabei wird deutlich, wie er stets seinen eigenen Weg ging und sich Herausforderungen stellte, um über sich hinauszuwachsen.

Seine Hauptbotschaft, die er in diesem inspirierenden Werk vermittelt, lautet: Sei nützlich. Schwarzenegger argumentiert,

dass durch das Streben danach, für andere und die Welt im Allgemeinen von Nutzen zu sein, man nicht nur die Gesellschaft positiv beeinflusst, sondern auch persönliche Erfüllung und Glück findet. Er teilt seine Überzeugung, dass jeder die Macht hat, durch seinen Beitrag die Welt zu einem besseren Ort zu machen. «Be Useful» nimmt den Leser mit auf eine fesselnde Reise durch ein bewegtes Leben. Das Buch zeigt anhand persönlicher Geschichten des Schauspielers, Bodybuilders und Politikers, wie die hier beschriebenen Erfolgsprinzipien in die Praxis umgesetzt werden können – egal, welche Träume man verfolgt. Es dient als inspirierender Leitfaden, um die eigenen Ziele zu erreichen, Hindernisse zu überwinden und dabei eine positive Wirkung auf die Welt zu haben.

Arnold Schwarzenegger

Arnold Schwarzenegger, 1947 in der Steiermark geboren, wurde in den Sechzigern zum besten Bodybuilder seiner Zeit, emigrierte dann in die USA und eroberte Hollywood mit Blockbustern wie «Terminator». Von 2003 bis 2011 war er Gouverneur Kaliforniens. Seither ist er eine der einflussreichsten Persönlichkeiten im Kampf für gesellschaftlichen Zusammenhalt.

Arnold Schwarzenegger | Be Useful – Sieben einfache Regeln für ein besseres Leben | Lubbe Life, 2023 | ISBN 978-3-431-07055-2

Anzeige



DEIN WEG.
DEINE KARRIERE.

Jetzt durchstarten!

Weitere Infos!



NEUE WEITERBILDUNGEN IM SPORT-MANAGEMENT:

- Online Marketing Management – Bring Dein Business erfolgreich auf die Überholspur
- Systemischer Coach – Schaffe nachhaltige Entwicklungen durch professionelles Life- & Business-Coaching



Quali sono i vostri desideri professionali per l'anno nuovo?

Cosa sperate per la vostra azienda? Più clienti? Più fatturato? Più investimenti? Per farla breve: più successo? Questa volta l'augurio per l'anno nuovo è sostanzialmente diverso da quello del 2021, quando la maggior parte delle persone aveva sicuramente un solo obiettivo: sopravvivere! All'epoca, Anita Kunz e Balz Wylder decisero di passare da concorrenti a partner commerciali e di unire i loro centri. Il risultato è il Lakeside Sportsclub sulla «Goldküste» di Zurigo. Potete leggere tutta la storia da pagina 12.

Per Gottfried Wurpes e «The Fitness Company» il proposito per l'anno nuovo è certamente di lavorare in modo continuo e costante per raggiungere i propri obiettivi. Questa massima ha permesso all'azienda di operare con successo sul mercato per oltre 33 anni. Per saperne di più su questa «azienda di alto livello» di Leonding (Austria), consultate pag. 40. Sempre in Austria l'appassionato culturista Andreas Pürzel sta festeggiando grandi successi con la palestra DASGYM. Il gestore ci ha permesso di dare un'occhiata dietro le quinte di questa palestra dedicata all'allenamento con i pesi unica nel suo genere (da pag. 46).

Abbiamo anche potuto dare una sbirciata dal buco della serratura a Edy Paul, un veterano dell'industria svizzera della salute e del fitness. Da pagina 26 è possibile scoprire come il noto consulente di gestione sia entrato nel settore, per quali aziende abbia lavorato e quali abbia diretto, e come a volte abbia anche fallito. Ma prima un dato di fatto: Edy Paul ha già lavorato per Werner Kieser.

Kieser – Questa azienda fuori dal comune ci accompagna dall'ultimo numero, in cui abbiamo presentato il suo fondatore, Werner Kieser. Ora passiamo al presente: il CEO Michael Antonopoulos presenta una panoramica dell'azienda attiva a livello internazionale e risponde all'interrogativo su quale

sia l'influenza di Werner Kieser a tutt'oggi. Brett Long (CEO) e Todd Scarce (COO) di Kieser Australia raccontano come il modello è arrivato in Australia e perché riscuote un tale successo.

Lasciate che le storie di queste personalità e di queste aziende di successo vi ispirino per un 2024 ancora più ricco di risultati positivi. Ma il successo si misura notoriamente con le cifre.

I «Dati chiave dell'industria svizzera del fitness» possono spiegare proprio la riuscita del settore, il suo sviluppo e il suo potenziale in modo scientificamente valido. Perciò, partecipate al sondaggio sui dati 2024 e date il vostro contributo per ottenere un maggiore riconoscimento nel settore. Potete saperne di più sui Dati chiave svizzeri da pag. 30, dove troverete ulteriori informazioni sull'inizio della raccolta dei dati e sulle modalità di partecipazione. A fine novembre ha preso avvio anche la raccolta dati per il primo studio «Dati chiave dell'industria austriaca del fitness». Abbiamo parlato con Christian Hörl, portavoce federale dei centri fitness commerciali della Federazione delle imprese del tempo libero e dello sport della Camera di commercio austriaca, che ha illustrato gli obiettivi e le opportunità dello studio per il settore (da pag. 42).

Concedetevi il tempo di leggere anche i nostri articoli specializzati a carattere scientifico. A pag. 76, si spiega quale influsso ha l'allenamento della forza sulla resistenza. Oppure scoprite i modelli di supporto per migliorare la qualità dell'allenamento (da pag. 84).

La redazione al completo della FITNESS TRIBUNE augura un 2024 all'insegna del successo professionale e personale, e ringrazia per la fedeltà.

Buona lettura
FITNESS TRIBUNE



Que souhaitez-vous pour la nouvelle année, sur le plan professionnel ?

Qu'espérez-vous pour votre entreprise ? De nouveaux membres ? Un chiffre d'affaires plus élevé ? Plus d'équipement ? En substance, plus de succès ? Les vœux pour 2024 se démarquent nettement de ceux formulés pour 2021. À l'époque, le seul mot d'ordre était « survivre » ! C'est à cette période qu'Anita Kunz et Balz Wydler, d'anciens concurrents, ont décidé d'unir leurs forces et leurs centres respectifs. Le résultat ? Le Lakeside Sportsclub, sur la Côte d'or zurichoise. Vous pourrez lire leur histoire à partir de la page 12.

Pour Gottfried Wurpes et « The Fitness Company », les résolutions du nouvel An sont claires : tendre continuellement vers ses objectifs. Ce principe est, depuis plus de 33 ans, la clé du succès de l'entreprise. Vous trouverez plus d'informations sur ce club autrichien de haut niveau, situé à Leonding, en Autriche, à partir de la page 40. Toujours en Autriche, Andreas Pürzel, bodybuilder passionné, rencontre un énorme succès avec DASGYM. L'exploitant du centre nous a fait découvrir les coulisses de cette salle de musculation unique en son genre (p. 46 et suivantes).

Nous avons aussi pu jeter un œil chez Edy Paul, l'un des pères fondateurs du secteur du fitness et de la santé suisse. À partir de la page 26, vous découvrirez l'épopée de ce célèbre conseiller, de ses débuts dans le secteur jusqu'aux entreprises qu'il a dirigées ou pour lesquelles il a travaillé, en passant par ses échecs occasionnels. Pour rappel, Edy Paul a déjà travaillé pour Werner Kieser.

Celui-là même que nous avons interviewé dans le dernier numéro, et dont l'entreprise d'exception, Kieser, nous accompagne depuis. Mais revenons au présent. Michael Antonopoulos, le CEO de Kieser, nous parlera de cette entreprise d'envergure internationale et de l'influence que son fondateur exerce encore sur elle. Brett Long et Todd Scarce, respectivement

CEO et COO de Kieser Australie, évoqueront l'arrivée du concept en Australie et les raisons de son succès.

L'histoire de ces personnalités accomplies et de ces entreprises à succès vous inspireront à coup sûr pour l'année 2024. Cela dit, et c'est bien connu, le succès se mesure avec des chiffres.

Les « données clés de l'économie suisse du fitness » mettent ainsi en évidence de manière scientifique les réussites du secteur, son évolution et son potentiel. Nous vous invitons donc à participer à la collecte des données clés 2024, et à contribuer à une plus grande reconnaissance de notre secteur. Pour plus d'informations sur les données clés, rendez-vous page 30. Vous y trouverez également la date de début de la collecte et les modalités de participation. Par ailleurs, la collecte des « données clés de l'économie autrichienne du fitness » commencera fin novembre. Nous nous sommes entretenus avec Christian Hörl, le porte-parole fédéral du secteur des entreprises commerciales de fitness au sein de l'association professionnelle des entreprises de loisirs et de sport de la Chambre de commerce autrichienne, sur les objectifs de l'étude et les opportunités qu'elle offre au secteur (p. 42 et suivantes).

Prenez également le temps de lire nos articles scientifiques. À partir de la page 76, vous découvrirez, entre autres, les effets de la musculation sur l'endurance. Vous pourrez aussi vous informer sur le concept d'encadrement pour améliorer la qualité des entraînements (p. 84 et suivantes).

La rédaction de FITNESS TRIBUNE vous souhaite une très bonne année 2024, sur le plan familial comme professionnel, et vous remercie de votre fidélité.

En vous souhaitant une agréable lecture,
Votre FITNESS TRIBUNE

INSERENTENVERZEICHNIS

ACTIV FITNESS / movemi AG	104
best4health / InBody	53
BESTWIPES / RKS	61
Deutsche Sportakademie	99
DHfPG	87
Echino SA	55
EGYM	11
Fimex	108
Fit Interiors	103
FITNESS TRIBUNE	21
gym80	31
Jobform GmbH	95
milon	1, 71
Matrix	2, 36-37
Morgenroth	3
Neogate	4
Precor	45
Porsche Zentrum Zürich	16-17
QualiCert	91
Qualitop	83
SAFS	29, 75, 93, 105
sidea	79
Soledor	107
Starpool	106

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

25. Mai 2024

HealthExpo, Basel

31. Mai 2024

BranchenTag, Bern

6. September 2024

Schweizer Fitness Abend, Wädenswil

13. bis 20. September 2024

SAFS FITNESS & PARTY CAMP, Kreta

10. bis 12. Oktober 2024

Mountain Move Fitness Days, Grindelwald

11. bis 13. Oktober 2024

Mountain Move Physio Days, Gstaad

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

movemi

Weitere Infos: www.migros-gruppe.jobs

INFORMATIONEN ZU...



www.qualitop.ch



www.qualicert.ch

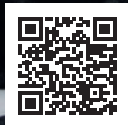


www.sfgv.ch

MACH WEITER!

safsweiterbildung.ch

Infos &
Anmeldung





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 2024

Ausgabe:	Einsendeschluss für Redaktion:	Einsendeschluss für Anzeigen:	Erscheinungsdatum:
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
Nr. 209, Juni/Juli	01.05.2024	15.05.2024	3. Juniwoche 2024

Anzeige

IHR PARTNER FÜR SPA UND WELLNESS



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

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!

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®