

FITNESS[®] TRIBUNE

Nr. 213

Februar / März 2025

16

INVICTUS TRAINING HORGEN

Boutiquestudio mit richtiger
Durchschlagskraft

30

KANTONSRÄTIN IM INTERVIEW

Inge Lichtsteiner-Achermann:
ein Herz für Fitness

66

„STOSS-RICHTUNG“ MIT RENÉ STOSS

Neue Kolumne – ab sofort
in jeder Ausgabe

ERFOLGREICH PERSONAL FINDEN

Bei der No. 1 Fitness Jobbörse – jobfitness.ch

MATRIX

INTENSITY IS IN THE AIR

TOTAL BODY CYCLE

Mit dem neuen Air Cycle von Matrix wird Cardiotraining zum intensiven Ganzkörper-Workout. Der Luftwiderstand erhöht die Herausforderung, je stärker die Trainierenden in die Pedale treten und die Griffstangen einsetzen. Das Total Body Cycle erfüllt sämtliche Kriterien für hartes Training: Ein robuster Rahmen, solide Komponenten, schnelle Anpassungen bei Fahrerwechsel und Multifunktionslenker für variantenreiche Workouts.



  | matrixfitness.eu

Johnson Health Tech. GmbH | Europaallee 51 | D-50226 Frechen | Tel: +49 (0)2234 9997 100
Johnson Health Tech. (Schweiz) GmbH | Riedthofstr. 214 | CH-8105 Regensdorf | Tel: +41 (0) 44 843 30 30
Zweigniederlassung Österreich | Mariahilfer Straße 123/3 | A-1060 Wien | Tel: +43 (0) 664 23 506 97



Von kleinen Studios und grossen Anlagen

Gross oder klein? „All in one“ oder lieber ganz spezifisch? „High class“ oder doch eher günstiger? Das sind Fragen, die sich heutige Studiobetreiber einst stellen mussten. Warum? Weil die Antworten darüber entschieden haben, ob das geplante Center ein kleines Boutiquestudio wird oder eine Anlage mit allem, was das Herz begehrt.

Wer ein Fitnesscenter leitet, braucht eine klare Positionierung, die sich vom Markt abhebt und die Kundschaft anzieht. Aber wie gelingt das? Ralf Capelan, erfolgreicher Unternehmensberater, hat uns erklärt, was Mut zur Einzigartigkeit sowie die Investition in gutes Personal mit dem langfristigen Erfolg des eigenen Studios zu tun haben (ab S. 74).

Mut zur Einzigartigkeit, das hat Patrik Wolf, Inhaber des Invictus Training in Horgen, allemal. Der Kickbox- und Boxclub ist so ganz anders als viele andere Center seiner Art und vereint die Härte des Sports mit dem Community-Spirit einer Grossfamilie. Lassen Sie sich ab Seite 16 von der Philosophie dieses Clubs mit Blick auf den Zürichsee und der kernigen Art seines Betreibers inspirieren.

Kernig wird es auch im Krotstodl in Oberösterreich. Das in einem alten Bauernhof untergebrachte Fitnessstudio mit dem Fokus auf Krafttraining verbindet auf einzigartige Weise Tradition und Moderne. Mit innovativen Ideen und Old-School-Trainingsgeräten bietet der Inhaber Stefan Kogler seiner „Stierherndlbiaga“-Community eine einzigartige Trainingserfahrung (ab S. 50).

Von kleinen Studios und grossen Anlagen berichtet auch die Eckdatenstudie, die auch für das Jahr 2024 erhoben wird. Folgen Sie dem Aufruf des Verbands swiss active und nehmen Sie ab sofort an der Umfrage teil – nur so können wir die Akzeptanz und Anerkennung unserer Branche nachhaltig stärken

(ab S. 38). Auch die Wirtschaftskammer Österreich (WKO) ruft erneut dazu auf, an der zweiten Eckdatenstudie für Österreich teilzunehmen und den Markt so voranzubringen. Leisten Sie Ihren Beitrag zur Weiterentwicklung der Branche (ab S. 56).

Die Eckdaten haben u. a. die Aufgabe, den politischen Entscheidungsträgern ein Bild unserer Branche zu liefern. Doch wie blickt die Politik aktuell auf uns? Die FITNESS TRIBUNE konnte exklusiv mit Kantonsrätin Inge Lichtsteiner-Achermann sprechen, über ihre Zeit in der Branche, den notwendigen Einsatz der Politik für mehr Gesundheit in der Bevölkerung und die Rolle von Fitness- und Gesundheitsanlagen (ab S. 30).

Dass Fitnesstraining und Kampfsport sogar ein Karriere-sprungbrett sein können, dafür ist Daniel Bernhardt ein Paradebeispiel. Der gebürtige Schweizer hat als Model, Schauspieler und Stuntman Karriere in Hollywood gemacht und in einigen grossen Blockbustern mitgewirkt, beispielsweise an der Seite von Jean-Claude Van Damme und Keanu Reeves. Wir konnten ihn exklusiv bei einem seiner Heimaturlaube zum persönlichen Interview treffen (ab S. 26).

Und zum Abschluss möchten wir ein neues Gesicht im Magazin herzlich begrüssen: René Stoss. Als erfolgreicher Unternehmer und Branchenkenner wird er ab sofort in jeder Ausgabe seine Sicht der Dinge zu unterschiedlichen branchenrelevanten Themen in der Kolumne „STOSS-Richtung“ präsentieren (ab S. 66). Wir freuen uns sehr über diesen herausragenden Zugewinn für unser Magazin.

Herzlich willkommen, René!

In diesem Sinne viel Spass beim Lesen
Ihre FITNESS TRIBUNE

HIGHLIGHTS DIESER AUSGABE



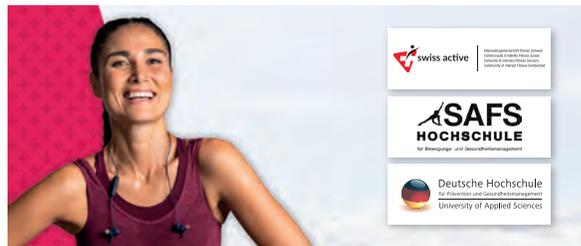
Invictus Training: Boutiquestudio mit richtiger Durchschlagskraft

16



Inge Lichtsteiner-Achermann: vom Kursraum in den Plenarsaal

30



Eckdaten Schweiz 2025: jetzt an Umfrage teilnehmen

38

Anzeige

neogate

Zutrittskontrolle

Bezahlssysteme

Schrankschlösser

RFID-Datenträger



Ihr Digitalisierungspartner

Neogate AG | Thurgauerstrasse 117 | CH-8152 Glattpark
www.neogate.ch | info@neogate.ch | 044 301 30 00

 - Vertretung von
gantner 

INHALTSVERZEICHNIS

TITELSTORY

jobfitness.ch: Mitarbeitende finden statt suchen 6

SCHWEIZ

Les Mills: die effektivste Art des Trainings 8
 Weiterbildung in der Branche: SAFS-Absolvent im Interview 12
 Dual studieren in der Schweiz 14
 Invictus Training: Klag nicht, kämpf! 16
 Davos Fitness: trainieren, wo andere Urlaub machen 22
 Daniel Bernhardt: ein Schweizer in Hollywood 26
 Inge Lichtsteiner-Achermann: ein Herz für Fitness 30
 Interview Marcus Schwedhelm: was war, was kommt 34
 „Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2025“ 38
 HealthExpo: Zukunft der Fitness- und Gesundheitsbranche 42
 swiss active News 44
 Swiss News 46

ÖSTERREICH

Kroftstodl: Heimat für Stierherndlbiaga 50
 „Eckdaten der Fitnesswirtschaft Österreich 2025“ 56
 Austria News 58

INTERNATIONAL

FIBO und FIBO Congress: Countdown läuft 60
 International News 62

KOLUMNE

René Stoss 66
 Edy Paul 68
 Eric-Pi Zürcher 70
 Detlef H. Hubbert 72

KNOW-HOW

Fachinterview Ralf Capelan: auffallen in der Vielfalt 74
 Fachartikel Gesundheit fördern und Produktivität steigern 78
 Fachartikel „Schlüssel“ zur Stressreduktion 82
 Fachartikel Förderung der Selbstwirksamkeitserwartung 86
 Praxisbeitrag für dauerhaften Erfolg 90
 Health News 94
 Education News 95
 Media News 96



Kroftstodl: Vierkanthof wird zum Kraftparadies

50



Eckdaten Österreich 2025: Aufruf zur Teilnahme

56



NEU: Kolumne „STOSS-Richtung“ mit René Stoss

66

TEILNEHMEN UND GEWINNEN!

Nehmen Sie bis zum 16. März 2025 an unserer Leserumfrage teil und gewinnen Sie das Buch „Unkaputtbar“ von Frank Schmidt (mehr dazu auf S. 96)!



Einfach QR-Code scannen oder Link nutzen:

bit.ly/umfrage_ft_213

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

JOBFITNESS.ch



Foto: Dusan Petkovic - stock.adobe.com

jobfitness.ch

Teammitglieder statt Mitarbeiter finden

Sie suchen für Ihr Studio oder Ihren Betrieb neue Beschäftigte und stöhnen bereits beim Gedanken an die nicht geeigneten oder gar nicht erst vorhandenen Bewerbungen auf? Dann nutzen Sie jobfitness.ch. Mit dem grössten Job-Fitness-Netzwerk der Schweiz erreichen Sie wirklich interessierte Bewerberinnen und Bewerber und erhalten eine kostenfreie Beratung für eine optimale Stellenanzeige. Übrigens: Wer Studierende oder Auszubildende sucht, inseriert komplett kostenfrei!

Indeed, Jobscout24, Jobagent und wie sie alle heissen. Wer in den gängigen Jobportalen inseriert, geht sicherlich schnell in der Masse an Mitbewerbern anderer Branchen unter oder gelangt mit der eigenen Stellenanzeige womöglich nicht einmal an die passende Zielgruppe – und das für teilweise sehr viel Geld. Das Nummer-eins-Stellenportal jobfitness.ch ist die Plattform für alle Arbeitgeber im Zukunftsmarkt Fitness und Gesundheit, um einfach, schnell und zielgruppenspezifisch u. a. Fach- und Führungskräfte sowie dual Studierende und Auszubildende für ihren Betrieb zu finden.

Dual Studierende finden – kostenfrei beraten lassen und inserieren

Gerade wenn es darum geht, Ausbildungsstellen für ein duales Studium zu besetzen, ist eine umfassende vorangehende Beratung entscheidend. Denn meist stellt sich bereits beim Entschluss, eine Stellenanzeige für ein duales Studium zu schalten, eine essenzielle Frage: Welcher Studiengang passt zu meinem Betrieb und seinen Bedürfnissen? Aus diesem Grund können sich Unternehmen direkt bei der SAFS Hochschule, dem Partnerunternehmen von jobfitness.ch, zum dualen Studienangebot beraten lassen und ihren passenden Studiengang finden. Anschliessend gehts gemeinsam mit den Mitarbeitenden der SAFS Hochschule an die Entwicklung der idealen Stellenanzeige.

Das Beste daran:

Sowohl die Beratung der SAFS Hochschule als auch das Inserat für ein duales Studium sind auf jobfitness.ch komplett kostenfrei! Letzteres gilt für alle Inserate von Ausbildungsstellen.

Ein Portal – zahlreiche Möglichkeiten

Bewerbungsverfahren sind meist genauso individuell wie die Unternehmen selbst. Die einen legen besonders viel Wert auf Kreativität, den anderen ist vor allem die Präsentation ihres Betriebes inklusive Mission und Vision sehr wichtig. Von Standard, Express über Premium bis hin zum Abomodell; auf jobfitness.ch finden Sie bereits ab 159 CHF Ihr optimales Modell für ein Inserat.

Alle Vorteile auf einen Blick

- Präsenz im grössten Job-Fitness-Netzwerk der Schweiz
- Schnelle und einfache Bearbeitung Ihrer Stellenangebote
- Einfache Verwaltung Ihrer Online-Bewerbungen 24/7
- Präsentation Ihres Unternehmens im Zukunftsmarkt Fitness und Gesundheit
- Individuelle Service-Leistungen und Supports

Jetzt informieren und echte Teammitglieder finden

Rufen Sie uns kostenfrei für eine persönliche Beratung zu Ihrer Stellenanzeige unter +41 842 555 111 an oder eröffnen Sie direkt ein Konto unter www.jobfitness.ch. Wer sich noch unsicher ist, welcher duale Studiengang der SAFS Hochschule zum eigenen Betrieb passt, erhält ebenfalls eine komplett kostenfreie Beratung unter +41 404 44 80 20 oder informiert sich unter www.safs-hochschule.ch.

www.jobfitness.ch

Club-Power: Warum Live-Training unschlagbar bleibt

Im Club oder digital – was ist die effektivste Art zu trainieren?

Was macht ein Live-Workout im Fitnessstudio so viel effektiver und spannender als digitale Alternativen? Die Antwort liegt in der Kombination aus Energie, Gemeinschaft und Motivation. Doch auch digitale Formate bieten wichtige Vorteile – der wahre Erfolg kommt durch die perfekte Mischung!

Eine neue Pilotstudie des Les Mills Research Lab vergleicht die Anstrengung und das Vergnügen zwischen Live-Kursen im Fitnessstudio und zwei digitalen Formaten (Livestream und Video-on-Demand) desselben Workouts (Wisler, 2022). Was macht einen Live-Kurs im Club besser als ein digitales Workout anderswo? Ist es die Anwesenheit eines inspirierenden Trainers, das Gemeinschaftsgefühl, die mitreissende Musik oder die spezielle Ausrüstung?

Die meisten Betreiber würden sagen, dass es all diese Dinge zusammen sind, die einen Live-Kurs zum besten Workout-

Erlebnis machen. Und das ist etwas, das wir schon immer wussten, selbst als der Boom des digitalen Fitnessstudios einige Medienvertreter zu der Frage veranlasste, ob Fitnessstudios bald aussterben würden.

Das „Live-Revival“, das wir seither erlebt haben, hat solche Gerüchte zunichtegemacht, da die Clubs wieder stark im Kommen sind und die digitale Nachfrage deutlich nachgelassen hat.

Laut den Studienergebnissen, die auf der Konferenz des American College of Sports Medicine (ACSM) im Juni 2022



vorgestellt wurden, bringt ein Live-Kurs in einem Club bessere Ergebnisse und mehr Spass, als wenn das gleiche Training zu Hause digital durchgeführt wird (Phillips, 2024).

Die Pilotstudie des Les Mills Research Lab ist vermutlich die erste ihrer Art. Sie verglich einen BODYCOMBAT™-Kurs in einem Fitnessstudio mit Livestream- und Video-on-Demand-Sessions zu Hause. Die durchschnittliche Herzfrequenz der Teilnehmer war während des Kurses im Fitnessstudio um 14 Prozent höher als während der Livestream- und Video-on-Demand-Sessions, obwohl es sich um genau dasselbe Kursformat und dieselben Übungen handelte. Das Training im Fitnessstudio motivierte die Teilnehmenden nicht nur zu mehr Anstrengung, sondern wurde von ihnen auch als 13 Prozent angenehmer und 14 Prozent befriedigender empfunden als die beiden digitalen Workouts. Die Forscher sind der Meinung,

dass die höhere Intensität und die positivere Wahrnehmung eines Clubtrainings auf das zurückzuführen sind, was sie „Groupness“ nennen (Les Mills, 2022).

Der Begriff wurde geprägt, nachdem frühere Forschungen der Penn State University ergeben hatten, dass Menschen in Live-Gruppentrainingskursen ein höheres Mass an individueller Anstrengung, Freude und Zufriedenheit erleben, wenn sie gemeinsam in einem Studio trainieren, insbesondere wenn ihre Bewegungen synchronisiert sind. Dr. Jinger Gottschall, Professorin an der Universität von Colorado und leitende Forscherin der Studie, sagte: „Wenn man unsere Ergebnisse mit denen früherer Untersuchungen vergleicht, zeigt sich, dass wir beim Training wirklich sozial sind – das Zusammensein bringt das Beste in uns zum Vorschein.“ (Graupensperger et al., 2019) ▶

Die Erfahrungen diverser Studiobesucher zeigen, dass mehr Spass und ein stärkeres Zugehörigkeitsgefühl auch die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass das Training über einen längeren Zeitraum fortgesetzt wird. Zudem führt die soziale Komponente dazu, dass man sich seinen Freunden „verpflichtet“ fühlt an dem Training teilzunehmen und sich gegenseitig nicht im Stich lässt. Der „verbindliche“ Termin, die fixe Uhrzeit, ist für viele ein entscheidender Faktor, dass sie das Training auch absolvieren. Die Möglichkeit, ein On-Demand-Training jederzeit durchführen zu können, führt bei vielen Personen dazu, dass sie es so lange aufschieben, bis sie genügend Argumente haben, es nicht mehr zu tun.

Obwohl das Training im Club bessere Ergebnisse liefert und mehr Spass macht, hat die Studie ergeben, dass digitale Lösungen immer noch eine Rolle spielen, wenn es darum geht, den Marktanteil zu vergrössern und neue Zielgruppen anzuziehen. „Obschon Live-Kurse am besten geeignet sind, um sowohl die physiologische Intensität als auch die psychologische Wahrnehmung zu maximieren, zeigen unsere Untersuchungen, dass Livestream- und On-Demand-Fitnesskursformate praktikable Optionen sind, um regelmässige Bewegungsroutinen aufrechtzuerhalten“, fügt Bryce Hastings, Les Mills Head of Research und Mitautor der Studie, hinzu (Graupensperger et al., 2019).

Tatsächlich berichteten die Studienteilnehmer, dass sie sich während des Video-on-Demand-Trainings weniger Sorgen um ihre Leistung machten, was den Einstieg in ein regelmässiges Training für Neueinsteiger erleichtert. Daher konnten auch Personen abgeholt werden, die sich noch nicht sicher genug fühlten, um an einem Live-Kurs im Club teilzunehmen.

Ein Live-Kurs im Fitnessstudio ist nach wie vor die beste Erfahrung, aber die Zunahme von digitaler Fitness und flexibler Arbeit verstärkt die Vorstellung, dass hybride Fitnessgewohnheiten die Norm werden. Der Global Fitness Report (2021) fand heraus, dass die Mehrheit der Trainierenden heute ein Verhältnis von 60:40 zwischen Training im Fitnessstudio und zu Hause bevorzugt.

Ein neues Zeitalter der Fitness

Davon profitieren die Verbraucherinnen und Verbraucher, die nun mehr Trainingsmöglichkeiten haben und flexibler sind. Was es für sie zugleich einfacher macht, ihre Trainingsgewohnheiten beizubehalten. Für die Clubs besteht die grösste Herausforderung darin, diese digitalen Tools zu nutzen, um die Motivation und das Engagement der Mitglieder auf eine Art und Weise aufrechtzuerhalten, die das Erlebnis im Club ergänzt.

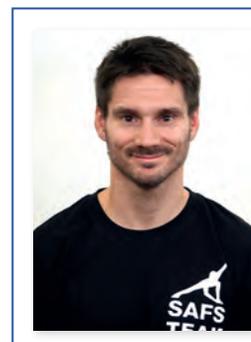
Bei exzellenter Umsetzung ergeben sich daraus zwei Vorteile für die Mitgliederbindung. Die grössere Reichweite ihrer digitalen Angebote bedeutet zum einen, dass die Clubs mehr tun können, um die Mitglieder zwischen den einzelnen Clubbesuchen zu motivieren und ihre Sportgewohnheiten aufrechtzuerhalten. Zum anderen verringert sich das Risiko, dass sich

die Mitglieder durch konkurrierende Angebote im Internet oder anderswo ablenken lassen. Um diese Chance zu maximieren, müssen wir die Reise der Mitglieder und die Art und Weise, wie wir ihr Engagement messen, völlig neu konzipieren. Anstatt nur die Clubbesuche zu verfolgen, müssen wir alle Berührungspunkte eines Mitglieds mit seinem Fitnessclub ganzheitlich betrachten. Dazu gehört auch das Training zu Hause, das digitale Angebot des Clubs und sogar die Nutzung der Club-App. So kann das Engagement der Mitglieder genau bewertet und Massnahmen ergriffen werden, um das Angebot zu verbessern. Kundenorientierung und eine nahtlose Verbindung zwischen dem Club und dem Zuhause werden sich als Schlüssel zum Erfolg in diesem neuen Fitnesszeitalter erweisen.

„Eine der wichtigsten Strategien, die Gesundheits-, Fitness- und Wellnessclubs anwenden müssen, ist die Ausweitung ihrer Reichweite über die traditionellen Räumlichkeiten hinaus, um den Mitgliedern eine umfassende Wellnesslösung zu bieten“, sagt Kevin McHugh, COO von The Atlantic Club in New Jersey, USA (Phillips, 2024).

Fazit

Live-Kurse im Fitnessstudio bieten ein intensiveres Training, mehr Spass und eine stärkere soziale Bindung als digitale Workouts – und fördern so langfristiges Engagement. Dennoch sind Livestream- und Video-on-Demand-Angebote eine wertvolle Ergänzung, um neue Zielgruppen anzusprechen und flexiblen Trainingsgewohnheiten gerecht zu werden. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in einer hybriden Fitnessstrategie, die Cluberlebnisse und digitale Tools nahtlos miteinander verbindet. So entsteht ein umfassendes Angebot, das sowohl die Motivation als auch die Mitgliederbindung auf ein neues Level hebt. ■



Fabian Graf

Der Unternehmer ist Dozent und Entwickler bei der SAFS. Als Rennradfahrer hat er die Strassen Europas kennengelernt und die Luft des Profisports geschnuppert. Neben dem Sport betreibt er sein eigenes Unternehmen im Bereich Social Media und studiert Finance & Management.

Auszug aus der Literaturliste

Les Mills. (2021). Global Fitness Report. Verfügbar unter <https://www.lesmills.com/global-fitness-report/>

Graupensperger, S., Gottschall, J. S., Benson, A. J., Eys, M., Hastings, B. & Evans, M. B. (2019). Perceptions of groupness during fitness classes positively predict recalled perceptions of exertion, enjoyment, and affective valence: An intensive longitudinal investigation. *Sport, Exercise, and Performance Psychology*, 8 (3), 290–304.

Phillips, J. (2024). In club vs digital: What's the most effective way to work out? Verfügbar unter <https://www.lesmills.com/clubs-and-facilities/research-insights/research/in-club-vs-digital-what-s-the-most-effective-way-to-work-out/>

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



MACH WEITER!

safsweiterbildung.ch

Infos &
Anmeldung





 @gabriel.fit.yoga

www.options.yoga

Fitness mit Vision – Bewegung und Achtsamkeit

Die Verknüpfung zweier „Fitnesswelten“

Es gibt Menschen, die eine natürliche Ausstrahlung mitbringen, die Räume heller und Energie greifbar machen. Gabriel Hug ist einer von ihnen. Der zertifizierte Yogalehrer und Group-Fitness-Instruktor begeistert mit seiner Leidenschaft für Bewegung und Achtsamkeit. Derzeit absolviert der 28-Jährige seinen „SAFS Fachausweis Fitness Trainer“ und verkörpert durch die Kombination seiner Kompetenzen die Vielseitigkeit des modernen Fitness- und Wellnessbereichs.

FITNESS TRIBUNE: Gabriel, du hast eine Vielzahl von LES MILLS Ausbildungen absolviert und unterrichtest einige der bekanntesten Programme. Was hat dich ursprünglich dazu inspiriert, in die Welt von Gruppenfitness einzutauchen?

Gabriel Hug: Während meines Informatik-Studiums an der ETH Zürich habe ich zum ersten Mal BODYATTACK™ ausprobiert. Ich war sofort begeistert von der Energie der Gruppe und der mitreissenden Musik. Nach dem Sport fühlt man sich besser, gesünder, stärker und glücklicher. Dieses Gefühl, nach dem Training voller Energie und Stolz den Raum zu verlassen, wollte und will ich unbedingt mit anderen teilen.

LES MILLS steht für Innovation, Energie und Gemeinschaft. Wie erlebst du den Teamspirit in der Instruktorcommunity?

Der Teamspirit in der LES MILLS Instruktorcommunity ist wirklich fantastisch! Dadurch, dass wir alle weltweit die gleichen Programme unterrichten, fühlen wir uns miteinander verbunden. Ich kann zum Beispiel in den Ferien in ein Gym gehen und mich sofort mit den Instruktorinnen dort über das aktuelle Release austauschen. Auch über Facebook oder Instagram bin ich mit vielen anderen Instruktorinnen vernetzt. Wir geben uns gegenseitig Tipps und teilen Ideen. Besonders toll an LES MILLS finde ich die Team-Teaches. Es macht riesigen

Fotos: Gabriel Hug – ACTIV FITNESS

Spass, mit anderen InstruktorInnen zusammen zu unterrichten und gemeinsam für eine ganz besondere Energie im Kursraum zu sorgen. Leider ist es im Yogabereich unüblich, dass mehrere LehrerInnen zusammen eine Stunde unterrichten.

Ausserdem unterrichtest du auch Pilates und Yoga. Welche Bedeutung hat Yoga für dich persönlich und wie beeinflusst es deine Tätigkeit in den anderen Fitnessbereichen?

Yoga ist für mich körperlich, mental und spirituell wichtig. Yoga ist beides: ein sicherer Hafen und ein Spielplatz. Yoga lehrt dich, auf deine Grenzen zu hören, auf der Matte sowie im Alltag. Wenn es einmal schwierig oder anstrengend wird, hast du immer die Wahl, entweder durchzuhalten oder einen Schritt zurückzugehen. Mein Ziel ist es, dass meine Group-Fitness-Stunden ein sicherer Ort für alle sind, wo jeder sich unabhängig von sportlicher Leistung wohl und wertvoll fühlen kann.

Mit dem „SAFS Fachausweis Fitness Trainer“ hast du dich für eine weitere fundierte Ausbildung entschieden. Was hat dich motiviert, diesen Schritt zu gehen, und was erhoffst du dir davon?

Mit dem „SAFS Fachausweis Fitness Trainer“ möchte ich eine Brücke schlagen zwischen dem Training auf der Fläche und der Group Fitness, die sozusagen zwei Welten darstellen. Beide Welten haben ihre Daseinsberechtigung und ergänzen sich optimal. Wenn man beide Welten kennt, kann man den Kunden optimal beraten. Da ich als Group-Fitness-Instruktor die Stunden aktiv mitmache, kann ich nur ein begrenztes Pensum pro Woche unterrichten. Der SAFS Fachausweis ermöglicht es mir, neben dem Unterrichten von Gruppenkursen auch hauptberuflich im Fitnessbereich tätig zu sein.

Das Modul „Fitnessbetreuer“ ist ein zentraler Bestandteil der SAFS-Ausbildung. Wie erlebst du diese praktische und theoretische Kombination, und was nimmst du für dich daraus mit?

Dieses Modul umfasst einen grossen praktischen Teil, bei dem wir lernen, wie man ein Fitnessgerät einer einzelnen Person erklärt. Ich kann somit meine Erfahrungen erweitern, nicht nur eine Gruppe anzuleiten, sondern mich auch in der Einzuzu-Betreuung zu betätigen. Der theoretische Teil liefert dazu das nötige Basiswissen.

Du hast so viele Facetten in deiner Karriere vereint – von Yoga und Pilates bis hin zu funktionellem Training und LES MILLS. Was treibt dich an, dich ständig weiterzubilden und neue Herausforderungen anzunehmen?

Stillstand ist für mich keine Option. Ich liebe es, neue Herausforderungen anzunehmen, mich weiterzuentwickeln und meinen Horizont zu erweitern. Vor jeder Ausbildung denke ich: „Ich weiss ja schon vieles. Ich hoffe, es wird nicht langweilig.“ Nach der Ausbildung bin ich dann immer erstaunt, wie viel ich trotzdem noch dazulernen konnte.

Wenn du an deinen Weg als Instruktor zurückdenkst: Gab es ein Erlebnis oder einen Moment, der für dich besonders prägend war?



Zu Beginn meiner Laufbahn als Instruktor dachte ich, es gäbe für jede Fitnessübung nur eine einzige korrekte Ausführung. Durch diverse Weiterbildungen und meine langjährige Erfahrung habe ich jedoch gelernt, dass jeder Mensch Übungen individuell, entsprechend seiner körperlichen Voraussetzungen, ausführt. Die Kunst des Unterrichts besteht darin, verschiedene Optionen anzubieten, sodass jedes Mitglied der Gruppe die für sich passende Variante wählen kann.

Gabriel, wo siehst du dich in den nächsten Jahren? Welche Projekte oder Ziele möchtest du noch verwirklichen?

Ein grosser Traum ist es, in Zukunft ein eigenes Studio zu eröffnen. Bis dahin möchte ich mein Wissen und meine Fähigkeiten erweitern, beispielsweise durch die Ausbildung „Grundlagen der Unternehmensführung“ der SAFS. Mir ist es wichtig, Schritt für Schritt meine Ziele zu verfolgen und dabei meine Gesundheit im Blick zu behalten, um meine Leidenschaft für Fitness langfristig mit anderen teilen zu können. ■



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 Möglichkeit, 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.





Mit Leidenschaft, Disziplin und Erfahrung

Erstsemestler mit 41 Jahren

Sascha Hegglin ist ein beeindruckendes Beispiel dafür, dass es nie zu spät ist, sich beruflich und persönlich weiterzuentwickeln. Mit 41 Jahren hat der erfahrene Personal Trainer und Combat Coach den Mut gefasst, ein neues Kapitel aufzuschlagen und sich für ein duales Studium der Fitnessökonomie an der SAFS Hochschule entschieden. Besonders ansprechend findet er dabei die Verbindung von Theorie und Praxis, die es ihm ermöglicht, neue Erkenntnisse direkt in sein Arbeitsumfeld im renommierten David Gym zu integrieren.

FITNESS TRIBUNE: Was hat dich dazu bewogen, mit 41 Jahren ein Studium zu beginnen – und warum im Bereich Fitnessökonomie?

Sascha Hegglin: Unabhängig vom Alter denke ich: Es ist nie zu spät, etwas Neues zu beginnen. Manchmal treibt uns eine innere Stimme an, ohne dass man genau weiss, wohin sie führt – aber dieser Weg fühlt sich richtig an. Das Studium B. A. Fitnessökonomie gibt mir ein gutes Gefühl und das Wissen, das ich bei der SAFS Hochschule aufbauen werde, wird mit Sicherheit einen wertvollen Platz in meinem Leben finden.

Wie fühlt es sich an, mit 41 Jahren ein Studium zu beginnen, und wie gehst du mit den Herausforderungen um?

Es fühlt sich grossartig an – sogar besser als damals, als ich meine Lehre begonnen habe. Mit zunehmendem Alter weiss man viel klarer, was einem guttut und wohin man möchte. Herausforderungen nehme ich, wie sie kommen, und stelle mich ihnen, wenn sie auftreten.

Welchen Rat würdest du Menschen geben, die ebenfalls in späteren Lebensjahren ein Studium beginnen möchten?

Einfach machen! Wenn das Interesse da ist, lohnt es sich immer, diesen Schritt zu gehen. Wissen ist der Schlüssel zur Weiterentwicklung – und es ist nie zu spät, neue Wege zu gehen.

Weshalb fiel deine Wahl auf die SAFS Hochschule?

Ich wüsste keinen besseren Ort, um mein Wissen im Bereich Sport, Gesundheit und Bewegung zu vertiefen. Die SAFS Hochschule bietet eine beeindruckende Vielfalt an Möglichkeiten und ist für mich die erste Wahl.

Welche Erwartungen hast du an dein Studium und die SAFS Hochschule?

Ich wünsche mir, ein fundiertes, praxisnahes Wissen zu erlangen – sowohl für meine berufliche Zukunft als auch für meine persönliche Weiterentwicklung.

Fotos: Sascha Hegglin

Welche langfristigen beruflichen Ziele verfolgst du mit deinem Bachelor-Abschluss in Fitnessökonomie?

Ich sehe meine Zukunft in der Fitnessbranche, insbesondere im Bereich Kampfsport, Gesundheit und Bewegung. Mein Ziel ist es, Menschen auf ihrem Weg zu unterstützen und gemeinsam positive, gesunde Veränderungen zu erreichen.

Du hast vor Kurzem deine erste Vorlesung an der SAFS Hochschule erlebt – wie war diese Erfahrung für dich? Welche Eindrücke und Gefühle hast du aus den ersten Vorlesungsstunden mitgenommen?

Mit diesem Beginn eines neuen Kapitels in meinem Leben habe ich auch gemischte Gefühle. Einige Themen kenne ich bereits aus früheren Ausbildungen, aber es gibt auch Inhalte, mit denen ich mich bisher wenig auseinandergesetzt habe. Genau das motiviert mich, mein Wissen weiter auszubauen.

Wie bist du auf deinen Ausbildungspartner, das David Gym, aufmerksam geworden, und wie kam es zur Zusammenarbeit mit Kathi Fleig?

Ich trainiere bereits seit Jahren im David Gym und war von Anfang an begeistert. Es war für mich „das Gym schlechthin“. Auch als ich noch in Zug lebte, habe ich mich jedes Mal darauf gefreut, dort zu trainieren. Irgendwann habe ich spontan Kathi Fleig, die Inhaberin und Geschäftsführerin, an der Theke gefragt, ob ich ihr meine Bewerbung schicken darf – und so entwickelte sich eines zum anderen.

Wie gelingt es dir, Studium, Beruf und private Verpflichtungen miteinander zu vereinen?

Das wird sich im Laufe des Studiums zeigen. Es ist für mich eine neue Erfahrung, aber ich bin überzeugt, dass es eine Frage der Planung und Organisation ist.

Welche Rolle spielen deine bisherigen Erfahrungen als Personal Trainer und Combat Coach in deinem Studium?

Meine Erfahrungen aus über 24 Jahren Training helfen mir enorm, das Studium mit praktischem Wissen zu verbinden. Dank der vielfältigen Trainingsmethoden, die ich in dieser Zeit kennengelernt habe, kann ich heute Einzel- und Gruppentrainings noch gezielter und effektiver gestalten.

Wie möchtest du die Verbindung von Theorie und Praxis nutzen, um dich als Athletiktrainer im Kampfsport weiterzuentwickeln?

Es fasziniert mich, zu verstehen, wie der Körper funktioniert – von der Anatomie bis hin zur Zusammenarbeit der Muskeln und Gelenke. Dieses Wissen möchte ich nutzen, um Athleten gezielt zu stärken und ihre Leistungen zu verbessern. Zu sehen, wie Trainingserfolge im Alltag oder im Wettkampf sichtbar werden, motiviert mich, immer das Beste aus jedem Athleten herauszuholen.

Was fasziniert dich am meisten am Kampfsport und wie bringst du diese Leidenschaft in dein Studium ein?

Kampfsport fasziniert mich, weil jede Disziplin den Körper auf unterschiedliche Weise fordert. Daraus ein effektives

Training zu entwickeln, das Athleten sichtbare Fortschritte ermöglicht, ist eine Herausforderung, die mich antreibt und stolz macht.

Wie motivierst du dich, wenn es im Studium oder Beruf einmal schwierig wird?

Meine Leidenschaft für diesen Beruf ist meine grösste Motivation. Natürlich gibt es schwierige Momente, aber ich weiss, dass sie vorübergehen. Dieses Wissen gibt mir Kraft und Zuversicht.

Wie erlebst du die Unterstützung der SAFS Hochschule bisher?

Die Unterstützung durch die SAFS Hochschule ist grossartig. Das Team ist immer hilfsbereit – sei es telefonisch oder vor Ort.

Was begeistert dich besonders an der Kombination aus Theorie und Praxis im dualen Studium?

Die Möglichkeit, das Gelernte direkt in die Praxis umzusetzen, begeistert mich. Ob im administrativen Bereich oder auf der Trainingsfläche – diese Kombination schafft einen echten Mehrwert.

Wie sieht dein Arbeitsalltag im David Gym aus und wie unterstützt dich deine Vorgesetzte Kathi Fleig bei deinem Studium?

Mein Arbeitsalltag ist vielfältig: von Einzel- und Gruppentrainings über Rehaübungen bis hin zu administrativen Aufgaben. Kathi unterstützt mich dabei in jeder Hinsicht. Sie ist eine echte „Macherin“ mit einem grossen sozialen Herz – ihre Unterstützung ist unbezahlbar. ■

**Jetzt in die akademische Zukunft starten!**

Wir haben Ihr Interesse an einem Studium an der SAFS Hochschule geweckt? In der aktuellen Folge des Podcasts „Studieren mit Gehalt“ spricht SAFS-Dozentin Yvonne Albers über das Studium an der SAFS-Hochschule. Jetzt Reinhören:



Informieren Sie sich gern auf www.safs-hochschule.ch über das Studienangebot der SAFS Hochschule. Ob als potenzieller Ausbildungsbetrieb oder Studieninteressierter – wir beraten Sie von montags bis freitags zwischen 8.00 und 17.00 Uhr auch gern persönlich unter Tel.: +41 44 404 80 20.

www.safs-hochschule.ch

SAFS
HOCHSCHULE

Boutiquestudio mit richtiger Durchschlagskraft

„KLAG NICHT, KÄMPF!“

Text: Carolin Blank

Durch diesen Artikel über das Invictus Training in Horgen von Patrik Wolf ist unser Redaktionsphrasenschwein nun prall gefüllt. Normalerweise soll es uns daran erinnern, Redewendungen nicht zu verwenden, weil sie eigentlich abgedroschen und gehaltlos sind. Durch die geradlinige und gleichzeitig warmherzige Philosophie dieses Kickbox- und Boxclubs werden sie aber mit neuem Leben und neuen Emotionen gefüllt.

Im Invictus Training in Horgen sind sehr viele Menschen aus allen sozialen Schichten und mit den unterschiedlichsten Bildungshintergründen zu Hause: Die Trainer und Trainerinnen haben teils selbst einmal als Neulinge angefangen oder sind erfahrene „Haudegen“ wie Robert Steiner und Mehmet Özalp, die tatsächlich Europa- und Weltmeistertitel im Kick- und Thaiboxen gewonnen haben. Auch der Inhaber selbst, Patrik Wolf, war zwölf-facher Schweizer Meister und EM-Teilnehmer im Kickboxen. Diese zahlreichen Titel, diese grossen Namen und auch die eigenen Erfolge ... beeindrucken Patrik Wolf in der Arbeit mit seinen Mitgliedern und seinem Team überhaupt nicht. Jedes Mitglied hat seine eigenen Herausforderungen und Ziele und die Coaches sollen dabei helfen, diese zu überwinden bzw. zu erreichen. Dann können alle ‚im Kampf des Lebens‘ auf ihre Weise Schweizer, Europa- oder Weltmeister werden – aber auch tatsächlich an Wettkämpfen teilnehmen.

Das Motto des kernigen Typs „mit frecher Schnauze“ scheint also klar: „Mich interessiert nicht, was du hast, mich interessiert, wer du bist!“ So führt er auch das Invictus Training, das sich durch so vieles, wie eben den innigen Umgang mit Trainierenden und Coaches, von der Masse abhebt.

Invictus Training – kein Studio für „Superhelden“

Der Name des Centers – invictus, lateinisch für unbesiegbar – lässt im ersten Moment vermuten, dass hier Kampfmaschinen, „gnadenlose Prügler“ ausgebildet werden, aber: „Ich wollte bereits mit dem Namen eine klare Botschaft vermitteln und nicht sowas wie ‚Wolf Fighting‘ oder ‚Patrik Thaiboxing‘. Deswegen

Fotos: Patrik Wolf



kam ich auf die Idee für Invictus. Dabei gehts mir aber nicht darum, dass meine Trainierenden wie Superman oder Superwoman im Kampf unbesiegbar sein sollen, sondern dass sie für sich und ihre Werte einstehen und dafür kämpfen können.“

Diesen Ansatz verfolgt Patrik auch mit dem anfänglich recht hart wirkenden Studiomotto: „Klag nicht, kämpf!“ Dabei will der ehemalige Manager eines Schweizer Sicherheitsunternehmens den Menschen in erster Linie Selbstbestimmung und vor allem auch Selbstvertrauen (zurück)geben. Geprägt hat ihn seine bewegte Vergangenheit und auch der Beruf seiner Ehefrau, die als stv. Leiterin der Opferberatung in Zürich mit Menschen arbeitet, die von Überfällen, Unfällen und Ähnlichem traumatisiert sind. „Manchmal kann man die Leute nach schrecklichen Erlebnissen nicht ‚gesund streicheln oder quatschen‘. Man muss ihnen die Möglichkeit geben, sich nicht von dem Erlebten besiegen zu lassen, sondern aufzustehen und zu kämpfen. Und das geht im ‚Safe Space‘ Invictus.“

Wenig verwunderlich, dass eine ganz spezielle Comicfigur Patrik sowohl in seiner Lebens- als auch in seiner Studiophilosophie massgeblich geprägt hat: Batman. Selbst zur Unfähigkeit verdammt, als seine Eltern nach einem Opernbesuch vor seinen Augen ermordet werden, ist Batman eine Figur, die ihr ganzes Leben lang für das Gute und die Gerechtigkeit in der Welt kämpft – ganz ohne Superkräfte. Trotz seines Engagements versteckt er seine wahre Identität hinter einer Maske, weil es ihm nicht um Ruhm und Ehre, sondern rein um die guten Taten geht. Diese ganz besondere Comicfigur hat Patrik kurz nach seiner Kündigung sogar auf seinem Unterarm verewigt: „Ich wollte sozusagen meine Freiheit manifestieren und das machen, was ich will. Meine erste Protestaktion war dann ein Baby-Batman-Tattoo.“

Freundlich und offen statt „Bathöhle“

So sehr Batman den Kickboxer auch bei der Entwicklung seines Studiokonzeptes geprägt hat, so wenig nahm sich ▶



Patrik den Comichelden bei der Auswahl der Location zum Vorbild. Das Invictus Training befindet sich nicht in einem Keller, sondern verfügt über zahlreiche grosse Fenster und wirkt dadurch um einiges freundlicher als der übliche Boxingclub. „Wir bewegen uns zwischen den ursprünglichen Kickbox- und Boxcentern und der neuen, modernen Erlebniswelt und den Community-Centern der Fitnesskampfsportszene.“

Viel wichtiger als die Location ist Patrik aber die Tatsache, dass die Trainierenden in einem sicheren Umfeld ihre sportlichen Ziele verfolgen können, ohne Ausgrenzung, Diskriminierung und Diffamierung. Ins Invictus können alle kommen, die Interesse am Boxen oder Kickboxen haben, unabhängig davon, ob sie Erfahrung mitbringen oder Anfänger sind. Alle sind herzlich willkommen. Deswegen liegt der Fokus des Centers auch nicht auf Wettkämpfen. „Wenn 100 Leute bei dir trainieren, hast du vielleicht 20, die gern kämpfen wollen, zehn, die tatsächlich kämpfen und fünf, die Erfolg haben. Ich will aber nicht nur diese fünf hervorheben, sondern auch die anderen 95 loben, in den Vordergrund stellen und sie motivieren. Ganz pragmatisch betrachtet: Es schreckt viele Interessierte ab, wenn du auf der Website oder Social Media immer nur die ‚Asse‘ präsentierst und sagst, dass bei dir Welt- oder Europameister trainieren. Wer wagt dann noch den Einstieg?“

Deswegen arbeitet Patrik auch bewusst mit einem „offenen Kursplan“: Er verzichtet auf Einteilungen wie Anfänger oder Fortgeschrittene und bietet – anders als zu Beginn – keine spezifischen Frauenkurse mehr an. „Wir haben uns das lange überlegt, ob wir die Frauentrainings abschaffen sollen. Es gab im Team befürwortende Stimmen, aber auch klare Gegenstimmen. Unser Ziel war aber von Anfang an, allen Interessierten einen niedrighschwelligigen Zugang zum Boxen und Kickboxen zu ermöglichen. Wir haben dann rasch gemerkt, dass die spezifischen Klassen eigentlich meistens nur von Anfängerinnen und Anfängern genutzt wurden. Die meisten sind bereits nach ein paar Stunden in die gemischten Klassen gewechselt. Ein gutes Zeichen, weil es zeigt, dass es eine Wohlfühlatmosphäre unter den Trainierenden gibt und die Coaches darauf achten, dass respektvoller Umgang nicht nur Worte, sondern auch Taten sind. Alle trainieren mit allen. Das schafft Vertrauen, Verständnis und bringt die Menschen letztlich zusammen.“ Immer wieder bietet das Invictus dennoch Einstiegskurse oder anderweitige Spezialtrainings an, zum Schnuppern und um mögliche Ängste zu überwinden. Wer dann richtig mit dem Kampfsport beginnen will, geht direkt in die Kurse ohne (Level)Zuschreibung.

Ein ganz besonderes Steckepferd des Invictus Training ist die Arbeit mit Kindern, die Kleinsten können mit vier Jahren starten – ab 14 Jahren bzw. je nach Entwicklung gehts dann aber auch in die gemischten Kurse für Erwachsene.

Wie viel Selbstvertrauen und auch Selbstreflexion der Sport schafft, sieht Patrik vor allem auch an diesen jungen Trainierenden: „Gerade junge Mädchen sind in ihren ersten Trainingsstunden oft zurückhaltend. Sie glauben oft nicht an sich

Fotos: Patrik Wolf

und unterschätzen ihre Fähigkeiten. Wenn dann aber das erste Lob oder der erste feste Schlag beim Sparring kommt, dann wächst das Selbstvertrauen und sie blühen regelrecht auf – das ist jedes Mal so schön zu erleben. Jungs hingegen haben oft schon zu Beginn mehr Selbstvertrauen und können mit den ersten Trainingserfolgen auch sehr schnell abheben. Dann muss man ihnen klarmachen, dass sie wegen ein oder zwei guter Schläge nicht direkt zum Profi werden, sondern hart trainieren müssen, wenn sie diesen Weg gehen wollen. Wer einfach nur drauflosprügeln will, um ein paar Jahre Erfolg zu haben und danach mit kaputten Schultern oder Hüften dazustehen, der ist bei mir definitiv falsch.“

Wenn es sein muss, folgen also auch einmal ernste Worte – diese Einstellung vor allem gegenüber seinen jungen Trainierenden zeigt, dass seine Kundschaft für Patrik weit mehr als „nur“ Kundschaft ist. Er sieht sich als Mentor, Wegbegleiter, Freund, der eben auch seine Meinung sagt, vor allem wenn es bei jungen Talenten beispielsweise um den Traum von einer Kickboxkarriere anstelle der soliden Ausbildung z. B. im Handwerk geht. Dieser einzigartige Community-Spirit schafft ebendiesen „Safe Space“ für die Trainierenden, den sie offensichtlich sehr zu schätzen wissen: Mittlerweile gibt es schon zwei weitere kleinere Ableger des Invictus gemeinsam mit dem Klub der Sportfreunde. Hier werden ebenfalls nach dem Invictus-Konzept Boxtrainings angeboten, sodass Patriks Team inzwischen bereits zwölf Coaches umfasst.

Patrik und Team wie Batman und Robin

Obwohl die meisten an Halloween wohl eher zum Batman statt zum Robinkostüm greifen würden, ist die Figur dramaturgisch gesehen essenziell, vor allem für die Comics. Durch Gespräche mit Robin kann Batman seine Handlungen beschreiben und sie für die Lesenden nachvollziehbar machen. Und genauso ist es auch mit Patrik und seinem Team. Dieses füllt letztlich die Vision des Invictus mit Leben. Zwar gibt Patrik immer noch selbst Trainings, aber natürlich müssen auch seine Trainerinnen und Trainer die Philosophie verstehen, leben und letztlich auch umsetzen.

Im Gespräch mit ihm wird eine Tatsache auch beim Umgang mit seinem Team abermals deutlich: Er interessiert sich nicht für Titel, Erfolge und Ruhm. Damit auch seine Mitglieder ihre Kurse nach ihren Trainingszielen und nicht etwa nach den aufgeführten Trainern aussuchen – was in vielen Studios durchaus der Fall ist –, findet man auf dem Stundenplan des Invictus keinen einzigen Namen eines Trainers oder einer Trainerin.

Diese Gleichbehandlung betrifft auch die Vergütung seiner Trainerinnen und Trainer – und auch dabei spielen Titel keine Rolle: „Ich mache hinsichtlich der Vergütung keinen Unterschied zwischen dem ehemaligen mehrfachen Weltmeister und der Sechzehnjährigen, die bei mir die Kindertrainings veranstaltet. Alle bekommen das Gleiche, Punkt und Schluss. Weil jeder auf seine Weise sein Bestes gibt. Während Corona musste ich, wie viele andere auch, Geld reinbuttern, um zu ▶

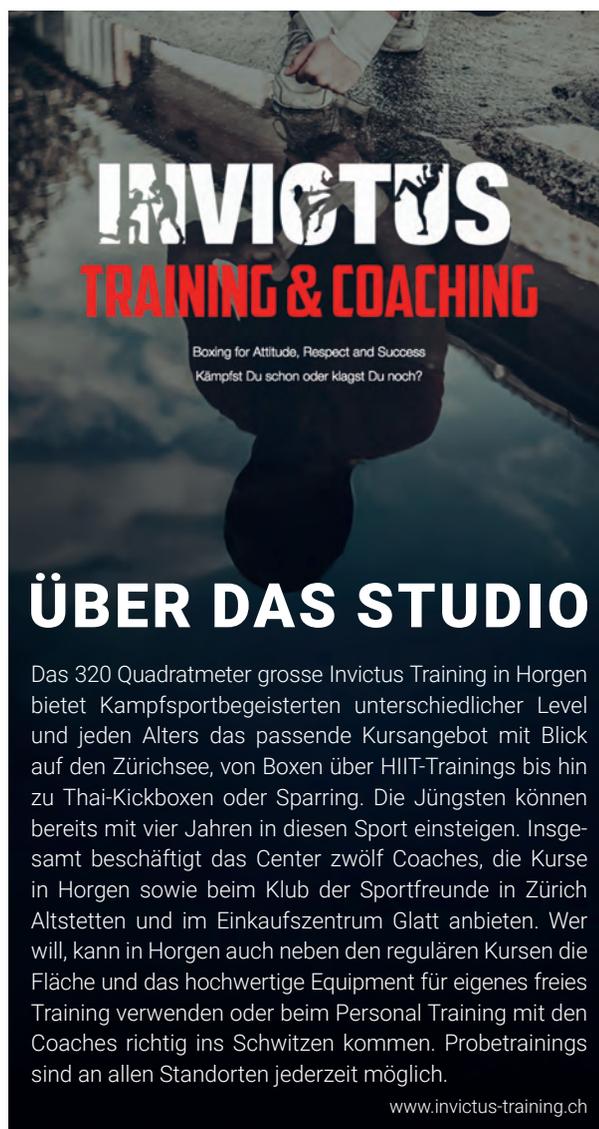


überleben. Als dann Trainings wieder möglich waren, hätte ich normalerweise alle selbst geben müssen. Aber um der Nachhaltigkeit willen konnte jeder die gleiche Anzahl an Trainings geben.“ Für Patrik trifft im Umgang mit seinem Team Realismus auf Emotion: „Wenn ich von heute auf morgen krank werde und einfach nicht mehr kann, muss jemand übernehmen können und wollen. Mein Team ist meine Familie, viele von ihnen kenne ich seit Jahrzehnten oder habe sie im Center aufwachsen sehen, genauso wie meine Mitglieder.“

The End?

Patrik Wolf hat so viel erlebt und mit seinem Invictus sein ganz eigenes Studio geschaffen, das so einzigartig wie erfrischend und liebevoll gestaltet ist. Noch will der 61-Jährige die Zügel aber nicht aus der Hand geben: „Ich finde es geil, älter zu werden – besser gesagt, schmerzfrei älter zu werden, körperlich wie seelisch. Ich habe eine tolle Familie, Coaches, auf die ich so stolz bin und die für mich auch Familie sind und ich möchte so lange Trainings geben, wie ich kann. Aber ich muss nicht mehr alles eins zu eins vormachen, wenn ich stundenlang rumgestanden und total unterkühlt bin – ich bin ja nicht doof!“

Patrik ist immer noch „on fire“, kassiert auch immer noch gern Prügel, wenn einer der Einsteiger beim Sparring aus Versehen sein Gesicht anstatt des Handschuhs trifft. Er hat noch lange nicht genug getan, steckt voller Energie, Kreativität und Ideen. Es bleibt also abzuwarten, welche Kapitel das Invictus Training noch unter Patrik Wolf aufschlägt und wo die Reise hingehet. Eines ist dabei aber sicher: Es wird definitiv nicht langweilig und das Studio kann auf vielen Ebenen eine Inspiration für andere Center der Fitnessbranche sein. Bei unserer Redaktion haben die „Prügler aus Horgen“ in jedem Fall schon einmal mächtig Eindruck hinterlassen. ■



INVICTUS
TRAINING & COACHING

Boxing for Attitude, Respect and Success
Kämpfst Du schon oder klagst Du noch?

ÜBER DAS STUDIO

Das 320 Quadratmeter grosse Invictus Training in Horgen bietet Kampfsportbegeisterten unterschiedlicher Level und jeden Alters das passende Kursangebot mit Blick auf den Zürichsee, von Boxen über HIIT-Trainings bis hin zu Thai-Kickboxen oder Sparring. Die Jüngsten können bereits mit vier Jahren in diesen Sport einsteigen. Insgesamt beschäftigt das Center zwölf Coaches, die Kurse in Horgen sowie beim Klub der Sportfreunde in Zürich Altstetten und im Einkaufszentrum Glatt anbieten. Wer will, kann in Horgen auch neben den regulären Kursen die Fläche und das hochwertige Equipment für eigenes freies Training verwenden oder beim Personal Training mit den Coaches richtig ins Schwitzen kommen. Probetrainings sind an allen Standorten jederzeit möglich.

www.invictus-training.ch

Fotos: Patrik Wolf

PATRIK WOLF

Patrik Wolf stiess als Siebenjähriger auf den Sport, der sein gesamtes Leben prägen würde: Boxen. Nachdem er als Jugendlicher zum Kickboxen gewechselt war, früh seinen ersten Schweizer Meistertitel gewann, entschied er sich trotz allen Erfolgs, sein Hobby nicht zum Beruf zu machen. Nach seinem Militärdienst startete der heute 61-Jährige seine Karriere in der Sicherheitsbranche und wurde äusserst erfolgreich: Als Manager eines international tätigen Sicherheitsunternehmens war er in der Schweiz für mehr als 4000 Mitarbeitende zuständig. Dem Sport blieb er aber immer treu.

2015 quitierte er seinen Dienst in der Sicherheitsbranche, nachdem ein Unternehmenswechsel die erhoffte Wende nicht brachte. Das Problem: Patrik wollte mit 50 Jahren etwas Neues beginnen, mehr Lebensqualität und Zufriedenheit spüren. Nach einigen Gesprächen mit seiner Frau und seinem besten Freund entschied sich der kernige Boxer für das, was er wohl am besten kann: sein eigenes Ding zu machen. Und so eröffnete er im September 2016 sein Invictus Training in Horgen.



10 – 13 APR 25 Exhibition Centre Cologne

FIBO

For a strong and healthy society.

Proudly sponsored by



KSM-66
Ashwagandha®

Built by



In the business of
building businesses

fibo.com



Davos Fitness – so besonders und doch so normal

Trainieren, wo andere Urlaub machen

Text: Carolin Blank

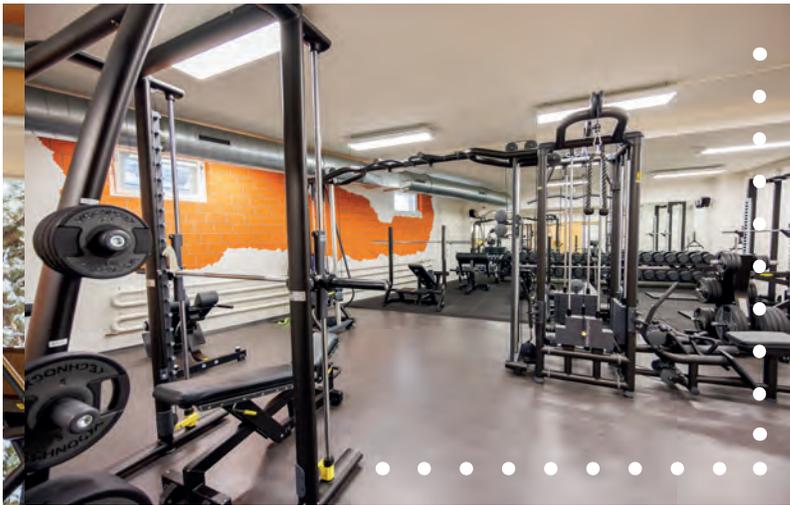
Davos – Berühmtheit aus der Literatur, Skisportparadies und Urlaubsort. Auf 1560 Metern Höhe liegt die Bergstadt, die für so vieles berühmt zu sein scheint. Doch wie lebt und trainiert es sich in einem so idyllischen und gleichzeitig vom Tourismus geprägten Ort? Welchen Herausforderungen sehen sich Fitnesscenter wie das Davos Fitness in solch „luftiger Höhe“ entgegen und wie sehr unterscheiden sich Training und Kundschaft tatsächlich von einem „normalen“ Fitnesscenter im Tal?

Mitten in der Skisaison 2024/2025 zieht sich Laurent Weller, der Inhaber und Geschäftsführer des Davos Fitness, in sein Büro zurück, um mit uns über die Besonderheiten der Region, die speziellen Ansprüche seiner Kundschaft und die Herausforderungen seines Centers zu sprechen.

In Davos leben und arbeiten

Wer arbeitet im Davos Fitness? Die klare Antwort: echte

(Wahl-)Davoser. „Von unseren Trainerinnen und Trainern sind alle extra nach Davos gezogen, um in unserem Studio zu arbeiten. Und alle sind fachlich hoch qualifiziert, sei es in der Trainingstherapie oder in der Ernährungsberatung. Wir brauchen in jedem Bereich Leute, die topausgebildet sind – bestenfalls mit akademischem Abschluss – und die wissen, wovon sie reden.“ Weil das Team des Davos Fitness mit vier Trainerinnen verhältnismässig klein ist, legt Laurent



auch viel Wert darauf, dass seine Beschäftigten nicht „nur“ auf der Trainingsfläche agieren, sondern auch eines der zahlreichen Zusatzangebote im Davos Fitness mitverantworten können.

„Ich erweitere mein Angebotsportfolio auch immer gern hinsichtlich der Kompetenzen und Qualifikationen meiner Mitarbeitenden. So kam z. B. das Coaching dazu. Eine meiner Mitarbeiterinnen hatte das in ihrem dualen Studium als Schwerpunkt und wollte es dann entsprechend auch anbieten. Also haben wir das gemacht. Mir ist es wichtig, dass das Studio nicht nur mit mir und meinen Ideen wächst, sondern dass das Center und sein Konzept von allen Beschäftigten gleichermaßen mitgestaltet werden kann. Das macht es authentisch und garantiert uns ein stetig aktuelles Angebot für unsere Trainierenden.“ Grundstein für diese organische Entwicklung des Konzeptes ist laut Laurent vor allem die sehr gute Zusammenarbeit innerhalb des Teams. Ein weiterer wichtiger Faktor ist die niedrigere Hemmschwelle, die er mit diesem Zusatzangebot erreichen kann: Viele Interessierte finden über die Ernährungsberatung, das Coaching oder das Massageangebot erst einmal ihren Weg ins Davos Fitness, betreten die Studiofläche und werden letztlich im besten Fall zu Mitgliedern. Besonders aber die Physiotherapie ist ein wichtiger Eckpfeiler für die Kundenneugewinnung. Dabei sind die Patientinnen und Patienten sowohl Wintersportverunfallte als auch Personen mit „klassischen“ Beschwerden.

Im Davos Fitness trainieren ...

Der hochgelegene Kurort Davos erlangte durch Thomas Manns „Der Zauberberg“ vor mittlerweile 100 Jahren grosse Berühmtheit. In diesem Klassiker der Literaturgeschichte besucht die Hauptfigur Hans Castorp seinen an Tuberkulose erkrankten Vetter im Sanatorium in Davos. Wie sieht es aber heute in dem einst verschlafenen Kurort aus – mehr „Touris“ als Einheimische? Für Laurent ist die Sachlage klar: „Viele meinen immer, dass in Davos überall nur Touristen unterwegs wären. Aber die Urlauber kommen in erster Linie in unsere schöne Heimat, um hier Ski zu fahren oder wandern zu gehen und nicht um ein Fitnesscenter zu besuchen. Deswegen sind

es massgeblich Einheimische oder Saisoniers von Hotels, Liften und Co, die bei uns trainieren. Natürlich verkaufen wir im Durchschnitt gesehen sicherlich mehr Einzelkarten als ein Center im Tal, aber wirklich leben können wir nur von langfristigen Mitgliedschaften.“

Obwohl es also in der Mitgliederstruktur wenig Unterschiede zu anderen Centern zu geben scheint, ist eins doch recht ungewöhnlich: Das Davos Fitness bietet schier unzählige Abomodelle an, vom Einzeleintritt über wöchentliche und monatliche Abos bis hin zu Jahresmitgliedschaften. Letzten Endes braucht das Studio diese umfassenden Modelle, um dann auch den ein oder anderen Urlauber bei schlechtem Wetter anlocken zu können und besonders den zahlreichen Saisoniers passende Abomodelle für ihren Aufenthalt in Davos anbieten zu können.

Hochsaison startet wesentlich früher

Wer in Davos lebt, möchte auch die gegebenen Sportangebote, besonders Wandern, Mountainbiken und Klettern nutzen. Das Resultat ist die branchentypische Sommerflaute, in der sich die anwesenden Trainierenden vor allem mit entsprechendem Bein- und Rumpfraining auf die Skisaison vorbereiten möchten. Der Hochbetrieb geht aber erst im Oktober/November los und erreicht seinen Höhepunkt im Januar. „Bei uns beginnt die Hochsaison im Studio mit dem ersten Schnee. Dann kommen die Saisoniers aus dem Tal und die Outdoorsportler verlagern ihr Training in den Indoorbereich. Das kann gut und gern auch schon Ende September der Fall sein. Dann gehts bei uns richtig los. Ruhiger wird es dann erst wieder im April, wenn alle Urlauber weg sind und die Saisoniers in Richtung Heimat aufbrechen.“

Je kleiner der Ort, desto grösser der Konkurrenzkampf?

In Davos sind es nicht nur die Fitnesscenter in der Umgebung, die als Konkurrenz gelten können. Auch das enorme Freizeitangebot von Wandern über Mountainbiken und Klettern bis hin zu Skifahren im Winter sowie die zahlreichen Hotels mit ihren eigenen Fitnessräumen können als Konkurrenz ▶

wahrgenommen werden. Allerdings sieht Laurent die Lage eher entspannt: „Natürlich könnte man theoretisch immer noch mehr Kundschaft haben, wenn es die eine oder andere Konkurrenz nicht gäbe. Aber es ist eher ein freundliches Nebeneinander mit ganz unterschiedlichen Konzepten. Dennoch muss man sich beweisen, weil es letztlich Konkurrenz bleibt und man seine Kundschaft entsprechend jeden Tag aufs Neue überzeugen muss. In Davos spricht sich schlechte Qualität schnell herum.“

Bergdorf vs. Treiben im Tal

Laurent hat viele Jahre in Bern ein Studio geleitet, die Unterschiede, die er zwischen Tal und Berg ausmacht, sind aber geringer, als man meinen würde: „Grundlegend sind die Menschen in Davos sportlicher als in der Stadt, einfach weil auch viele hierherziehen, um ihr Hobby direkt vor der Haustür ausleben zu können. Es ist auch aufgrund der Grösse etwas familiärer, weil man auch die meisten Neukunden bzw. Interessierten bereits aus anderen Kontexten kennt. Allerdings legte auch das Studio in Bern sehr viel Wert auf ein gutes Miteinander.“ Hinsichtlich der Ausstattung gibt es für Laurent einen einzigen Unterschied: Er wird sich ein Ausdauergerät anschaffen, um Skilanglaufbewegungen zu imitieren, das braucht es in einem anderen Studio fernab der Berge nun eher weniger. Ansonsten sieht er keine Unterschiede bezüglich der Ansprüche der Kundschaft an die Ausstattung.

Zwischen Bergidyll und Fortschritt

Trotz einer gewissen geografischen Abgeschiedenheit ist KI auch im Davos Fitness ein wichtiges Thema. Dort, wo die Beschäftigten entlastet werden können und wo die Arbeit effizienter gestaltet werden kann, soll laut Laurent auch KI zum Einsatz kommen – über kurz oder lang. Allerdings sollen der persönliche Bezug und die persönliche Betreuung weiterhin im Fokus stehen, denn laut eigenen Erfahrungen legen die Mitglieder besonders viel Wert darauf und möchten den Kontakt zu den Trainerinnen und Trainern in keinem Fall missen. ■



Über das Studio

Das Davos Fitness umfasst ca. 400 Quadratmeter Fläche, aufgeteilt auf zwei Stockwerke. In der ersten Etage können sich die Trainierenden beim Freihanteltraining oder auf den Plate-Loaded-Geräten herausfordern. Der obere Stock beherbergt vor allem Cardio- sowie Kraftgeräte und einen kleineren Freihantelbereich. Auf der gleichen Etage können sich die Trainierenden in einem Groupfitnessraum richtig auspowern oder entspannen.

Neben den „klassischen“ Trainingsangeboten besticht das Davos Fitness durch ein enormes Zusatzangebot mit Massage, Physiotherapie (durch externe Fachkräfte), Ernährungsberatung, Personal Training und Coaching.

www.davosfitness.ch



Über den Interviewpartner

Laurent Weller hat mit 15 Jahren mit dem Kraftsport begonnen und zog einige Jahre später nach Bern, um dort an der Universität Sport zu studieren. Bereits während dieser Zeit jobbte der gebürtige Davoser in einem Studio und wurde dort nach seinem Grundstudium Geschäftsführer. Nach sechs Jahren zog es ihn wieder zurück in seine Heimat. Das klare Ziel: ein gesundheitsorientiertes Studio für Jung und Alt, das mit einfachen Mitteln gute Ergebnisse erzielt. 2013 eröffnete er letztlich sein Davos Fitness und ist damit bis heute sehr erfolgreich.

BODY AGE

SO GEHT LONGEVITY

**ERLEBE ALLE
UPDATES AUF
DER FIBO 2025!
HALLE 7
STAND A50**



MUSCLE AGE
Das wahre Alter
bezogen auf die
Muskelkraft



MOBILITY AGE
Das wahre Alter
bezogen auf die
Beweglichkeit



**SARKOPENIE
STATUS**
Der Fortschritt des
altersbedingten
Muskelschwundes

Neugierig? Mehr Informationen
unter milongroup.com/milon-you



DANIEL BERNHARDT

DER SCHWEIZER DANIEL BERNHARDT IST MODEL, SCHAUSPIELER, STUNTMAN SOWIE REGISSEUR UND LEBT IN LOS ANGELES, CALIFORNIEN. ZU SEINEN BEKANNTESTEN FILMEN GEHÖREN UNTER ANDEREM „BLOODSPORT II-IV“, „MATRIX RELOADED“, „JOHN WICK“ UND „ATOMIC BLONDE“.

Daniel Bernhardt – Schauspieler, Stuntman und Athlet

EIN SCHWEIZER IN HOLLYWOOD

Text: Yvonne Albers

Foto: Rahel Schnewly – Studio Rude

Daniel Bernhardt stammt aus einem kleinen Ort in der Nähe von Bern. Karriere hat er aber als international gefragtes Model sowie als Actionschauspieler und Stuntman in Hollywood gemacht. Bei seinem Heimatbesuch in der Schweiz trafen wir Daniel Bernhardt und sprachen mit ihm über seine Leidenschaft für den Kampfsport, seine Trainingsroutine als Actionschauspieler und seine Zukunft hinter der Kamera.

FITNESS TRIBUNE: Daniel, du bist gebürtiger Schweizer und stammst aus der Nähe von Bern. Wie hat es dich nach Hollywood verschlagen?

Daniel Bernhardt: Das ist eine lange Geschichte! Ich bin in Worblaufen, einem kleinen Ort in der Nähe von Bern, geboren und aufgewachsen. Ich habe dort gelebt, bis ich 20 oder 21 Jahre alt war. Nach der Schule habe ich erst einmal eine Lehre als Sanitärzeichner gemacht. Ich war auch gar nicht schlecht darin, aber Spass hat es mir nicht gemacht. Nach der Abschlussprüfung habe ich mein Diplom erhalten und hab dann direkt gesagt: „Never again!“ Ich habe zu dieser Zeit schon ein wenig gemodelt und habe mich dann knapp acht Jahre lang darauf konzentriert – das lief richtig gut. Ich habe unter anderem für DIOR, Jean Paul Gaultier und Armani in Paris, London, Mailand und Tokio gearbeitet. Hinzu kamen noch Aufträge von VOGUE, GQ und ELLE. Das war wirklich eine unglaublich tolle und verrückte Zeit. Ich kam mir vor wie ein Rockstar!

Zwischenzeitlich war ich dann sogar nach New York gezogen. Dort bekam ich die Gelegenheit, einen Werbespot mit Bruce Weber, einem sehr bekannten Fotografen und Filmregisseur, für Gianni Versace zu drehen. Der Hauptdarsteller in diesem Werbespot war damals Jean-Claude Van Damme. Ich war schon immer ein Riesenfan und die Möglichkeit, mit ihm arbeiten zu können, war ein Traum. Er kam damals ans Set und fragte, wer von uns Martial Arts kennt. Weil ich seit meinem 15. Lebensjahr Kampfsport mache, konnte ich ihm ein paar Kicks zeigen. Daraufhin meinte er: „Ok, du wirst in dem Spot mein letzter Gegner sein.“ Dieser Dreh hat

mir so viel Spass gemacht, dass mir klar wurde, dass das „mein Ding“ ist und ich so etwas machen möchte.

Obwohl ich überhaupt keine Ahnung von der Materie hatte, stellte ich selbst ein Video zusammen, in dem ich an Sandsäcken und mit Nunchaku trainiere, Spagat am Strand mache und so weiter. Das war damals ein unfassbar grosser Aufwand. Anfang der Neunziger gab es noch keine Handycameras und auch keine YouTube-Tutorials, wie man so etwas macht. Und wie das Leben eben so spielt, irgendjemand hat dieses Video gesehen und nach L. A. geschickt. Ein paar Monate später – ich war schon wieder in Paris – rief mich der Produzent von „Bloodsport I“ an und sagte zu mir, dass er mich für das Sequel, also „Bloodsport II“, haben möchte. Ich dachte wirklich, irgendjemand erlaubt sich einen Scherz mit mir und ich habe einfach aufgelegt. Zum Glück riefen sie wieder an. Also bin ich nach L. A. geflogen und habe diesen Produzenten getroffen. Daran mag ich mich noch sehr gut erinnern: Er war ein „lebendiges Klischee“ in seiner Villa, am Pool mit kurzen Hosen und Goldkette etc. Bis der Film gedreht wurde, hat es dann noch zwei Jahre gedauert, aber am Ende habe ich die Hauptrolle in „Bloodsport II“ gespielt.

Siehst du dich eher als Stuntman oder als Schauspieler? Und entsprechend: Was würdest du als deinen grössten beruflichen Erfolg bezeichnen?

Seit meiner Jugend bin ich aktiver Kampfsportler – ein Martial Artist sozusagen. Die Kombination aus meiner Modelerfahrung und meinen Kampfsportfähigkeiten hat mir die Möglichkeit eröffnet, meinen ersten Film zu drehen. Aber ich war weder ein Stuntman noch ein Schauspieler. Erst nach „Bloodsport II“ bin ich dann in die Schauspielschule gegangen und so wurde ich dann mit der Zeit auch zu einem Schauspieler. Ich habe sehr viele Kampfsport-/Actionfilme gedreht und auch viel mit meinen Kumpels Chad Stahelski und David Leitch, zwei der damals besten Stuntmen und Stunt-Choreographen, gearbeitet. Unter anderem haben wir auch für „Matrix Reloaded“ zusammengearbeitet. In den frühen 2000er-Jahren lief es in der Schauspielerei nicht mehr ganz so gut für mich und ich habe die beiden dann angesprochen und ihnen gesagt, dass ich einen Job suche. Die beiden sagten dann sofort „Hey, komm in unsere Welt.“ So bin ich dann auch Stuntman geworden. Letztlich bin ich ein Stuntman, der auch schauspielern kann und einen gewissen „Look“ hat. Aber im Prinzip ist es immer das Gleiche. Ich habe immer mehr oder weniger das ▶



Gleiche gemacht, egal ob als Stuntman, als Schauspieler oder als Stuntschauspieler.

Mein grösster Erfolg ist schwierig auszumachen. „Bloodsport II“ war natürlich einer der wichtigsten Filme, da er mir die Tore zur Schauspielwelt eröffnet hat, auch wenn dieser Film kein Blockbuster wurde. Der nächste Schritt war dann eine TV-Serie, die „Mortal Kombat: Conquest“ hiess und weltweit sehr erfolgreich war. Und dann natürlich die Rolle als Agent Johnson in „Matrix Reloaded“ und die „John Wick“-Filme.

War es immer schon dein Traum, Schauspieler zu werden, oder hat sich das einfach so ergeben?

Nein, Schauspieler stand eigentlich nicht auf meinem „Plan“. Als Kind war Fussball das grösste für mich, aber ich war einfach wirklich nicht gut. Meine Brüder waren immer viel besser. Als Jugendlicher habe ich dann eher zufällig den Kampfsport für mich entdeckt und dort lag auch mein Talent. Mir wurde irgendwas gezeigt und ich konnte es sofort. Das ist das Tolle im Leben, wenn du etwas entdeckst und es sich einfach richtig anfühlt. Aber ich hatte nie Interesse daran, richtig zu kämpfen,

also in den Ring zu steigen und Wettkämpfe zu bestreiten oder sowas. So wie es sich dann mit der Schauspielerei ergeben hat, war es perfekt für mich. Das sollte einfach so sein.

Du wolltest früher eine Kampfsportschule eröffnen, dann hast du aber eine steile Karriere als Model und Schauspieler hingelegt. Bist du dem Kampfsport bis heute dennoch treu geblieben?

Das ist ein Gerücht, das sich wirklich hartnäckig hält. Ich weiss nicht, warum das die Leute immer sagen. Als Jugendlicher habe ich immer mit einem Freund zusammen draussen im Wald trainiert. Wir haben uns dann irgendwann zusammen einen kleinen Raum gemietet, in den dann auch andere Leute zum Trainieren kamen. Aber da war nie der Gedanke an eine professionelle Kampfsportschule. Das war immer nur aus Spass. Dem Kampfsport bin ich allerdings bis heute treu geblieben und das werde ich auch so lange machen, wie es nur irgendwie geht.

Deine Rollen sind meist in Actionfilmen, für die es viel körperlichen Einsatz braucht. Wie wichtig ist da ein regelmässiges Fitnessstraining?

Boah, das ist enorm wichtig! Ohne regelmässiges Training und die Leidenschaft dafür funktioniert das nicht. Ich trainiere wirklich jeden Tag, ganz egal wo ich bin oder ob ich am Abend vorher im Ausgang war. Regelmässiges und konsequentes Training ist das A und O.

Wie genau sieht dein Trainingsplan aus?

Grundsätzlich trainiere ich weniger als du wahrscheinlich denkst. Aber in der Vorbereitung auf eine Rolle sieht das dann schon ganz anders aus. Nehmen wir zum Beispiel die Rollen für „Matrix Reloaded“ oder „John Wick“. Das waren wirklich „harte“ Rollen. Da trainierst du dann in der Vorbereitung fast den ganzen Tag – am Morgen vier Stunden und am Nachmittag vier Stunden. Du musst alles abdecken: Krafttraining, Cardio, Stretching, Kampfsport, Choreografie. Da bist du den ganzen Tag beschäftigt. Bei der Vorbereitung auf „John Wick“ mussten wir morgens um sieben Uhr im wahrsten Sinne des Wortes auf der Matte stehen und Judo trainieren. Vom Judo dann direkt weiter ins Jiu Jitsu, danach zum Boxen und anschliessend auch noch zum Krafttraining. Das war wirklich hardcore. Aber das sind dann die extremen Phasen vor so einem grossen Film. Während des Drehs wird das Training natürlich weniger, weil du die Zeit nicht mehr dafür hast. Aber dann sind die Vorbereitungen und auch der eigentliche Dreh einer Szene sozusagen das Training. Auf eine grosse Kampfszene mit Keanu [Reeves, Anm. d. Red.] haben wir uns teilweise bis zu vier Stunden vorbereitet, alles geprobt und nochmal umgestellt und wieder geprobt.

Steht kein spezieller Filmdreh an, ist mein Training sehr viel weniger, aber ich gehe trotzdem jeden Tag ins Gym. Meist mache ich morgens ein wenig Cardio und ein Athletik-Zirkeltraining sowie Stretching. Am Nachmittag oder Abend dann oft noch Kampfsporttraining. Aber ich habe keinen speziellen Plan. Ich mache das meistens nach Gefühl oder Instinkt, wie

Fotos: zVg | matrix reloaded Warner brothers | John Wick lions gate

du es nennen magst. Insgesamt trainiere ich normalerweise so ungefähr 1,5 Stunden am Tag.

Du hast noch zwei Brüder. Liegt die Sportlichkeit bei euch in der Familie?

Ja, Dirk und Cliff. Dirk ist auch fit wie ein Turnschuh. Ich würde sogar sagen, dass er der fitteste von uns dreien ist. Er hat sein eigenes Gym in der Nähe von Luzern. Wenn ich über Fitness oder Ernährung irgendetwas wissen will, dann rufe ich Dirk an. Und Cliff ist auch schon seit Jahren Trainer hier im David Gym – im Übrigen mein Lieblingsgym auf der gesamten Welt. Darum gehe ich auch immer dorthin, wenn ich in der Schweiz bin.

Was machst du neben dem Training noch, um dich fit zu halten? Achtest du auch auf deine Ernährung?

Ja, auf jeden Fall. Das gehört zu meinem gesamten Lifestyle dazu. Ich achte darauf, dass ich in jedem Fall immer ausreichend Proteine zuführe, hochwertige Fette und dafür eher weniger Kohlenhydrate. Das funktioniert für mich persönlich am besten.

Die Schweizer Fitness- und Gesundheitsbranche kämpft seit Jahrzehnten für die Akzeptanz und Anerkennung von Training als gesundheitspositive Massnahme. Wie schätzt du selbst den Stellenwert von Fitness ein?

Also das ist für mich gar keine Frage! Fitnesstraining ist ein Teil vom Leben, zumindest sollte es das sein. Es geht nicht nur um Aussehen oder Performance. In allererster Linie geht es um Gesundheit. Du fühlst dich besser, dein Immunsystem wird gestärkt und es ist auch wichtig, um Verletzungen vorzubeugen. Die Liste können wir beliebig verlängern. Für mich ist Fitnesstraining die wichtigste gesundheitspositive Massnahme überhaupt.

Wenn man in so vielen Filmen wie du mitgespielt hat, gibt es dann überhaupt noch Schauspieler oder Schauspielerinnen, bei denen du vielleicht auch einen „Fanboy-Moment“ hast?

Ja, bei so vielen. Ich bin ein einfacher Junge aus Bern und habe mit Grössen wie Sharon Stone, Charlize Theron, Halle Berry, Jean-Claude Van Damme, Keanu Reeves und Dwayne Johnson gespielt. Das ist für mich nach wie vor etwas ganz Besonderes.

Welche Zusammenarbeit hat den grössten Eindruck bei dir hinterlassen oder dich am meisten geprägt?

Da gibt es auch viele. Aber sehr beeindruckt hat mich die Zusammenarbeit mit Chalice Theron bei dem Film „Atomic Blonde“. Sie ist ein absoluter Profi. Obwohl ich seit so vielen Jahren Kampfsport mache und Actionfilme drehe, wurde ich in der Zusammenarbeit mit ihr nochmal besser. Sie hat mich wirklich inspiriert. Ihre Arbeitsweise und Fokussierung sind aussergewöhnlich.

Du hast mit dem Film „Fetch“ auch bereits dein Debüt als Regisseur gegeben. Planst du dauerhaft, auf die Seite der Kamera zu wechseln?

Ja, da bin ich gerade dabei, das umzusetzen. Ich bin jetzt 59 Jahre alt. Auch wenn ich immer noch sehr fit bin, muss ich



auch an die Zukunft denken. Die Idee ist aber nicht neu. Ich hatte vor ungefähr 16 oder 17 Jahren eine böse Verletzung. Mir war der Brustmuskel abgerissen und ich konnte ein halbes Jahr lang nicht arbeiten. In dieser Zeit habe ich mit meinen Freunden Chad und David einen Kurzfilm gedreht, in dem ich Regie geführt habe. Heute sind die beiden mir da weit voraus und gehören mit Filmen wie „Deadpool“, „Atomic Blonde“, „Hobbs & Shaw“ oder „John Wick“ zu den wichtigsten Regisseuren in Hollywood. Jedenfalls waren die Kritiken damals sehr gut und der Kurzfilm lief auf 20 Filmfestivals. Dann lief meine Karriere als Schauspieler aber so gut, dass ich das nicht weiterverfolgt habe. Aber jetzt greife ich das wieder auf.

Gibt es spannende neue Projekte, über die du schon etwas verraten darfst?

Ich habe gerade zwei Projekte, bei denen ich das Drehbuch schreibe und Regie führe. Aber das ist ein sehr langwieriger Prozess. Bis da alles steht und ich die Rollen besetzt habe etc., mache ich weiter die Schauspielerei. Ich bin jetzt seit 30 Jahren im Geschäft und wenn ich dabei eines gelernt habe, ist es „Take what is in front of you“.

Vom Kursraum in den Plenarsaal

Eine Politikerin mit Herz für Fitness

Text: Yvonne Albers

Inge Lichtsteiner-Achermann ist seit 15 Jahren Kantonsrätin im Kanton Luzern. Zuvor war sie von 1984 bis 2008 selbstständige Unternehmerin in der Fitnessbranche. Wenig verwunderlich also, dass zu ihren Kernthemen und politischen Anliegen unter anderem auch „Gesundheit & Sport“ gehört. Die Redaktion der FITNESS TRIBUNE traf Frau Lichtsteiner-Achermann zum exklusiven Interview.

FITNESS TRIBUNE: Frau Lichtsteiner-Achermann, eines Ihrer Kernthemen ist „Sportförderung für alle, damit Gesellschaftskrankheiten durch Prävention reduziert werden können“. Welche Rolle spielen Ihrer Meinung nach Fitness- und Gesundheitsanlagen in der Schweiz in diesem Zusammenhang?

Inge Lichtsteiner-Achermann: In der Schweiz ist die Eigenverantwortung, die die Gesundheitsvorsorge betrifft, zum Glück schon weit fortgeschritten. Neben gesundheitlichen Präventionskampagnen des Bundes und der Kantone spielen auch Vereine und andere Organisationen eine wichtige Rolle. Die Fitness- und Gesundheitsanlagen haben einen sehr grossen Anteil an dieser Entwicklung. Sie waren die Pioniere von möglichst breiter Abstützung der körperlichen Fitness und Gesundheit. Vor allem die Zusammenarbeit mit den Krankenversicherern und deren Qualitätsüberprüfung der Fitnesscenter brachte den Anlagen eine noch grössere Bedeutung und breitere Anerkennung in diesem Zusammenhang.

Auch die Versicherer vertreten damals wie heute den Standpunkt, dass durch Prävention Gesundheits- oder besser ausgedrückt Krankheitskosten gespart werden können. Jedoch ist für die Prävention nicht nur die körperliche Fitness allein von Bedeutung, es spielen weitere Faktoren wie Ernährung, Stressbewältigung und vieles mehr eine wichtige Rolle. Durch das mittlerweile sehr breite Angebot der verschiedenen Fitnesscenter bietet die Branche vielfältige Lösungsansätze und leistet so einen wichtigen Beitrag für die Gesundheit der Schweizer Bevölkerung.

Hat sich die Branche diesbezüglich in den letzten Jahren professionalisiert und weiterentwickelt?

Ich bin zwar schon einige Zeit nicht mehr selbstständig in der Branche tätig. Ich verfolge aber noch immer die Entwicklungen im Fitnessbereich. Das Personal wird sehr gut ausgebildet und ich erinnere mich gern daran zurück, dass die SAFS damals massgeblichen Einfluss darauf hatte, dass der Beruf des Fitnesstrainers bzw. der Fitnesstrainerin eidgenössisch anerkannt wurde. Umso mehr freut es mich, dass mit der SAFS Hochschule für Bewegungs- und Gesundheitsmanagement hier nun der nächste Schritt gegangen wurde.

Inge Lichtsteiner-Achermann

Inge Lichtsteiner-Achermann stammt aus Egolzwil im Kanton Luzern. Neben ihrer langjährigen Tätigkeit als Unternehmerin war sie auch als Dozentin im Bereich Gruppenfitness bei der SAFS aktiv. Heute setzt sich die ehemalige Fitnessunternehmerin als Kantonsrätin für eine starke Region ein. Die Themen „Sport & Gesundheit“ liegen ihr dabei besonders am Herzen.

Foto: Inge Lichtsteiner-Achermann

Welchen Stellenwert räumen Sie der beruflichen und auch akademischen Bildung in der Branche ein?

Das ist ein sehr wichtiges Thema. Die Perspektive von jungen und auch älteren Berufsleuten muss unbedingt gefördert werden. Mit der Anerkennung der eidgenössischen Berufsbildung wurde damals der erste „Meilenstein“ dazugelegt. Heute können Personen in der Fitnessbranche ebenso wie in anderen Berufen auch eine akademische Laufbahn einschlagen. Das ist eine tolle Entwicklung und vor dem Hintergrund des heutigen Mangels an Fachkräften essenziell. Die Menschen brauchen in ihren Berufsfeldern Perspektiven, ganz gleich, was sie machen.

Wo kann die Politik konkret ansetzen, um Menschen zu mehr Bewegung zu motivieren?

Die Politik kann sehr viel machen, aber auch die Gesellschaft selbst. Es braucht Kampagnen, die den Leuten, die sich nicht gern bewegen, Freude daran vermitteln, damit sie aktiv werden und schliesslich dranbleiben. Im Kanton Luzern wurde eine Kampagne mit dem Fokus Tanzen umgesetzt. Sicher haben auch andere Kantone ähnliche Projekte realisiert. Weiter finde ich es extrem wichtig, dass Bewegung ein Schulfach bleibt und nicht aus Zeit- oder Spargründen gekürzt wird. Gleiches gilt im Bereich Jugend auch für Sportlager und Sportförderung, die die Politik unbedingt weiter unterstützen muss, damit sich Familien diese noch leisten können.

Sehen Sie Möglichkeiten, wie die Politik die Fitness- und Gesundheitsbranche insbesondere im Hinblick auf die Steigerung von Akzeptanz und Anerkennung unterstützen kann?

Für mich persönlich ist es wichtig, dass, wie vorerwähnt, die Qualifikation die Grundlage für das Vertrauen der Kundschaft in die Beratung und Betreuung legt. Dort kann die Politik unterstützen und die Ausbildungsmöglichkeiten zusammen mit den Berufsverbänden weiterentwickeln. Finanzielle Anreize müssen weiterhin über die Versicherer laufen, da diese auch die Möglichkeiten der Qualitätskontrolle haben.

Mit den Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft von swiss active werden strukturiert repräsentative Daten für die Branche erhoben. Wie schätzen Sie die Bedeutung solcher Studien als essenzielle „Datenrepräsentanten“ für die Branche ein?

Die strukturierte Erhebung von Branchendaten liefert aus verschiedenen Gründen einen Mehrwert für die gesamte Branche. Sie bietet zum einen den Branchenteilnehmenden die Möglichkeit, im Sinne eines Benchmarkings die eigenen Stärken und Schwächen zu erkennen und so den eigenen kontinuierlichen Verbesserungsprozess gezielt zu gestalten. Zum anderen fördert sie auch die Wahrnehmung und die Akzeptanz der Branche beispielsweise bei politischen Entscheidungsträgern.

Wie wollen Sie gezielt Sportangebote fördern und welche Rolle können dabei Schweizer Fitnesscenter übernehmen?

Viele Schulen haben Platzprobleme in den Sportanlagen. Vielleicht gäbe es eine Möglichkeit, hier die Fitnessanlagen für Schulen zu öffnen und entsprechende Angebote zu schaffen. Sportlager oder auch Leistungssportevents bieten Möglich-

keiten für Beratungen und Engagements der Fitnessbranche. Möglichkeiten sehe ich hier durchaus. Wir müssen nur gemeinsam den Mut und den Willen haben, zusammen neue Wege zu gehen.

Sie waren selbst viele Jahre als Fitnessinstruktorin und Unternehmerin in der Fitnessbranche aktiv. Wie blicken Sie auf diese Zeit zurück?

Es war eine wirklich tolle Zeit, auf die ich sehr gern zurückblicke. Als Pionierin in einem neuen Berufsumfeld konnte ich die Weiterentwicklung der Branche sehr gut beobachten und verfolgen. Mit ganz viel Herzblut habe ich damals zusammen mit einem grossartigen Team unsere Kundschaft betreut und „bewegt“. Ich glaube, sagen zu dürfen, ich habe Fitness gelebt und geliebt. Es hat sich seit dieser Zeit nun sehr viel entwickelt und vor allem auch verbessert, sei es im Bereich der Ausbildung, aber auch im Bereich der Professionalisierung sowie der Akzeptanz der Fitnessbranche. Das Ziel war damals, die Prozentzahl der trainierenden Personen in der Schweiz zu erhöhen. Das wurde geschafft, aber leider durch die Pandemie zunächst wieder etwas zurückgeworfen. Dass heute sogar mehr Menschen in Fitnesscentern trainieren als vor der Corona-Zeit, zeigt den hohen Stellenwert, den sich die Branche mittlerweile erarbeitet hat.

Inwiefern hat diese Zeit in der Branche Ihre Sicht auf Fitness und Gesundheit geprägt?

Ich war in meiner Jugend gemäss meinen Möglichkeiten im Vereinssport tätig. Die Möglichkeit, Sport im Fitnesscenter zu fördern, fand ich damals sehr innovativ. Ich habe erkannt, dass vermehrt die richtige, kontrollierte und kontinuierliche Art und Weise des Trainings sehr viele Menschen besser trainieren lässt. Und damit verbesserte sich unvermeidlich der Gesundheits- und Fitnesszustand der Trainierenden. Das fand und finde ich total spannend und zielführend.

Warum haben Sie die Branche verlassen und vermissen Sie die Arbeit im Fitnessbereich?

Gestartet habe ich mit einem reinen Gruppenfitnessstudio, das sich später an ein grösseres Fitnesscenter angeschlossen hat. Dieses wiederum haben wir zu einer kleineren regionalen Fitnesskette weiterentwickelt und später veräussert. Ich vermisse die Arbeit nicht, da ich täglich trainiere und eigentlich nie „stillstehe“. Ich bin aber überzeugt, dass mich die Tätigkeit als Fitnessfachfrau sehr geprägt hat. Ich durfte mein grosses Hobby als Beruf ausüben, dafür bin ich sehr dankbar.

Wie sieht Ihr sportlicher Alltag heute aus?

Wenn ich mich einmal pro Tag sportlich bewegen kann, geht es mir gut. Dies ist zeitweise im Fitnesscenter oder auch mal draussen auf dem Bike, beim Wandern oder im Winter beim Langlauf und Skifahren. Die Grundlage, dass ich heute noch so viel machen kann, habe ich zweifellos mit dem Training im Fitnesscenter gelegt. Dafür bin ich sehr dankbar. Ich fühle mich immer noch sehr fit und liebe sportliche Tätigkeiten nach wie vor, auch wenn ich nicht mehr alles im gleichen Tempo wie mit zwanzig machen kann. ■



CONNEXUS

FUNCTIONAL TRAINING: FLEXIBEL, VIELSEITIG & PLATZSPAREND WIE NIE

Mit der neuen CONNEXUS Serie können Sie Ihren Mitgliedern ein komplettes Functional Training anbieten, selbst wenn die Räumlichkeiten begrenzt sind.

CONNEXUS funktioniert an der Wand, in der Ecke oder im Zentrum des Trainingsbereichs und eignet sich für selbstständige Workouts, Zirkeltrainings oder Training in kleinen Gruppen. Es gibt keine funktionelle Lösung, die nicht realisierbar ist.

Das platzsparende Design maximiert die Trainingsmöglichkeiten in jedem Raum und macht sie durch zahlreiche Befestigungspunkte und vielseitiges Zubehör noch umfangreicher. Mit CONNEXUS haben Trainer und Trainierende volle Flexibilität bei der Gestaltung ihrer individuellen Trainingseinheiten.

  | matrixfitness.eu

Johnson Health Tech. GmbH | Europaallee 51 | D-50226 Frechen | Tel: +49 (0)2234 9997 100
Johnson Health Tech. (Schweiz) GmbH | Riedthofstr. 214 | CH-8105 Regensdorf | Tel: +41 (0) 44 843 30 30
Zweigniederlassung Österreich | Mariahilfer Straße 123/3 | A-1060 Wien | Tel:+43 (0) 664 23 506 97





Über den Interviewpartner

Marcus Schwedhelm fand über sein Wirtschaftsgeografie-Studium an der Universität Göttingen den Weg in eine Consultingfirma. Seine Affinität zu Fitness und Sport konnte er im Beratungsfeld für Sport- und Wasserfreizeitanlagen einbringen. Nach einigen Jahren als Berater und anschliessend als Leiter des Geschäftsfelds Wellness der Hamburger Bäder kam er in die Schweiz. Dort arbeitete er bis Mai letzten Jahres über 16 Jahre für die Migros. Ende Mai 2024 wurde er zum neuen swiss active-Präsidenten gewählt. Seit September letzten Jahres ist er darüber hinaus als Dozent und Projektleiter in den Themenfeldern Gesundheits-/Wellness- und Sporttourismus an der Hochschule Luzern tätig.

Foto: swiss active

Über Vorsätze, getane Arbeit und wichtige Fachbeiträge

Rückblick und Ausblick mit Marcus Schwedhelm

Text: Carolin Blank

Das alte Jahr ist zu Ende gegangen und das neue Jahr strotzt bereits vor Terminen, Veranstaltungen und grossen Vorhaben. Doch wo sind die Leistungen von 2024 einzuordnen, was darf die Branche von swiss active für 2025 erwarten und wie bewertet Marcus Schwedhelm sein erstes Jahr als Präsident des Verbands? Diese Fragen haben wir ihm im gemeinsamen Gespräch gestellt.

FITNESS TRIBUNE: Lieber Marcus, wie war dein erstes Jahr als Präsident von swiss active? Welche Vorsätze konntest du umsetzen und wo siehst du Verbesserungspotenzial?

Marcus Schwedhelm: Ich bin mit meinem ersten Jahr zufrieden, weil vieles wirklich gut lief. Wir haben uns mit wichtigen Institutionen und anderen Branchenverbänden auf nationaler und internationaler Ebene vernetzt. Beispielsweise konnten wir gemeinsam mit den anderen Branchenverbänden an der hepa Netzwerktagung vom Bundesamt für Sport und dem Bundesamt für Gesundheit teilnehmen und wichtige Impulse im Hinblick auf „Exercise is Medicine“ setzen. Stichwort: verschreibungspflichtige Bewegungsrezepte.

Sehr gefreut hat uns auch, dass wir als Partnerorganisation von Swiss Olympic an der Sportparlamentssitzung im November teilnehmen durften. Das war eine tolle Erfahrung, auch weil es ein historisches Ereignis war: Erstmals wurde mit Ruth Metzler-Arnold, der ehemaligen Bundesrätin, eine Frau zur Präsidentin des Dachverbandes gewählt. Das ist ein wichtiges Signal und eine Klasse Wahl für dieses Amt.

Auf internationaler Ebene sind wir durch das European Fitness Associations Forum und natürlich auch den BeActive-Day und die „Europäische Woche des Sports“, die wir jedes Jahr promoten, bereits gut vernetzt und sehen daher immer, was im weltweiten Markt geschieht. Aber der klare Fokus liegt für uns auf dem nationalen Markt und nicht auf dem, was auf europäischer Ebene geschieht. Es ist wichtig, darüber informiert zu sein und auch internationale Kontakte zu haben, aber das ist nicht das primäre Ziel unseres Verbandes.

Was steht für 2025 alles im Verband an – welche Ziele habt ihr euch gesetzt?

Wir sind wieder im Vorstand der Organisation der Arbeitswelt Bewegung und Gesundheit, kurz Oda BuG, vertreten. Dieser Verband ist verantwortlich für die Berufsbildung von gesundheitswirksamen Bewegungsberufen in der Schweiz. In diesem Jahr soll insbesondere die Überarbeitung der Ausbildung zum/zur „Fachmann/Fachfrau Bewegung und Gesundheitsförderung“ beginnen. Ich bin sehr dankbar und froh, dass unsere Mitglieder über ihre Berufsbildner nun auch aktiv an dieser Überarbeitung mitwirken und ihre Interessen vertreten können.

Ein weiteres Ziel ist die Überarbeitung der Qualität-Normen. Wir müssen diese Normen immer wieder aufs Neue anpassen und auf den neuesten Stand bringen, damit diese auch mit den sich ständig verändernden Marktbedingungen Schritt halten können.

Natürlich planen wir auch immer technologische Modernisierungen. In diesem Jahr steht die Überarbeitung unserer swiss active-Website an – diese soll noch im ersten Quartal online gehen. Also, wir haben auch weiterhin viel zu tun.

Ende vergangenen Jahres erschien im Finanzfachmagazin „Finanz und Wirtschaft“ ein Beitrag zur Lage der Fitnessbranche. Das Fazit: Investieren lohnt sich. Du selbst wurdest auch zitiert. Wie hast du persönlich den Beitrag wahrgenommen?

Ich habe den Beitrag sehr positiv wahrgenommen. Es hat mich extrem gefreut, dass wir in einem so renommierten Wirtschaftsmagazin mit unseren Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft vertreten sein konnten – das ist grossartig. Für uns war es auch ein riesiger Vorteil, dass wir mit einem Zitat direkt auf der Titelseite des Magazins landen konnten. Das hat mir die Möglichkeit geboten, nochmals sehr prominent die ▶

Fitnessbranche klar als Präventionsbranche zu präsentieren, die wie keine andere für Gesundheitsförderung steht.

Hat der Beitrag deiner Meinung nach also eine grosse Signalwirkung für alle Branchenmitglieder?

Der Artikel zeigt, dass unsere Branche sogar auf dem weltweiten Börsenmarkt eine wichtige Rolle spielt. Das hat vor allem damit zu tun, dass das Thema Gesundheit, wie es viele wohl bereits in ihrem alltäglichen Umgang mit ihrer Kundschaft wahrgenommen haben, eine immer grössere Bedeutung erhält. Und damit auch unsere Branche die Anerkennung von politischen Entscheidungsträgerinnen und -trägern verdient hat.

Allerdings glaube ich nicht, dass daraus eine Signalwirkung für enorme Investitionsentscheidungen in börsennotierte Unternehmen entsteht, weil es letztendlich in dem Artikel um Unternehmen geht, die bereits weltweit auch mit der Unterstützung riesiger Investoren agieren. Die sind in der Schweiz eher nicht zu finden und spielen auch für die Studiobetreiberinnen und -betreiber eine eher untergeordnete Rolle.

Die „Shareholder“, die für Einzel-, Mikro- und Kettenanbieter essenziell sind, sind die Mitglieder selbst. Wenn die Betreiberinnen und Betreiber diese also mit einer guten, persönlichen Dienstleistung überzeugen und das sich dann über eine zitierfähige Marktstudie, an der diese Studios teilnehmen, ausdrückt, dann zeigt das einfach, dass ihre Leistung auch auf einer Metaebene von grosser Bedeutung ist.

Du hast es schon angedeutet, im Artikel werden viele Zahlen aus der Eckdatenstudie 2024 erwähnt. Kannst du erläutern, wie die Studie dabei hilft, auf das enorme Potenzial der Branche aufmerksam zu machen?

Grundsätzlich helfen Marktdaten immer, abzuschätzen, ob sich ein Invest in der Branche lohnt oder nicht. Wenn eine Branche Zuwachs verzeichnet, kann das für Anleger interessant sein. Die Studie zeigt, dass die Fitnessbranche in der Schweiz boomt und dass Investitionen lohnenswert sind. Besonders die Gesundheitsförderung steht im Fokus, was die Branche attraktiv macht. Umso wichtiger ist es also, dass die Branche als die Präventionsbranche erkannt wird, die für Gesundheitsförderung steht.

Bewegen wir uns mal weg vom Börsenmarkt. Welche Strahlkraft hat die Eckdatenstudie generell?

Ich glaube, dass die Studie noch nie so stark wahrgenommen wurde, wie in diesem Jahr. Als swiss active-Präsident wurde ich von diversen Medien um Stellungnahme angefragt. Das zeigt einfach, dass die Wahrnehmung der Studie mit jeder Ausgabe steigt und dass Medien auch faktenorientiert über Marktdaten berichten, sofern diese vorliegen. Kurzum also: Die

Eckdatenstudie hat eine enorme Strahlkraft weit über die Branchengrenzen hinaus. Sie ist mit ein Grund, warum auf Fitness- und Gesundheitsanlagen geschaut wird und warum Zeitungen über uns berichten und letztlich potenzielle Mitglieder auf unser Angebot aufmerksam werden.

Geht es in der Eckdatenstudie um die Frage nach der Positionierung, sehen Studiobetreibende sich vor allem im Bereich „Gesundheit“. Was genau steckt hinter diesem doch sehr weit gefassten Begriff? Das heisst, wie zeigt sich die Gesundheitsorientierung der Center für die Mitglieder konkret?

Die meisten Studios, die sich im Bereich „Gesundheit“ positionieren, verstehen darunter einen holistischen Ansatz. Sprich, es geht nicht nur um Kraft- oder Cardiotraining, sondern um eine Kombination aus verschiedenen gesundheitsfördernden Massnahmen. Dazu gehört vor allem auch die Ernährungsberatung als eine der wichtigsten Säulen des holistischen Ansatzes. Hinzu kommen dann noch andere gesundheitsfördernde Aktivitäten wie z. B. Kaltwasserbäder, die aktuell im Trend liegen, und natürlich die Saunakultur.

Woher kommt diese Fokussierung auf Gesundheit?

Nun ja, jeder weiss, dass man nicht nur Kraftsport oder nur Cardiotraining betreiben sollte, wenn es darum geht, langfristig gesund zu sein und zu bleiben. Vor allem die richtige Ernährung spielt eine wesentliche Rolle, wenn es darum geht, Trainingsziele wie Gewichtsverlust oder Muskelaufbau zu erreichen und langfristig zu halten.

Ausserdem haben die Mitglieder mittlerweile unzählige Quellen, um sich selbst zu informieren – oft mehr schlecht als recht. Es reicht ein Blick auf ihren Instagram-Feed oder eine kurze Abfrage in der Suchmaschine und sie haben eine schier endlose Auswahl an selbsternannten „hoch qualifizierten Expertinnen und Experten“. Natürlich verlangen sie entsprechend auch, dass das Studioteam zu einer umfassenden und vor allem qualifizierten Beratung, die alle Aspekte der Gesundheit berücksichtigt, in der Lage ist. Und die Trainerinnen und Trainer brauchen diese Qualifikation auch, um vielen der „Möchtegern-Experten“ den Wind aus den Segeln nehmen zu können.

Heisst das im Umkehrschluss auch, dass von den Mitarbeitenden aufgrund dieser Fokussierung auf das Thema Gesundheit bzw. Gesundheitsförderung auch mehr Know-how gefordert wird?

Ja, auf jeden Fall. Gut ausgebildetes Personal ist das A und O. Die Trainerinnen und Trainer müssen in der Lage sein, auf fachlicher Ebene umfassend zu betreuen und gleichzeitig auf sozialer Ebene gezielt agieren zu können. Die Mitarbeitenden

sind massgeblich dafür verantwortlich, dass die Positionierung Gesundheit für das Studio langfristig zum Erfolg wird.

Das ist auch ein Grund, warum wir in der aktuell laufenden Eckdatenbefragung auch etwas dezidierter nach der Personalqualifikation fragen, also wieviel Mitarbeitende mit EFZ, eidg. Fachausweis, Diplom oder auch Bachelor- und sogar Master-Studierende bzw. -Absolventen hat ein Center. Wir möchten diesen Faktor nun genauer erfragen, weil wir mit der SAFS Hochschule für Bewegungs- und Gesundheitsmanagement, die Ende 2024 an den Start ging, natürlich nun weitere Möglichkeiten zur Qualifikation direkt in unserer Branche haben.

Wie siehst du die Zukunft der Fitness- und Gesundheitsbranche für das Jahr 2025 und darüber hinaus?

Das kann ich in einem Wort zusammenfassen: rosig. Die Branche hat, trotz der kleinen Unterbrechung durch die – man möchte dieses Wort schon gar nicht mehr aussprechen – Corona-Pandemie, ein super Wachstum hingelegt, vieles aus dieser Zeit gelernt und neue Impulse gewonnen.

Nicht zuletzt haben wir gelernt, dass es einen ganzheitlichen Ansatz braucht, um die Mitglieder zufriedenzustellen, aber

auch, dass sie uns treu bleiben und wieder zurück in die Studios strömen. Ich denke auch, dass wir viele Menschen in den letzten Jahren von unserer Branche begeistert haben, die es sich nicht vorstellen konnten, wirklich in einem Fitnesscenter zu trainieren. Die Bevölkerung hat gelernt, dass es qualifiziert angeleitetes Muskeltraining braucht, um auch im hohen Alter das Leben geniessen zu können. Und ich bin überzeugt, dass wir diese Erkenntnis in den kommenden Jahren noch tiefer in den Köpfen der Schweizerinnen und Schweizer verankern können.

Und zuletzt: Ist swiss active auch auf der HealthExpo 2025 vertreten und bist du selbst auch dabei?

Selbstverständlich sind wir mit dem Verband vor Ort vertreten. Diese Messe thematisiert und vor allem visualisiert die unterschiedlichen Aspekte der Gesundheitsförderung. Da ist die Teilnahme also ein Muss für uns.

Ich selbst werde natürlich auch vor Ort anwesend sein und mich über Gespräche mit bekannten wie neuen Gesichtern unserer Branche freuen. ■

Literaturliste

Blechner, N. (2024). Fitness fürs Depot. Finanz und Wirtschaft, 97 (87), 5.



Aufruf zur Teilnahme an der Befragung zu den „Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2025“

„Ich kann nur alle Betreiberinnen und Betreiber dazu aufrufen, gemeinsam für die Fitness- und Gesundheitsbranche einzustehen und weiterhin so gute Arbeit zu leisten wie in den vergangenen Jahren.“

Damit dieses Engagement auch branchenübergreifend wahrgenommen wird, appelliere ich an alle Studiobetreiberinnen und -betreiber an der Umfrage für die ‚Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2025‘ teilzunehmen. Alle Angaben werden natürlich wie jedes Jahr vollständig anonymisiert.

Nehmen Sie, liebe Branchenkolleginnen und -kollegen, diese Möglichkeit wahr und helfen Sie dabei, die Branche und ihre Interessen mit validen Marktdaten bestmöglich zu vertreten“, Marcus Schwedhelm, Präsident swiss active.





Foto: Rido - stock.adobe.com

Eckdatenstudie der Schweizer Fitnesswirtschaft 2025

Ist die Schweiz auch in diesem Jahr die Nummer eins?

Text: Prof. Dr. Sarah Kobel

Die Schweizer Eckdatenstudie 2025 wirft ihre Schatten voraus. Seit dem 15. Januar können Betreiber von Gesundheits- und Fitnessstudios an der Umfrage teilnehmen. Damit ruft swiss active als Branchenverband die bereits vierte Eckdatenstudie in Folge ins Leben. Durch die Erhebung im jährlichen Turnus können Marktentwicklungen der letzten Jahre dargestellt und eingeschätzt sowie interessante Marktpotenziale abgeleitet werden. Die Studie dient somit der Fitnessbranche in der Schweiz und bringt diese immer weiter voran.

14,9 Prozent – so gross war der Anteil der Schweizer Bevölkerung, die 2023 eine Mitgliedschaft in einem Fitnessstudio besaßen (swiss active, 2024). Damit zeigten sich die Schweizer fitnessaffiner als die Bevölkerung in Österreich und Deutschland, wo 13,1 Prozent bzw. 13,4 Prozent in Fitnessstudios trainierten (DSSV e. V., 2024; WKO, 2024). Wie sieht die Penetrationsrate im Jahr 2024 aus? Sind die Schweizer hier noch immer die Nummer eins im Ländervergleich? Wie haben sich Center-, Mitglieder- und Umsatzzahlen entwickelt, und auf welchen Leistungsangeboten liegt der Fokus der Betreiber? Die neue Eckdatenstudie gibt Antworten.

Gesundheitsfokus im Leistungsangebot und höhere Bedeutung des Personals

Und diese Antworten sind spannend. Denn was die Corona-Krise „hinterlassen“ hat, ist eine verstärkte Fokussierung auf das Thema Gesundheit, und zwar in allen Altersgruppen der Bevölkerung. Das Portfolio der Fitnessstudios trägt diesem Gesundheitsstreben auf dem Schweizer Markt Rechnung. Leistungsangebote wie Betriebliches Gesundheitsmanagement oder Ernährungsberatung gewannen im Vergleich zum Vorjahr an Bedeutung. Besonders die Nachfrage nach Expertise und qualitativer Betreuung stieg in diesem Zusammenhang an. So gewann das Personal Training im Betrachtungszeitraum der letzten Studie erheblich an Relevanz. Die neue Studie wird abbilden, wie sich diese bedeutende Entwicklung fortsetzt – und aufzeigen, worauf Betreiber achten müssen, um dieses Kundenbedürfnis optimal zu befriedigen.

Erhebung der Schweizer Eckdatenstudie 2025 ist bereits gestartet – Teilnahme weiterhin möglich

Am 15. Januar 2025 ist die Erhebung zur vierten Eckdatenstudie gestartet. Gemeinsam mit der SAFS Hochschule und der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) liefert swiss active auch 2025 wichtige Market Insights. So gelingt es der Branche nicht nur immer besser, sich gegenüber Wirtschaft, Politik und anderen Akteuren klar zu positionieren. Die Studie hilft auch Betreiberinnen und Betreibern, sich selbst im Markt einzuordnen und so ihr Leistungsangebot zu optimieren. Ein grosser Gewinn für die Branche. ■

Literaturliste

DSSV e.V. – Arbeitgeberverband deutscher Fitness und Gesundheits-Anlagen (Hrsg.). (2024). Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft 2024. Hamburg: Hrsg.
swiss active (Hrsg.). (2024). Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2024. Zürich: Hrsg.
Wirtschaftskammer Österreich (Hrsg.). (2024). Eckdaten der Fitnesswirtschaft Österreich 2024. Wien: Hrsg.

Jetzt teilnehmen:

Alle Betreibenden von Fitness- und Gesundheitsanlagen in der Schweiz sind eingeladen, sich an der Online-Befragung zu beteiligen:
<https://www.dhfpg-bsa.de/survey-ch-2025/>



Die Studienpartner garantieren den vertraulichen Umgang mit den Daten, die ausschliesslich anonymisiert und aggregiert ausgewertet werden. Die Ergebnisse der Studie werden im Sommer 2025 veröffentlicht.

EGYM

SCAN IT
WORK IT
TRACK IT
REPEAT

Hyper-personalisiertes Training für jedes Fitnesslevel und Trainingsziel.

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

Save the date:

Erlebe EGYM Genius beim Zukunftsgipfel am 13.06.2025.







HealthExpo 2025: die Zukunft der Fitness- und Gesundheitsbranche

DER Gesundheitserlebnistag der Schweiz

Text: Carolin Blank

Besuchen Sie die HealthExpo 2025 in Basel und entdecken Sie die neuesten Innovationen der Fitness- und Gesundheitsbranche. Knüpfen Sie wertvolle Kontakte und lassen Sie sich inspirieren, selbst als Aussteller teilzunehmen. Seien Sie dabei am 22. Februar 2025!

Die HealthExpo 2025, der grösste Gesundheitserlebnistag der Schweiz, findet am Samstag, dem 22. Februar 2025, von 10.00 bis 18.00 Uhr in der St. Jakobshalle Basel statt. Der Eintritt ist kostenlos und bietet eine einzigartige Gelegenheit, die neuesten Entwicklungen und Trends in der Gesundheitsbranche zu entdecken.

In Kooperation mit „Gsünder Basel“ startet um 9.00 Uhr beim Letziturm am Rhein der Healthy Walk. Gemeinsam mit Persönlichkeiten aus Politik, Wirtschaft, TV und Sport legen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer 4000 Schritte bis zur Eröffnungszeremonie der HealthExpo zurück. Darüber hinaus können Besucherinnen und Besucher an über 40 Aktiv-Bewegungs-Lektionen teilnehmen und verschiedene Fitnessangebote ausprobieren.

Highlights für alle

Die Veranstaltung bietet weitere zahlreiche Highlights, die sowohl für Fachleute als auch für das allgemeine Publikum interessant sind. An über 20 Stationen können Besucherinnen

und Besucher beim „Check-UP-Day“ ihren aktuellen Fitness- und Gesundheitszustand überprüfen und wertvolle Präventionstipps von Fachpersonen erhalten. Neu in diesem Jahr ist der grösste Fitness-Check der Schweiz.

Gleichzeitig informieren renommierte Expertinnen und Experten beim Gesundheitskongress über Themen wie Bewegung, Ernährung und mentale Gesundheit. Ein besonderer Schwerpunkt liegt dabei auf „Longevity“. Als besonderes Schmankerl hält Dr. Tobias Gantner, bekannt als „Dr. Future“, einen inspirierenden Vortrag zum Thema „Da geht noch was! – Warum wir heute anders älter werden und wie wir Verantwortung für uns selbst übernehmen können“. Die zahlreichen Vorträge können auch Mitarbeitende, Geschäftsführende und Trainer der Fitness- und Gesundheitsbranche nutzen, um Neues zu lernen und ihr Wissen auszubauen.

Und auch gesunde Ernährung erhält in diesem Jahr mit „HealthyFOOD 2025“ eine eigene Ausstellungsfläche. Anwesende können sich über alles rund ums Thema „Gesund essen“

Das Vortragsprogramm der HealthExpo 2025

Thema	Schwerpunkt / Titel	Referent/-in	Zeit
Gesund älter werden	Da geht noch was – Warum wir heute anders älter werden und wie wir Verantwortung für uns übernehmen können.	Dr. med. Tobias D. Gantner	10.30
Ernährung und Gesundheit im Alter	Ernährung und Altern: Lässt sich die biologische Uhr zurückdrehen?	Dr. Jan Kohl (Bundesforschungsinstitut für Ernährung und Lebensmittel, Karlsruhe)	11.30
Mentale Gesundheit	Herzbasierte Medizin - Energiepotenzial von Liebe und menschenzentrierter Medizin	Prof. Dr. Jan Bonhoeffer, Heart Based-Center BS	12.30
60' Pause			
Podiumsdiskussion: Arbeit und Gesundheit	Stress im Beruf – nur negativ?	<ul style="list-style-type: none"> · Saskia Schenker, (Direktorin Arbeitgeberverband Region Basel) · Prof. Dr. Jan Bonhoeffer (CEO Heart-Based Center, Basel), · Angela Metzger (CEO SalutaCoach AG) · Dr. Christophe Schwyzer, Direktor SUVA Basel, Präsident Forum BGM Region Basel 	14.30
Bewegung und Sport	Richtig oder falsch? Fitnessmythen auf dem Prüfstand	<ul style="list-style-type: none"> · Prof. Dr. Oliver Faude (UNI Basel) und · Prof. Dr. Lukas Zahner (UNI Basel und SalutaCoach AG) 	15.30
Bewegung und Sport	Gesund leben in einer ungesunden Umwelt	<ul style="list-style-type: none"> · Angela Metzger (CEO SalutaCoach AG) 	16.30
Abschluss Gesundheitskongress			ca. 17.30

informieren – von Fitness-Food bis hin zu veganer Ernährung und biologischen Angeboten. Lassen Sie sich inspirieren und entdecken Sie neue kulinarische Trends – vielleicht auch für Ihr Fitnesscenter. Die interaktive Kunstaktion „Hier & Jetzt“ verbindet Kunst und Achtsamkeit und lädt Besucherinnen und Besucher ein, Teil eines aussergewöhnlichen Moments zu werden.

Ein Event für Endverbraucher und Branche

Die HealthExpo 2025 ist nicht nur ein B2C-Event, sondern bietet auch zahlreiche Möglichkeiten zum Netzwerken. Betreiber, Inhaber und Aussteller sind eingeladen, mit ihrer gesamten Belegschaft zur HealthExpo zu kommen. Der Gesundheitskongress mit renommierten Speakern bietet eine einzigartige Möglichkeit zur kostenfreien Weiterbildung. Aussteller können am Networking-Apéro am Messesamstag von 13.00 bis 14.00 Uhr teilnehmen, der die Entscheider der Schweizer Gesundheitsbranche miteinander vernetzen soll. Eine Anmeldung ist noch bis zum Veranstaltungstag möglich über:



„Unsere Expo wird noch vielfältiger, was neuen Ausstellern die Möglichkeit bietet, ihre Produkte und Dienstleistungen zu präsentieren. Wir sprechen vom ‚Megatrend Gesundheit‘ und hoffen, dass noch mehr innovative Firmen gerade aus Präven-

tion und Gesundheitsförderung den Weg zu uns nach Basel finden“, so Alex Huser, Organisator der HealthExpo. „Im Alltag bleibt meist nicht die Zeit, sich selbst zu informieren – auch stellt sich bei der Masse an Informationen die Frage, worauf man sich nun verlassen kann. Viele Menschen sind frustriert, weil sie von der Schulmedizin keine Begleitung in ihrer Gesundheitsförderung bekommen. Hier wollen wir die Mediziner unterstützen und erhoffen uns zukünftig die Zuweisung an andere Fachpersonen aus der Fitness- und Gesundheitsbranche“, ergänzt Prof. Dr. Lukas Zahner, Mitveranstalter des Gesundheitserlebnistages. ■

www.healthexpo.ch



Besuchen Sie den Stand der FITNESS TRIBUNE auf der HealthExpo und lernen Sie unser Team persönlich kennen.

Sie möchten gern intensiv mit uns plaudern oder über Anzeigenschaltungen in den kommenden Ausgaben sprechen, dann vereinbaren Sie vorab einen Termin mit uns: info@fitnesstribune.com



Empathie und Fachwissen sind das A und O

Personalisierte Betreuung als „Schlüssel“ zur Kundentreue

In der wettbewerbsintensiven Bewegungs- und Gesundheitsbranche stellt die Bindung der Kunden einen entscheidenden Erfolgsfaktor dar. Dabei zeigt sich, dass eine standardisierte Betreuung allein nicht ausreicht, um langfristige Zufriedenheit und Treue zu gewährleisten. Vielmehr ist es die persönliche und individuelle Betreuung, die Kunden nachhaltig motiviert und Vertrauen schafft. Doch wie lässt sich dieser Ansatz professionell und ressourcenschonend umsetzen?

1 Der Stellenwert der personalisierten Betreuung im Gesundheitssektor

Eine erfolgreiche Kundenbindung basiert auf einer tiefen Kenntnis der Bedürfnisse und Erwartungen der Kunden. Gemäss einer aktuellen Studie von Müller (2020) erhöhen personalisierte Trainingspläne in Kombination mit individueller Betreuung die Erfolgsquote bei Gesundheitsprogrammen um bis zu 35 Prozent. Dabei gilt: Je persönlicher die Ansprache und Begleitung, desto mehr Vertrauen wird aufgebaut.

Personalisierte Betreuung umfasst dabei weit mehr als die Anpassung eines Trainingsplans. Sie beginnt mit der Anamnese und zieht sich durch alle Phasen der Betreuung, vom Einstiegsgespräch über Feedbackrunden bis hin zu Zielvereinbarungen und Erfolgskontrollen. Diese umfassende Kundenbetreuung verbessert nicht nur das sportliche Ergebnis, sondern fördert auch die psychische Motivation der Kunden.

Zudem wird deutlich: Personalisierung trägt nicht nur zur kurzfristigen Bindung bei, sondern unterstützt Kunden darin, ihre Gesundheitskompetenz langfristig zu steigern. Dies erhöht die Eigenverantwortung und reduziert Abbrüche von Gesundheitsprogrammen (Schmidt, 2019).

2 Praktische Umsetzung einer personalisierten Betreuung

Damit die persönliche Begleitung im Alltag gelingt, ist eine systematische Vorgehensweise erforderlich. Dabei sollten folgende Schritte berücksichtigt werden:

• Erstgespräch und Zielvereinbarung:

Das Kennenlernen bildet den Grundstein jeder Betreuung. Eine detaillierte Anamnese erfasst individuelle Voraussetzungen und mögliche Einschränkungen. Hierbei sind medizinische Aspekte genauso relevant wie psychologische Rahmenbedingungen. Ziel ist es, gemeinsam realistische

und individuelle Ziele festzulegen, die an die Bedürfnisse angepasst sind.

- **Periodisierung des Trainingsplans:**

Eine regelmässige Anpassung der Trainingsbelastung ist essenziell, um Überlastungen zu vermeiden und Fortschritte zu gewährleisten. Individuelle Faktoren wie Regenerationszeit, Fortschritte und Zielverschiebungen sollten in regelmässigen Abständen berücksichtigt werden. Der Trainingsplan wird idealerweise alle sechs bis acht Wochen überarbeitet (Meier & Bauer, 2021).

- **Feedback und Evaluation:**

Regelmässige Rückmeldungen stärken das Vertrauensverhältnis. Ein wöchentliches Feedback zur Trainingsfrequenz und Intensität hilft, die Betreuung situativ anzupassen. Dabei gilt: Lob und konstruktives Feedback fördern den Antrieb der Kunden und erhöhen die intrinsische Motivation (Roth, 2022).

- **Dokumentation und Nachbereitung:**

Eine strukturierte Dokumentation der Fortschritte ist wichtig, um langfristig Erfolge sichtbar zu machen und individuelle Fortschritte mit den Zielen abzugleichen. Tools zur Fortschrittserfassung unterstützen Trainer dabei, systematisch und effizient zu arbeiten.

3 Emotionale Bindung durch individuelle Betreuung stärken

Kunden bleiben einem Anbieter treu, wenn sie sich nicht nur körperlich, sondern auch emotional unterstützt fühlen. Der sogenannte „Empathiefaktor“ spielt hier eine entscheidende Rolle. Neben den physischen Ergebnissen tragen auch zwischenmenschliche Faktoren zur Bindung bei. Ein freundlicher und empathischer Umgang, das Eingehen auf persönliche Anliegen sowie ein respektvoller Umgangston schaffen Vertrauen und steigern die Loyalität.

4 Der Einfluss der Digitalisierung auf die personalisierte Betreuung

Moderne Technologien ermöglichen eine noch präzisere und effizientere Begleitung. Wearables, Fitness-Apps und digitale Plattformen helfen dabei, Trainingsdaten in Echtzeit zu erfassen und auszuwerten. Zudem ermöglichen sie die ortsunabhängige Betreuung, was insbesondere für Personen mit eingeschränkter Mobilität oder unregelmässigen Zeitplänen von Vorteil ist. Digitale Tools bieten zudem die Möglichkeit, motivierende Erinnerungen, Trainingspläne und Statistiken zu teilen. Besonders hybride Modelle – eine Kombination aus persönlicher und digitaler Betreuung – haben sich in den letzten Jahren als überaus erfolgreich erwiesen (Fischer et al., 2023). Ein Beispiel hierfür sind digitale Trainingstagebücher, die Kunden die Möglichkeit bieten, ihre Fortschritte zu dokumentieren und mit dem Trainer zu teilen. Dennoch sollte der Einsatz von Technik mit Bedacht gewählt werden, um eine „Überdigitalisierung“ zu vermeiden. Letztlich bleibt der persönliche Kontakt das wichtigste Element der Bindung.



5 Qualitätssicherung durch Zertifizierung

Eine Zertifizierung wie jene von Qualitop unterstützt Anbieter dabei, ihre Betreuung nach standardisierten Qualitätskriterien zu gestalten. Sie signalisiert den Kunden, dass der Anbieter einem objektiven Qualitätscheck unterzogen wurde und eine professionelle, evidenzbasierte Betreuung gewährleistet. Zudem ermöglicht die Zertifizierung einen strukturierten Entwicklungsprozess: Anbieter werden ermutigt, ihre Dokumentationen und Betreuungskonzepte regelmässig zu überprüfen und an neue Standards anzupassen. Dies steigert nicht nur die Qualität der Dienstleistung, sondern stärkt auch das Vertrauen in die Marke und das Angebot.

Fazit

Eine personalisierte Betreuung stellt eine unverzichtbare Säule in der Bewegungs- und Gesundheitsförderung dar. Sie erfordert Zeit, Fachwissen und Empathie, zahlt sich jedoch in Form einer hohen Zufriedenheit und langfristigen Bindung der Kunden aus. Eine Zertifizierung unterstützt Anbieter dabei, diesen hohen Standard zu gewährleisten und gleichzeitig eine transparente, evidenzbasierte Betreuung anzubieten. Langfristig profitieren nicht nur die Kunden, sondern auch die Anbieter selbst durch eine gesteigerte Kundenbindung und eine gute Reputation. ■



Christian Henggeler

Der Experte für Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Diplom bringt fundierte Fachkenntnisse sowie Erfahrung in der präventiven Gesundheitsarbeit mit. Als Berufsbildner, Prüfungsexperte und Qualitop-Zertifizierer setzt er sich aktiv für Qualität und Transparenz in der Branche ein.

Literaturliste

- Müller, T. (2020). Kundenerwartungen in der Gesundheitsbranche. Heidelberg: Springer Verlag GmbH.
- Schmidt, J. (2019). Periodisierung im Fitnesstraining. Verlag Gesundheitswissenschaften.
- Meier, B. & Bauer, H. (2021). Effiziente Kundenkommunikation im Gesundheitswesen. Gesundheitsverlag Zürich.
- Fischer, R. et al. (2023). Digitalisierung und Sport. Fachjournal für Sportwissenschaften.

VERANSTALTUNGEN

INFOVERANSTALTUNGEN ZUR BERUFSBILDUNG

- 12.03.2025** SAFS Infoveranstaltung, Zürich und digital
- 05.04.2025** SAFS Infoveranstaltung, Zürich und digital
- 05.05.2025** SAFS Infoveranstaltung, Zürich und digital

Mehr Informationen und Anmeldung unter www.safs.com

INFOVERANSTALTUNGEN ZUM SAFS HOCHSCHULSTUDIUM

- 25.03.2025** SAFS Hochschule Infoveranstaltung, Zürich und online
- 16.04.2025** SAFS Hochschule Infoveranstaltung, Zürich und online
- 20.05.2025** SAFS Hochschule Infoveranstaltung, Zürich und online

Mehr Informationen und Anmeldung unter www.safs-hochschule.ch/events

EVENTS

- 28.03 – 29.03.2025** Mr. Universe Liechtenstein, Vaduz
- 06.04.2025** NPC Swiss Spring Show, Brugg
- 13.06 – 15.06.2025** MUV-Festival, Bern
- 23.08 – 24.08.2025** NPC Swiss Grand Prix, Brugg
- 05.09.2025** Schweizer Fitness Abend, Halbinsel Au
- 12.09 – 19.09.2025** SAFS Fitness & Party Camp, lerapetra



Potenziale für Fitness- und Gesundheitscenter entdecken

Longevity Experience Day

Das Thema Longevity bietet Fitness- und Gesundheitsclubs neue Zukunftschancen. Durch innovative Ansätze und Technologien können Clubs ihren Mitgliedern personalisierte und nachhaltige Gesundheitslösungen anbieten. Der Longevity Experience Day am 21. März 2025 in Siggenthal-Station beleuchtet die neuesten Konzepte, Technologien und Anwendungen im Bereich der Longevity und zeigt, wie Clubs diese in ihr Angebot integrieren und so ihre Mitglieder auf dem Weg zu einem längeren und gesünderen Leben unterstützen können.

Experten aus der Branche teilen ihr Wissen und ihre Erfahrungen, um den Teilnehmern zu helfen, die Bedürfnisse ihrer Mitglieder besser zu verstehen und zu erfüllen. Neben den Expertenvorträgen haben die Teilnehmenden die Möglichkeit, verschiedene Innovationen auszuprobieren und somit selbst zu erleben. Der Longevity Experience Day fördert zudem den Austausch innerhalb der Fitness- und Gesundheitsbranche.

Die Anmeldung ist derzeit möglich; die Teilnehmerzahl ist auf maximal 80 Personen begrenzt. Veranstalter des Longevity Experience Day sind Dividat, Fit 4 Life AG, HIMMELBACH GmbH, MECOTEC GmbH, PelviPower, PRÜVIT und ACISO CONSULTING GmbH.

www.dividat.com; www.fit4life.ch; www.himmelbach.ch;
www.mecotec.net; www.pelvipower.com;
www.pruvit.com; www.aciso.com

HYROX Event in St. Gallen

Endlich wieder Competition in der Schweiz



Am 8. und 9. Februar fand endlich wieder ein HYROX Event in der Schweiz statt. In den Olma Messen St. Gallen wurde zwei Tage lang in unterschiedlichen Kategorien wie „HYROX Men“ oder „HYROX Women Pro“ gefightet, geschwitzt und zwischendurch auch ein bisschen geweint. Die Athletinnen und Athleten gingen in den fast vollständig ausverkauften Kategorien an ihr persönliches Limit und zeigten damit auf beeindruckende Weise, zu welchen Höchstleistungen unser Körper fähig ist.

Den vollständigen Nachbericht inklusive vieler Eindrücke und Bilder finden Sie in der kommenden Ausgabe der FITNESS TRIBUNE.

www.hyrox.com/event/hyrox-switzerland/



SAFS Fitness & Party Camp 2025

Workouts und Entspannung für Profis und Einsteiger

Das SAFS Fitness & Party Camp 2025 auf Kreta findet vom 12. bis 19. September 2025 im ROBINSON Ierapetra statt. Es bietet die ideale Gelegenheit, Körper und Geist zu stärken, neue Energie zu tanken und Teil einer besonderen Fitness-community zu werden. Das Programm richtet sich an Teilnehmende aller Leistungsstufen – vom Einsteiger bis zum Profi. Gemeinsam mit erstklassigen internationalen Fitness-Experten, angesagten Trends und einer spektakulären Kulisse wird dieses Event zu einem Jahreshighlight.

Was erwartet die Teilnehmenden?

- **Energiegeladene Workouts:**
Von Dance- und Step-Masterclasses über Functional Flows bis hin zu kraftvollen LES MILLS Workouts können Interessierte aus einem breiten Angebot wählen.
- **Neue Herausforderungen:**
Ausgebildete Übungsleiter bieten Workouts in den Fitness-trends FunTone® und BODYPUMP™ an, ausserdem Bootcamp-Training und Cycling-Einheiten.
- **Yoga und Balance:**
Das Fitness & Party Camp hat für „Yoga-Kings und -Queens“

Inside Yoga, Pilates und Stretching im Repertoire – die perfekte Kombination aus Bewegung und Entspannung.

- **Fitnessstudio-Specials:**

Ganz neu im Programm ist das tägliche Kraft- und Ausdauertraining im Studio für mehr Definition, Haltung und die richtige Technik.

- **Legendäre Partys:**

Teilnehmende können den Tag bei einer Mottoparty entspannt oder ausgelassen ausklingen lassen.

Entspannung und Genuss inklusive

Zwischen den schweisstreibenden Workouts erwarten Teilnehmende Momente der Ruhe und Erholung, und das in einer idyllischen Umgebung. Köstliche gesunde Ernährung und die Gesellschaft Gleichgesinnter gibt es inklusive.

Jetzt Tickets sichern

 Termin: 12. bis 19. September 2025

 Ort: ROBINSON Ierapetra, Kreta

 Mehr Infos und Anmeldung unter:



Anzeige



„Mehr Kunden, weniger Aufwand – werde Fitpass Sportpartner und steigere deine Buchungen ohne Werbeaufwand!“

Werde Teil des grössten Schweizer Sportaggregators
weitere Infos auf www.fitpass.ch





Anna war schon immer sportbegeistert. Doch eines Tages fragte sie sich: „Wie kann ich meine Leidenschaft für Fitness in etwas Grösseres verwandeln?“ Die Antwort fand sie in der rund zweimonatigen „Performance Training“-Ausbildung der SAFS. Heute ist sie eine gefragte Expertin im Bereich Leistungssteigerung und hat das Fitnesscenter, in dem sie arbeitet, zu einem „Magneten“ für ambitionierte Trainierende gemacht.

Der Einstieg ins Performance Training

Jede grosse Reise beginnt mit einem ersten Schritt. Für Anna war das Modul „Physiologie und Trainingslehre“ während der „Performance Training“-Ausbildung sozusagen der Startpunkt. Hier erlernte sie die Grundlagen der Sportwissenschaft und verstand, wie gezieltes Training die besten Ergebnisse erzielt. Dieses Wissen gab ihr die Sicherheit, erste wissenschaftlich fundierte Trainingspläne zu entwickeln.

Spezialistin im Performance Training werden

Nach dem Einstieg folgte die Spezialisierung. Denn Anna lernte nun, wie man spezifische Athletikfaktoren wie Kraft, Schnelligkeit oder Ausdauer individuell verbessern und Trainingsziele

erreichen kann. „Jeder Athlet hat andere Anforderungen – sei es ein Fussballer oder ein Hobbysportler, der Verletzungen vermeiden will“, erklärt Anna.

Expertise macht den Unterschied

Mit der Ausbildung zur Performance-Expertin bei der SAFS erreichte Anna ein neues Niveau. Sie ist nun in der Lage, innovative Konzepte zu entwickeln, z. B. in den Bereichen funktionelles Training, Leistungsdiagnostik, Regeneration und Verletzungsprävention.

Erfolg auf ganzer Linie

Durch Annas Expertise konnte das Fitnesscenter das Angebot modernisieren, neue Mitglieder gewinnen und bestehende Kunden langfristig binden. Ebenso profitierte das Team von den Weiterbildungen, die Anna initiierte, und arbeitet heute noch enger zusammen. „Die richtigen Weiterbildungen stärken nicht nur die eigene Karriere, sondern auch das gesamte Fitnesscenter.“



Weitere Infos zur „Performance Training“-Ausbildung an der SAFS:

Smarte Trainingserlebnisse durch
Integration von Garmin Connect™

Technogym und Garmin erweitern Partnerschaft



Das Schweizer Unternehmen Garmin und der italienische Gerätehersteller Technogym haben ihre Partnerschaft erweitert, um Nutzerinnen und Nutzern personalisierte Trainingserfahrungen zu bieten. Durch die Integration von Gesundheitsdaten via Garmin Connect™ können Anwender der Technogym App nun Schlafphasen, Herzfrequenzvariabilität und mehr analysieren. Diese Daten sind entscheidend für die Optimierung der Trainingspläne.

Die erweiterte Partnerschaft basiert auf dem Garmin Connect™ Developer Program und zielt darauf ab, ein effizienteres und nahtloses Trainingserlebnis zu bieten. Garmin-Benutzer können ihre Smartwatches mit Technogym Laufbändern und Fahrrädern verbinden, um ein individuell angepasstes Training zu ermöglichen. Zudem können Outdoortätigkeiten und -routen auf den Technogym Geräten wiederholt werden, was das wetterunabhängige Indoortraining unterstützt. Für die optimale Nutzung der neuen Funktionen ist die aktuelle Version der Technogym App erforderlich, mit aktivierter Garmin-Connect-Integration.

www.technogym.com; www.garmin.com

Werde LES MILLS Instruktor

Starte deine Ausbildung!



safs.com

Infos &
Anmeldung



LES MILLS



KROFTSTODL

#STIERHERNDLBIAGA

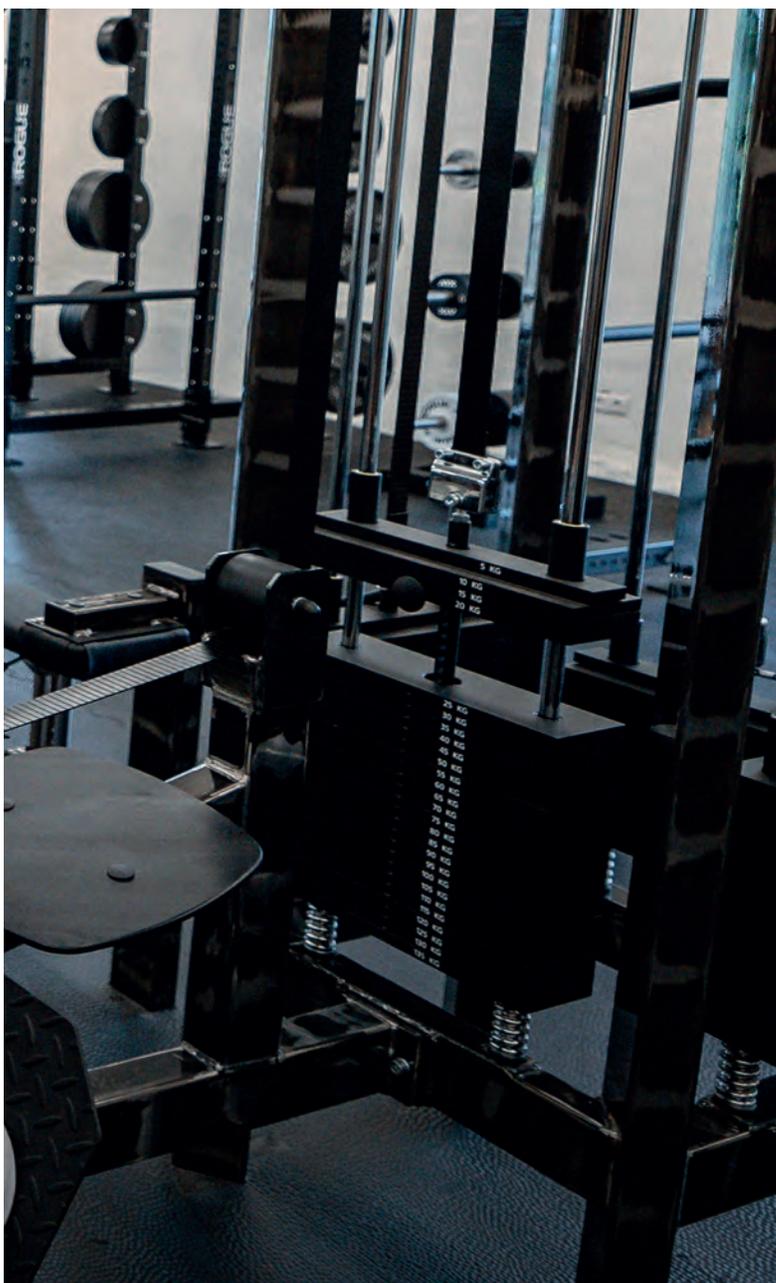
Kroftstodl, St. Georgen an der Gusen

Wo ein Vierkanthof zum Kraftparadies wird

Text: Lena Henning

Ein oberösterreichischer Vierkanthof – eigentlich ein klassischer Schauplatz für Landwirtschaft. Eigentlich. In St. Georgen an der Gusen ist er ein Schauplatz für Krafttraining. Der Kroftstodl von Stefan Kogler weicht in vielerlei Hinsicht von dem ab, was allgemein als „klassisch“ für Fitnessstudios gilt – ein Konzept, das Tradition und Moderne vereint.

Fotos: Elephants 5 GmbH



Es passt wohl kaum ein Studioname so haargenau wie beim Kroftstodl in St. Georgen an der Gusen. Das unweit von Linz gelegene Gym ist in und um den ehemaligen Heustadel eines für Oberösterreich typischen Vierkanthofs untergebracht. Konzeptionell hat sich Stefan Kogler schwerpunktmässig seiner eigenen Leidenschaft, dem Krafttraining, verschrieben – eben „Kroft“ im „Stodl“, wie der Inhaber und Geschäftsführer in seinem charmanten oberösterreichischen Dialekt erklärt.

Auch das Logo und der Claim, der vor allem als Hashtag seine Verbreitung findet, sind absolut schlüssig und bringen das Gesamtkonzept des Kroftstodls fast schon bilderbuchmässig auf den Punkt. Denn das Logo ist nicht einfach nur ein Stierkopf – und dabei ist der Stier als ein auf

landwirtschaftlichen Höfen lebendes, kraftvolles Tier an sich auch schon ausserordentlich stimmig. Es steckt viel mehr dahinter. Auf der linken Seite ist in dem Stierkopf ein weiblicher Oberkörper mit angespanntem Bizeps eingebaut, auf der rechten Seite ein männlicher. „Das Logo sollte nämlich auch ganz deutlich alle Geschlechter ansprechen“, erklärt Stefan Kogler. In der Mitte des Logos thront ein Blitz, der für die pure Energie steht. Und der Nasenring des Stiers? Der soll daran erinnern, dass wahre Kraft auch kontrolliert werden muss.

Perfekt gliedert sich hier auch der mit der Eröffnung des Studios eingeführte Hashtag #Stierherndlbiaga ein. Die kontrollierte, aber wachsende Kraft der Mitglieder ist, gepaart mit der mentalen Stärke, so enorm, dass diese in der Lage sind, – und das natürlich nur bildlich und nicht tatsächlich – Stierhörner zu verbiegen.

Was war zuerst da: das Huhn oder das Ei?

Oder im Fall des Kroftstodls: die Konzeptidee oder die Räumlichkeiten des Vierkanthofs? Als Stefan Kogler beschloss, ein Fitnessstudio zu eröffnen, war ihm vor allem eines wichtig: Das Studio sollte den Mitgliedern viel Platz bieten – sowohl innen als auch aussen. Weit weg von St. Georgen sollte das Gym jedoch auch nicht sein, weil für den gebürtigen Oberösterreicher ein Umzug nicht infrage kam. Ein Dreivierteljahr lang war der Inhaber auf der Suche nach einer geeigneten Immobilie. Nach vielen Besichtigungen und Überlegungen passierte, was für landwirtschaftliche Familienbetriebe eher ungewöhnlich ist: Statt ihrem Sohn den Hof zur Weiterführung des landwirtschaftlichen Betriebs inklusive Ackerbau und Viehwirtschaft zu überlassen, waren Stefan Koglers Eltern fest entschlossen, ihm diesen für seine eigene Leidenschaft zu übergeben; für sein Fitnessstudio. So hatte Stefan Kogler völlig unerwartet die ideale Immobilie für seine Konzeptidee „gefunden“ und begann schliesslich den Hof zur Verwirklichung seines Traums umzubauen. Mit Unterstützung seiner Eltern, die ihm das Vertrauen schenken, entstand ein einzigartiges Fitnessstudio: der Kroftstodl. ▶





In- und Outdoortraining auf 5500 Quadratmetern

Ein zweistöckiges Hauptgebäude, ein Nebengebäude, ein weitläufiger Outdoortrainingsbereich – 5500 Quadratmeter Trainingsfläche stehen den Mitgliedern des Kroftstodls für ihr individuelles Workout zur Verfügung. „Es ist einfach ein Riesenvorteil, wenn man viele Kundinnen und Kunden gleichzeitig für ihr Training unterbringen kann. Denn durch die Verteilung auf eine so grosse Fläche wie bei uns kommt es für die Trainierenden auch selten zu Wartezeiten an den Geräten“ – ein Garant für eine angenehme Trainingsatmosphäre.

Zum idealen Trainingserlebnis gehört für Stefan Kogler auch das Training im Freien. Bereits vor der Gründung des Kroftstodls führte er als Personal Trainer und Gruppentrainer Workouts auf einer Wiese oder auch gern mal in einer offenen Maschinenhalle durch – und das bei jedem Wetter. Diese Leidenschaft wollte er auch in seinem eigenen Studio unbedingt beibehalten. „Damals hatte sich herausgestellt, dass das Outdoortraining wirklich sehr gut angenommen wird. Meine Outdoorgruppentrainings waren immer restlos ausgebucht, selbst als es auch mal richtig frostige –12 °C kalt war. Meine Kundinnen und Kunden kamen dann nach der ersten Winter-saison auf mich zu und waren ganz begeistert. Sie berichteten, dass sich ihr Immunsystem gestärkt hätte und sie weniger oder gar nicht mehr erkältet gewesen wären.“ Daher gibt es neben den beheizten Innenräumen im Hauptgebäude des Kroftstodls auch einen unbeheizten Bereich im 300 Quadratmeter grossen Nebengebäude sowie eine weitläufige Aussenfläche. „Das Nebengebäude hat vier Wände und ein Dach, aber ansonsten ist es eben nicht abgedichtet und die frische Luft kann zirkulieren. Man ist im Trockenen und kann an unseren dortigen Geräten und im Freihandeltbereich trainieren, ohne dass man nass wird oder der Wind reinzieht. Zwischen April und Oktober wird dann vermehrt draussen auf der Wiese trainiert“, erklärt der Geschäftsführer.

Frei nach dem Motto „Never change a winning team“ – bzw. in diesem Falle „a winning Gruppentrainingskonzept“ setzt Stefan Kogler daher auch in Sachen Gruppenkurse im Kroftstodl auf den Outdoorbereich und eben nicht auf das herkömmliche Gruppenkursangebot. „Ich wollte mit diesem Group-Fitness-Angebot aus der Masse herausstechen. Aber man macht ja Dinge nicht nur anders, einfach um anders zu sein. Ich hatte ja eben auch schon diese positive Erfahrung im Outdoorbereich gemacht.“ So gehört konsequenterweise neben den Yogaeinheiten auch „Kraftln mit Anleitung“ und ein Zirkeltraining, bei dem auch gern einmal Milchkanne von A nach B geschleppt werden müssen, zum Gruppenangebot im Kroftstodl.

Sowohl innen als auch aussen bietet der Kroftstodl seinen Mitgliedern eine breite Auswahl an verschiedenen Geräten. Insbesondere indoor setzt Stefan Kogler in der Ausstattung auf einen Mix aus Moderne und Tradition, auf eine Mischung aus neuen und alten Geräten. „Unser Old-School-Bereich, den wir extra eingerichtet haben, ist einfach meine persönliche Leidenschaft. Die zeitlosen Klassiker, an denen man dort trainieren kann, haben diesen besonderen, unvergleichlichen Flair. Ausserdem – und da sind wir wieder beim Thema Kraftkontrolle – finde ich, dass die Mitglieder auch lernen sollen, auf ihren eigenen Körper zu hören, selbstständig zu trainieren und sich nicht nur auf automatisierte Geräte zu verlassen.“ Um seinen Old-School-Bereich mit schmücken und immer noch qualitätvollen Retroeinzelteilen auszustatten, geht der Betreiber bei Ebay und Co auf Raritätensuche. So möchte er seinen krafttrainingsbegeisterten Mitgliedern Geräte bieten, mit denen sich auch bekannte Bodybuilder aus alten Zeiten in Form gebracht haben.

Vielfalt und Gemeinschaft im Kroftstodl

Krafttraining ist definitiv eine verbindende Komponente zwischen den Mitgliedern des Kroftstodls, die ansonsten nicht



unterschiedlicher sein könnten. Hier trainieren Menschen jeden Alters und Fitnesslevels. „In den Sommerferien bieten wir Kindertrainings an. Da sind die jüngsten Teilnehmerinnen und Teilnehmer fünf Jahre alt.“ Für diese junge Zielgruppe hat sich Stefan Kogler aber auch noch zusätzlich etwas ganz Besonderes einfallen lassen, was man ansonsten eher nicht in „traditionellen“ Fitnessstudios findet: ein professionell angeleitetes Geburtstagstraining für Kinder ab fünf Jahren. Kindergeburtstag feiern mal anders – spielerisch und altersgerecht Kraft, Ausdauer, Gleichgewicht, Geschicklichkeit und Reaktionsvermögen fördern. Ein Angebot, das durchaus mehrfach im Jahr gebucht wird.

Jenseits der Sondertrainingsangebote ist das jüngste Mitglied 14 Jahre alt, „und unser ältester Trainierender ist neulich 84

geworden“. Die Zielsetzungen der Mitglieder sind dabei selbstverständlich so unterschiedlich wie die Menschen selbst. „Da gibt es absolute Fitnessneulinge, die ihr ganzes Leben lang keinen Sport gemacht haben, aber wissen, dass es gesund ist, und genau deswegen jetzt mit Fitnesstraining starten. Und dann reicht unsere Mitglieder-Range bis hin zu Kraftdreikämpfern, die leistungsmässig bei uns trainieren.“

Auch Sportvereine aus der Umgebung und Profisportler nutzen die vielfältigen Trainingsmöglichkeiten des Kroftstodls. Von Fussball über Tennis bis hin zu Eishockey – hier finden sowohl Einzelspieler als auch ganze Teams die passende Ausrüstung und Unterstützung. „Besonders stolz sind wir auch auf die Zusammenarbeit mit einem Skiprofi, der aktuell im Europacup antritt und hoffentlich bald im Weltcup zu sehen sein wird.“ Ein Grund stolz zu sein, liefert für Stefan Kogler zudem die Zusammenarbeit mit einem Physiotherapeuten, der in eigens dafür eingerichteten Räumlichkeiten individuelle Behandlungen anbietet und auch auf der Trainingsfläche aktiv ist. „Von der Therapie finden dann auch Leute in das Training und diese Synergie ist super. Bei uns trainiert einfach jede und jeder.“

Die meisten Mitglieder des Kroftstodls kommen aus einem Umkreis von 20 Kilometern, auch aus Linz, das gerade mal 15 Autominuten von St. Georgen entfernt liegt. „Aber viele Linzer glauben, dass wir weiter weg sind. Darauf werden wir in unserer Werbung wohl auch noch einmal gezielt eingehen“, erklärt Stefan Kogler lachend.

Erfolgreiches Marketing und Community-Spirit

Auch im Marketing hat sich Stefan Koglers Strategie aus der Kombination von Tradition und Moderne über die Jahre als Erfolgsmodell herausgestellt. Selbstverständlich macht das Online-Marketing dabei den Grossteil seiner Werbemassnahmen aus. Von der Präsenz auf Social Media wie Facebook oder Instagram über Google Ads bis hin zu einem eigenen ▶





Über das Studio

Der Kroftstodl wurde am 7. Juni 2021 eröffnet, nachdem die Sport & Ko train harder gym GmbH bereits im Februar 2019 gegründet worden war, um die laufenden Rechnungen der Planungszeit zu decken. Derzeit sind im Kroftstodl neun Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie drei Selbstständige und zwei Aushilfen tätig. Das Team besteht aus Physios sowie Fitnesstrainerinnen und Fitnesstrainern mit diversen spezifischen Qualifikationen (z. B. im Kraftdreikampf, Gruppentraining). Aktuell trainieren knapp 750 Mitglieder im Kroftstodl, wobei noch Kapazitäten für mehr Mitglieder vorhanden sind.

www.kroftstodl.at

Blog und Podcast auf der ansprechend gestalteten Website des Kroftstodls werden sämtliche Online-Kanäle bedient, um nicht nur Neumitglieder zu werben, sondern auch um bestehende Kundinnen und Kunden zu binden. Damit der Kroftstodl auch die ältere Zielgruppe erreicht, die nicht ganz so oft im Internet unterwegs ist, schaltet Stefan Kogler ausserdem regelmässig Werbung in lokalen Gemeindezeitungen.

Sind Trainierende einmal Mitglied, packt sie gleich der Community-Spirit als #Stierherndlbiaga. Diesen Hashtag trägt die Fitnessfamilie des Kroftstodls auch auf verschiedenen Merchandiseartikeln nach aussen. Ob auf T-Shirts, als Schlüsselanhänger oder auf Kappen – #Stierherndlbiaga schafft ein Gemeinschaftsgefühl unter den Trainierenden und macht wiederum (Noch-)Nichtmitglieder neugierig auf das Studio.

Fitness, die sich auszahlt

Interessierte am Kroftstodl müssen auch nicht zwangsläufig direkt eine volle Mitgliedschaft eingehen. Auch hier geht der Inhaber wieder eigene, etwas andere Wege. Teilzeitmitgliedschaft, Zehnerblock oder sogar Tageskarte, im Kroftstodl gibt es viele Mitgliedschaftsmöglichkeiten. Eine innovative Idee rund um die Preismodelle erfüllt Stefan Kogler dabei mit besonderem Stolz. Er hat ein einzigartiges Rabattsystem eingeführt, das es seinen Mitgliedern ermöglicht, durch ihr regelmässiges Training Rabatte für den Folgemonat zu „ersporteln“. Anhand der studioeigenen App wird jedes Training des Mitglieds getrackt. Für jeden Tag, an dem die Trainingszeit mindestens 45 Minuten beträgt, erhält der oder die Trainierende einen Euro auf die monatliche Mitgliedschaftsgebühr im Folgemonat gutgeschrieben. „Dieses Rabattsystem ist aussergewöhnlich und findet man so mit Sicherheit nicht sonst irgendwo. Unsere Mitglieder sind davon begeistert. Hier profitiert einfach jeder“, erzählt der innovative Geschäftsführer selbstbewusst.

Die Reise dorthin war für ihn jedoch nicht leicht, denn für die technische Umsetzung einer solchen Idee musste erst einmal der richtige Partner gefunden werden. Viele Anfragen und unzählige Gespräche dauerte es, bis Stefan Kogler eine Programmierfirma fand, die die Kroftstodl-Studio-App entsprechend seinen Vorstellungen realisierte. Vom Zutritt zum Studio und der Anmeldung zu Gruppenkursen über Geräteklärungen und den Zugriff auf den Studioblog bis hin zur Übermittlung des „ersportelten“ Rabatts an die Rechnungssoftware und vielen weiteren Funktionen, die eigene App lässt keine Wünsche mehr offen. Auf diese Weise ist die Digitalisierung, trotz des bewussten Verzichts auf KI-gestützte Trainingsgeräte, in jedem Winkel des Kroftstodls erlebbar.

Einmalig: der Kroftstodl

Tradition, Moderne, ein rundum stimmiges Konzept und in jedem Detail ganz viel Persönlichkeit des Inhabers und Geschäftsführers Stefan Kogler – der Kroftstodl ist ein einzigartiges Fitnessstudio, das durch seine Kombination aus Indoor- und Outdoortraining, innovativen Mitgliedschaftsmodellen und einem starken Gemeinschaftsgefühl überzeugt. ■



Stefan Kogler

Nach seiner HTL Matura Mechatronik arbeitete Stefan Kogler zunächst als Konstrukteur und Projektleiter. Um seiner grossen Leidenschaft, dem Fitnesstraining und insbesondere dem Kraftsport, auch beruflich nachzukommen, absolvierte der heute 34-Jährige diverse Aus- und Fortbildungen, bis er sich schliesslich 2014 als Personal Trainer und Gruppentrainer selbstständig machte. Heute ist er der alleinige Geschäftsführer und Inhaber des Kroftstodls in St. Georgen an der Gusen.

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



Erfolgreich Personal finden



JOBFITNESS.ch

Das NO.1 Fitness Stellenportal der Schweiz!



Teilnahme an Online-Befragung noch möglich

Erste Folgestudie in Österreich mit Spannung erwartet

Text: Prof. Dr. Sarah Kobel

Die Eckdatenstudie für den österreichischen Fitnessmarkt geht in die zweite Runde. Aktuell läuft die Datenerhebung noch. Die Ergebnisse werden schon jetzt mit Spannung erwartet, denn: Die Betriebe zeigten sich zum Stichtag 31. Dezember 2023 mit der wirtschaftlichen Situation überwiegend zufrieden, mit Blick auf 2024 war die Mehrheit sogar sehr optimistisch gestimmt. Wie sich die Branche im Jahr 2024 tatsächlich entwickelt hat und welche Empfehlungen daraus abgeleitet werden können, wird im Mai 2025 präsentiert.

Die Erhebung läuft seit Jahresbeginn, am 8. Mai 2025 wird die zweite Eckdatenstudie für den österreichischen Fitnessmarkt dann exklusiv der Öffentlichkeit vorgestellt. Und die Akteure des Fachverbands Freizeit und Sportbetriebe der Wirtschaftskammer Österreich (WKO) sowie der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) zeigen sich glücklich über diese zweite Studie. „Mit der Studie aus 2024 konnten wir den Fitnessmarkt in Österreich zum Stichtag 31. Dezember 2023 erstmals abbilden. Die Folgestudie aber ermöglicht es uns, Entwicklungen am Markt genauer abzubilden und so schliesslich Marktpotenziale aufzuzeigen und wichtige Handlungsempfehlungen für die Akteure der Branche abzuleiten“, so Prof. Dr. Sarah Kobel, die die Studie seitens der DHfPG betreut.

Entscheidungsgrundlage für Betriebe

Die Eckdatenstudie wird vielfach als „Visitenkarte“ der Branche bezeichnet. Im Austausch mit Interessenvertretern aus beispielsweise der Politik oder Wirtschaft dient sie als verlässliche Grundlage, um die Bedeutung des Fitnessmarktes zu untermauern. Aber auch für die einzelnen Akteure der Branche und ihre Ausrichtung am Markt hat die Studie enormen Mehrwert, da sie Entwicklungen am Markt genau abbildet und somit für die Akteure sichtbar macht. Auch eine Einordnung des eigenen Betriebs in den Gesamtmarkt wird durch die Studie mög-

lich, was die Basis für unternehmerische Entscheidungen sein kann. Darüber hinaus liefert die Studie wichtige Zielgruppeninformationen, die Betreiberinnen und Betreiber von Fitness- und Gesundheitsanlagen für sich nutzen können – und sollten.

Ihre Mithilfe ist wichtig!

Damit der Fitnessmarkt in Österreich verlässlich abgebildet wird und die Branche die oben aufgezeigten Nutzen aus der Studie ziehen kann, ist die Mithilfe der Betreiberinnen und Betreiber gefragt! Je mehr Betriebe an der Studie teilnehmen, desto genauer ist das Abbild des Marktes – und desto grösser ist der Branchennutzen.

Sie betreiben eine oder mehrere Fitnessanlagen in Österreich? Dann nehmen Sie jetzt noch an der Umfrage teil!

Jetzt teilnehmen:

Alle Betreibenden von Fitness- und Gesundheitsanlagen in Österreich sind eingeladen, sich an der Online-Befragung zu beteiligen:



Die Studienpartner garantieren den vertraulichen Umgang mit den Daten, die ausschliesslich anonymisiert und aggregiert ausgewertet werden.

SOLEDOR®

inkospor®

UNSER NEUES PRO 80®

APPLE CRUMBLE

SO SCHMECKT OMAS BESTES REZEPT!

- ▶ 80%IGES 4-KOMPONENTEN-PROTEIN
- ▶ BIS ZU 4.650 MG BCAA PRO PORTION
- ▶ FETT- UND ZUCKERFREI
- ▶ 9 VITAMINE, 3 MINERALSTOFFE



- ▶ MIT BALLASTSTOFFEN
- ▶ LECKERER JOGHURTÜBERZUG
- ▶ GESCHMACK: APFEL-ZIMT

ZUSAMMEN DAS PERFEKTE DUO!

*Premium
Quality*
since 1982



**BSA-Akademie –
Ihr Weiterbildungspartner**

**Nebenberuflich
qualifizieren**

Unternehmen, die ihre Mitarbeitenden gezielt nebenberuflich weiterbilden oder Quereinsteigenden den Start in die Gesundheits- und Fitnessbranche erleichtern möchten, bietet die BSA-Akademie über 90 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.

20.03.2025–23.03.2025 „Sales- und Servicefachkraft“, München
14.04.2025–17.04.2025 „Kursleiter/in Pilates“, München
22.05.2025–25.05.2025 „Ernährungstrainer/in-B-Lizenz“, Wien

Ausserdem können Sie sich vor Ort in den Lehrgangszentren oder digital über das Lehrgangsangebot der BSA-Akademie informieren.

www.bsa-akademie.de



ZUKUNFT EMS

ROAD SHOW 2025

EMS-TRAINING.DE

Roadshow 2025 in Wien

Infoveranstaltung für (potenzielle) EMS-Betreibende

Am 26. Juni 2025, 14 bis 18 Uhr, macht die „Roadshow 2025: Zukunft EMS“ Halt im wunderschönen Wien. Ziel dieser durch Österreich und Deutschland tourenden Veranstaltung ist es, EMS-Betreibende und solche, die es werden wollen, umfassend über EMS-Training zu informieren. Dabei erfahren die Teilnehmenden von renommierten Expertinnen und Experten alles rund um die entscheidenden Herausforderungen des EMS-Marktes und erhalten gleichzeitig konkrete Lösungen sowie praxisnahe Handlungsempfehlungen. Das sind die Themen:

- Beiträge anpassen und Gewinn maximieren
- Mitarbeiter finden, halten und führen
- Best Practice: Zielgruppenansprache
- Arbeitsabläufe digitalisieren und Effizienz steigern

Natürlich bieten die Veranstaltungen auch genügend Raum zum Aufbau und zur Erweiterung des eigenen Netzwerkes. Anmelden können sich alle Interessierte über unten stehenden Link.

www.zukunft-ems.de/



Markenallianz Österreich erweitert

Sensopro verstärkt das Partnernetzwerk

Die Markenallianz Österreich hat einen neuen Partner gewonnen: Sensopro. Das innovative Trainingsgerät, das sich auf Koordination und Stabilität spezialisiert, wird das Partnernetzwerk der Allianz bereichern. Sensopro integriert sich nahtlos in digitale Systeme und optimiert die Customer Journey in modernen Fitnessstudios. Die Premiere von Sensopro als Teil der Markenallianz findet am 27. Februar 2025 beim Innovationsforum in Mondsee statt.

Fitnessstudios profitieren von einer höheren Mitgliederbindung, effizienter Ressourcennutzung und einem innovativen

Angebot, das den Ansprüchen einer digitalisierten Branche gerecht wird. Die Partnerschaft mit Sensopro unterstreicht das Engagement der Markenallianz Österreich, ihren Mitgliedern stets die besten und modernsten Lösungen anzubieten. Durch die Integration von Sensopro können Fitnessstudios ihren Kunden ein einzigartiges Trainingserlebnis bieten, das sowohl die körperliche Fitness als auch die Koordination und Stabilität verbessert. Dies stärkt nicht nur die Wettbewerbsfähigkeit der Studios, sondern trägt auch zur Zufriedenheit und Bindung der Mitglieder bei.

www.sensopro.swiss



Branchenevent in Linz

FITGALA 2025

Die FITGALA 2025 findet am 1. März im Casino Linz statt. Die Veranstaltung richtet sich an Mitglieder der Fitnessbranche und bietet ein vielfältiges Programm. Es werden prominente Gäste aus der Fitnessbranche erwartet, darunter Influencer, Trainer und Unternehmer.

Auf dem Programm stehen die Verleihung des FITNESS AWARDS 2025 an Persönlichkeiten der Branche sowie der FITNESS MODEL® International Contest. Prominente Gäste plaudern mit dem Moderator auf der Bühne des Casinos Linz.

www.fitnessnews.at



Fitness, Wellness und Festival-Feeling zum „runden Geburtstag“

40 Jahre FIBO

Text: Moritz Scheidel

Als internationale Leitmesse steht die FIBO für Innovation und Inspiration in den Bereichen Gesundheit, Fitness und Wellness. In diesem Jahr feiert sie 40-jähriges Bestehen. Die Jubiläumsausgabe auf dem Messegelände Köln bietet Besucherinnen und Besuchern ein umfassendes Programm mit Zukunftsthemen und vielen weiteren Highlights.

Die FIBO feiert vom 10. bis 13. April 2025 ihr 40. Jubiläum in Köln. Ein „runder Geburtstag“ also, bei dem die Besucherinnen und Besucher in 13 Hallen die Möglichkeit haben, unzählige Produktneuheiten zu entdecken, sich in inspirierender Atmosphäre zu vernetzen und in über 20 Themenbereichen weiterzubilden, darunter Gesundheit, Fitness und Wellness.

Confex wird zum Zukunftshub

Die neue Confex-Halle wird auf der FIBO zum Zentrum für Tech und Digitalisierung. Aussteller wie Sport Alliance, Virtuagym und ABC Fitness bieten Softwarelösungen für Fitnessseinrichtungen. Im Future Forum erhalten Besucher Einblicke in die Themen Health Tech und AI. Während sich die Vorträge am Donnerstag und Freitag an Professionals richten, liefern die DHfPG und BSA-Akademie am Samstag und Sonntag Infos für alle Besucher aus den Bereichen Innovation, Karriere/Jobs und Selbstständigkeit (Infos unter www.dhfpg-bsa.de/future-forum).

Wellness trifft Business in Halle 1

In Halle 1 dreht sich alles um die Themen Wellness & Spa, Body & Mind und Longevity. Hier erwartet Hoteliers, Spä-Betreiber und Wellnessexperten ein umfassendes Wellnessprogramm – plus Preisverleihungen und Networking auf Managementebene. Eine Longevity Experience Area macht das Thema Longevity erlebbar, und die Body & Mind Area bietet Weiterbildungen in Pilates, Yoga und Mental Health.

Festival-Feeling auf der FIBO

Ein weiteres Highlight? Die Fitness-Competition HYROX, bei der sich Lauf- und Functional-Übungen abwechseln. Bereits am Freitag, 11. April, startet die Challenge um die Bestzeiten. In Halle 10.2 stellen Calisthenics-Athleten ausserdem ihr Können am Reck unter Beweis.

Doch das ist nicht alles! Nach erfolgreicher Premiere 2024 ist auch das FIBO Football Festival zurück, diesmal in Halle 11.1. Hier wartet auf die Besucher ein aufregendes Programm, inklusive Try-Outs und Meet & Greets.

Beauty im Fitness- und Gesundheitssektor

Die FIBO 2025 widmet sich darüber hinaus dem Thema Beauty: mit Vorträgen und Workshops für Fitnessunternehmen, die Beautylösungen wie Microneedling und Kryotherapie anbieten. Privatbesucher erwartet ein Programm zu Hautpflege, Anti-Aging, mentaler Gesundheit und Female Empowerment sowie Meet & Greets mit Influencerinnen wie Lisa Marie Schiffner und Sophia Thiel. Und: Die Beauty Mall sorgt für ein einzigartiges Shoppingerlebnis.

Bodybuilding feiert Comeback

Ein Erlebnis ist auch das Bodybuilding, ein FIBO-Klassiker. In Halle 11.1 gibt es neben Rühls Bestes und der Strongman Area Fotomöglichkeiten mit Stars wie Jay Cutler und Derek Lunford. Zudem kehren die NPC Worldwide FIBO Pro Qualifier Championships & IFBB FIBO Pro Championships presented by ESN zurück – ein Wettkampf für Amateure und Profis. ■

**40 Jahre FIBO:
Jetzt Tickets sichern!**

Direkt zu den Tickets:



www.fibo.com/ticket

FIBO

Branchenhighlight für Fachbesucher

FIBO Congress 2025 – jetzt Tickets sichern!

**NEU
FAST-LANE-
ZUGANG**

Vom 10. bis 12. April 2025 findet der FIBO Congress in Köln statt: ein bedeutendes Event der Fitness-, Präventions- und Gesundheitsbranche, das traditionell im Rahmen der internationalen Leitmesse FIBO stattfindet. Dieses Jahr gibt es einige Neuerungen: eine neue Location, ein neuer Themenbereich und erstmals ein Keynote Speaker.

— Alles auf einen Blick —

10 – 12 APR 25

**FIBO
CONGRESS**



3 Tage Kongress

Programm mit mehreren Themensträngen pro Tag von Donnerstag bis Samstag



Top-Referierende

mit praxisorientierten und direkt umsetzbaren Vorträgen



Über 80 Vorträge

für Geschäftsleitende, Führungskräfte, Trainer und Trainerinnen



Attraktives **Preis-Leistungs-Verhältnis**.
Tickets ab 199 Euro



Standard-Congress-Ticket schließt **Eintritt zur FIBO** ein (inkl. Fachbesuchertage)



Die ideale Kombination aus Fachkongress und internationaler Leitmesse



Kongress-Lounge mit kostenfreien Heiß- und Kaltgetränken



Mit Fachleuten der Branche austauschen und Kontakte knüpfen



Speakers Corner
Stellen Sie Ihre Fragen direkt an die Referierenden

**NEU
KEYNOTE
SPEAKER**

Direkt zum Programm:



fibo-congress.com/programm

Direkt zu den Tickets:



fibo-congress.com/tickets

VERANSTALTUNGEN

EVENTS

- 12.03. – 14.03.2025** The HFA Show,
Las Vegas, Nevada

- 10.04. – 13.04.2025** FIBO,
Köln, Deutschland

- 10.04. – 12.04.2025** FIBO Congress,
Köln, Deutschland

- 29.05. – 01.06.2025** RiminiWellness,
Rimini, Italien

- 10.10. – 11.10.2025** Aufstiegskongress,
Mannheim, Deutschland



RX launcht internationale Fitnessmesse auf arabischer Halbinsel

FIBO goes Saudi-Arabien

Zum ersten Mal findet vom 1. bis 3. Oktober 2025 die FIBO Saudi in Riad, der Hauptstadt Saudi-Arabiens, statt und bietet Fachleuten und Interessierten eine Plattform zum Netzwerken und Präsentieren von Innovationen. Der Grund: In der saudischen Bevölkerung steigt die Verbreitung von Gesundheitsrisiken und gleichzeitig wächst das Gesundheitsbewusstsein. Dadurch verzeichnet der dortige Markt eine steigende Nachfrage nach Fitnessstudios und internationalen Marken. Zusätzlich kündigte das Investitionsministerium bereits für 2023 einen Gesamtwert von über 7,1 Milliarden US-Dollar an, ein Anstieg gegenüber 6,3 Milliarden US-Dollar im Jahr 2022. Dieses Wachstum ist grösstenteils auf die Initiativen der Regierung, insbesondere die „Vision 2030“, zurückzuführen, die eine erhebliche Expansion des Sport- und Fitnesssektors im Land fördert.

www.fibo.com/saudi/en-gb.html



Olympische und Paralympische Winterspiele 2026

Technogym als offizieller Ausstatter in Milano Cortina

Technogym, einer der weltweit führenden Anbieter von Fitness- und Wellnesslösungen, wurde zum offiziellen Ausstatter der Olympischen und Paralympischen Winterspiele 2026 in Milano Cortina ernannt. Das Unternehmen wird die Trainingszentren der Athleten mit modernster Fitnessausrüstung ausstatten und somit einen wesentlichen Beitrag zur Vorbereitung der Sportler auf ihre Wettkämpfe leisten.

Die Partnerschaft zwischen Technogym und den Olympischen Spielen ist nicht neu. Bereits seit den Spielen in Sydney 2000 ist Technogym regelmässig als offizieller Ausstatter vertreten. Für die Winterspiele 2026 wird das Unternehmen erneut seine Expertise und innovativen Produkte zur Verfügung stellen, um den Athleten optimale Trainingsbedingungen zu bieten.

Technogym wird eine Vielzahl von Geräten liefern, die speziell auf die Bedürfnisse der Wintersportler zugeschnitten sind. Dazu gehören unter anderem Cardio- und Krafttrainingsgeräte sowie spezielle Ausrüstungen für das Functional Training. Alle Geräte sind in die digitale Plattform Mywellness integriert, die den Athleten ermöglicht, ihre Trainingsdaten zu verfolgen und ihre Leistung zu optimieren.

Nerio Alessandri, Gründer und CEO von Technogym, äusserte sich stolz über die erneute Zusammenarbeit: „Wir sind stolz, mit dem Organisationskomitee der Olympischen und Paralympischen Spiele Mailand Cortina 2026 zusammenzuarbeiten.“

www.technogym.com

Hochschule und Universitätsklinikum
veröffentlichen Studie

Erfolge bei Post-COVID-Symptomen durch Fitnessstraining

Eine neue Studie zu Post-COVID und Fitnessstraining der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und des Universitätsklinikums des Saarlandes zeigt: Individualisiertes Fitnessstraining verbessert Fatigue, Fitness und Lebensqualität bei Post-COVID-Betroffenen. Das symptom-basierte Programm passt das Training flexibel an die Tagesform an und reduziert Überlastungsrisiken. Daraus lassen sich klare Empfehlungen für die Bewegungstherapie ableiten. „Mit unserer Studie konnten wir zeigen, dass Training zu einer Zustandsverbesserung führen kann, wenn bestimmte Aspekte der Individualisierung berücksichtigt werden. Entscheidend war hierbei vor allem, dass die Betroffenen in den Fitness- und Gesund-

heitseinrichtungen durch kompetente Trainerinnen und Trainer langsam an die körperliche Aktivität herangeführt wurden und das Training stets auf ihre individuelle Verfassung anpassen konnten“ so Andreas Barz, wissenschaftlicher Mitarbeiter und Dozent der DHfPG und BSA-Akademie.

In der kommenden Ausgabe der FITNESS TRIBUNE folgt ein vollständiger Bericht.

<https://bit.ly/post-covid-studie-2025>

Anzeige



ENTWICKELT FÜR IHR FITNESSCENTER

VON ÜBER 200 SCHWEIZER
UNTERNEHMEN ÜBERNOMMEN



70%

in der
Verwaltung

50%

im
Marketing

40%

in der
Buchhaltung

Access

Individuelle Anpassung und
Verwaltung von Zugangszonen

Subscription

Abonnementverwaltung und
digitalisierter Vertrag mit E-Signatur

Point of sale

Artikel kategorisieren und verkaufen
Lagerverwaltung an mehreren Standorten

Booking

Planung von Terminen und Lektionen
Online-Buchung oder vor Ort

Marketing

Gezielte Marketingkampagnen
Automatische Push-Benachrichtigungen

Online

Online-Verkauf von Abonnements
und Mitgliederbereich



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

MORITZ WEINERT



SKILLCOURT®

Neue Personalie bei SKILLCOURT®

Moritz Weinert wird COO

SKILLCOURT® hat Moritz Weinert zum neuen Chief Operating Officer (COO) ernannt. Weinert, der seit November 2023 als Director of Growth tätig war, übernimmt nun die Ver-

antwortung für das operative Geschäft des schnell wachsenden Unternehmens.

Weinert hat Sportmanagement in Österreich studiert und internationale Erfahrungen in der Schweiz, London und den USA gesammelt. Nach seinem Abschluss startete er seine Karriere bei Google, wo er acht Jahre lang tätig war und zuletzt in München für die grössten Plattformkunden verantwortlich zeichnete. Anschliessend wechselte er zum Technologie-Startup 4.screen und leitete dort als Head of Sales den Aufbau und das Management des internationalen Teams.

Christian Hasler, CEO von SKILLCOURT®, freut sich über Weinerts Ernennung und betont dessen Expertise und Teamgeist. „Moritz hat bereits im letzten Jahr gezeigt, wie er die Strukturen erfolgreich weiterentwickeln konnte. Als COO wird er unser Projekt- und Prozessmanagement auf ein neues Level heben“, so Hasler.

Weinert selbst blickt mit Vorfreude auf seine neue Aufgabe: „Ich freue mich, die Erfolgsgeschichte von SKILLCOURT® weiterzuschreiben und das Unternehmen global weiter zu strukturieren und zu professionalisieren.“

Die gesamte Pressemeldung finden Sie unter:

www.fitness-tribune.com



Back to the roots

Daniel Bade wird neuer Account

Manager bei Precor

Precor hat Daniel Bade als neuen Account Manager gewonnen. In seiner neuen Rolle wird Bade künftig für die Betreuung und Entwicklung von Kundenbeziehungen sowie für den Ausbau des Geschäfts in Deutschland verantwortlich sein. Der erfahrene Fitnessexperte bringt umfangreiche Kenntnisse im Bereich Fitnessgeräte und -lösungen mit und soll die Marktposition von Precor weiter stärken.

Daniel Bade verfügt über eine langjährige Erfahrung in der Fitnessbranche. Vor seinem Wechsel zu Precor war er in

PRECOR®

verschiedenen vertriebsorientierten Positionen tätig. Durch seine fundierte Expertise in der Fitnessbranche und seine Fähigkeit, massgeschneiderte Lösungen anzubieten, wird Bade als wertvolle Unterstützung für das Team von Precor gesehen.

„Mit Daniel Bade haben wir einen Experten gewonnen, der unser Geschäft mit seinem tiefgehenden Branchenwissen und seinem Engagement voranbringen wird“, erklärt Precor. „Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit und sind zuversichtlich, dass er einen grossen Beitrag zur Weiterentwicklung unserer Marke leisten wird.“

Bade selbst zeigt sich begeistert von seiner neuen Herausforderung und freut sich darauf, gemeinsam mit Precor innovative Fitnesslösungen zu entwickeln und die Kundenbedürfnisse weiterhin optimal zu erfüllen.

www.precor.com



IT IS IN YOU

Wie aktiviere ich meine mentale Stärke,
um grosse Ziele zu erreichen

Spitzenvorträge:



PERSÖNLICHE GRENZEN
ERWEITERN
Extrem Sportlerin Evelyne Binsack



DIE WISSENSCHAFT HINTER
HÖCHSTLEISTUNGEN
Dr. med. Torsten Albers

Freitag, 21. März 2025 | 12.00 – 18.00 Uhr

best4health & InBody laden Sie herzlich ein zu einem exklusiven Event, das inspirierende Einblicke in die Welt der modernen Körperanalyse und Gesundheitsoptimierung bietet.

Freuen Sie sich auf spannende Vorträge und einzigartige Einblicke von unseren Gastreferenten **Evelyne Binsack** und **Dr. med. Torsten Albers**, die auf unterschiedliche Weise zur Überwindung persönlicher Grenzen aufzeigen.

Vor Ort werden Sie von dieCuisine verwöhnt. Geniessen Sie frische, leckere Speisen in einer entspannten Atmosphäre, die Genuss und Innovation vereint.

JETZT ANMELDEN



Die STOSS-Richtung

Klare Positionierung als Erfolgsfaktor

Grüezi mitenand! Mein Name ist René Stoss und ich freue mich sehr darüber, ab sofort in jeder Ausgabe der FITNESS TRIBUNE in der neuen Kolumne „Die STOSS-Richtung“ meine Einschätzung und Ansichten zu einem für die Schweizer Fitnessbranche relevanten und aktuellen Thema zu präsentieren. Die FITNESS TRIBUNE ist das führende Fitnessfachmagazin in der Schweiz sowie in Österreich und ich hoffe, mit dieser Kolumne einen weiteren wertvollen Beitrag für Sie als Leser und Leserinnen zu leisten.

In der Fitnessbranche findet sich heute eine Vielzahl an Konzepten, die die unterschiedlichsten Bedürfnisse und Vorlieben der Trainierenden erfüllen. Diese Vielfalt ist nicht nur beeindruckend und eröffnet enorme Chancen, sie stellt Betriebe gleichzeitig vor die Herausforderung, klare Entscheidungen zu treffen: Wie positioniere ich mich, wie bewahre ich meine Identität und wie hebe ich mich von der Konkurrenz ab? Die Antwort darauf lautet: Mit einer klaren STOSS-Richtung!

Der Fitnessmarkt im Aufschwung

Die Fitnessbranche hat die letzten Jahre mit bemerkenswerter Resilienz gemeistert. Die Pandemie mag die Fitnesscenter zunächst in schwierige Zeiten gestürzt haben, doch mittlerweile hat die Branche ihre „Wunden“ geheilt und ist stärker zurück. Laut den Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft verzeichnete die Branche 2023 ein starkes Wachstum bei

allen wichtigen Kennzahlen. Vielfach übersteigen die Werte sogar das Vorkrisenniveau aus dem Jahr 2019. Heute trainieren über 1,3 Millionen Schweizer, das entspricht etwa jedem sechsten Erwachsenen im Land, in einem Fitnesscenter (swiss active, 2024). Dies ist nicht nur ein starkes Zeichen für die Erholung der Branche, sondern auch ein Beleg für das wachsende Bewusstsein der Bevölkerung für die Bedeutung von Fitness und Gesundheit. Darüber hinaus wurden über 1600 neue Jobs in der Branche geschaffen (swiss active, 2024), was die Attraktivität und Stabilität des Sektors unterstreicht und zeigt, dass Fitness ein bedeutender Wirtschaftsfaktor geworden ist.

Mit der Gründung der SAFS Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement gibt es nun auch erstmals die Möglichkeit, Fach- und Führungskräfte auf akademischem Niveau

zu qualifizieren – ein weiterer Meilenstein in der Professionalisierung und ein wichtiger Beitrag zur Vielfalt unserer Branche. Ich empfehle allen Centerbetreibern, dieses neue Qualifizierungsangebot ernst- und vor allem wahrzunehmen. Nur wenn wir gemeinsam an der kontinuierlichen Verbesserung unserer Branche arbeiten, können wir ihre Anerkennung in Politik und Gesellschaft weiter ausbauen und damit ihr Wachstum sichern.

Aktuelle Trends in der Branche

Im Oktober des letzten Jahres veröffentlichte das American College of Sports Medicine (ACSM) die jährlich erhobene Rangliste internationaler Fitnesstrends. Unter den Top-Ten-Trends für 2025 sind neben der Digitalisierung vor allem Fitnessprogramme für Ältere, Training zur Gewichtsreduktion, traditionelles Krafttraining, High Intensity Interval und Functional Training sowie Training für die mentale Gesundheit und Gesundheitscoaching (ACSM, 2024). Der Markt fordert von der Branche ein breit gefächertes und vielfältiges Angebot.

Die Qual der Wahl: mit der richtigen Positionierung zum Wettbewerbsvorteil

Was macht diese Vielfalt so wertvoll? Für Betreiberinnen und Betreiber bedeutet sie vor allem die Möglichkeit, ihre eigene Nische zu finden, die den Erfolg ausmacht. Grössere Fitnesscenter profitieren von einem umfassenden Angebot, während Boutiquestudios mit einem exklusiven und persönlichen Ambiente überzeugen. Jede dieser Ausrichtungen hat ihre Berechtigung. Doch um erfolgreich zu sein, braucht es eine klare Positionierung: Betreiber müssen sich fragen, wer sie sind, welche Werte sie vertreten und welche Zielgruppen sie ansprechen wollen. Nur wer diese Fragen klar beantwortet und konsequent verfolgt, kann sich in der Vielfalt der Angebote behaupten.

Die Zukunft gehört den Mutigen

Die Branche hat in den letzten Jahren ihre Innovationskraft unter Beweis gestellt und gezeigt, dass sie flexibel und anpassungsfähig ist. Doch die wahre Herausforderung besteht darin, nicht nur passiv Trends zu folgen, sondern diese aktiv mitzugestalten. In einer Welt, die sich immer schneller verändert, brauchen Centerbetreiber den Mut, sich klar zu positionieren und ihre Marke authentisch zu entwickeln. Studios, die ihre Werte kennen und diese in ihrem Angebot widerspiegeln, werden nicht nur als Fitnessanbieter wahrgenommen, sondern als Wegbereiter für eine bestimmte Lebensweise. Die Herausforderung liegt darin, diese Vielfalt strategisch einzusetzen. Wie können wir sicherstellen, dass jedes Segment seinen Platz findet und gleichzeitig die Branche als Ganzes gestärkt wird?

1. Profil zeigen, statt Profil verlieren

Ich sage es ganz direkt: Viele Fitnesscenter verlieren sich in der Masse. Es reicht nicht, das Gleiche wie alle anderen anzubieten. Grosse Ketten sollten ihre Marktdominanz nutzen, um Innovationen voranzutreiben, während Einzelbetriebe und Boutiquestudios ihre persönliche Nähe zum Kunden und ihre Spezialisierung weiter ausbauen müssen.

2. Coopetition: Zusammenarbeit statt Konkurrenz

Warum nicht Kooperationen zwischen den unterschiedlichen Konzepten fördern? Cross-Promotions oder gemeinsame Events könnten neue Zielgruppen erschliessen. Stellen Sie sich vor, ein Einzelbetreiber arbeitet mit einem Boutiquestudio zusammen, um spezielle Kurse anzubieten – eine Win-win-Situation für alle. Es muss nicht immer „Jeder gegen jeden“ heissen.

3. Kundenzentrierung neu denken

Die Zeiten von „one size fits all“ sind vorbei. Fitnesscenter müssen ihre Rolle als Dienstleister leben, ihre Kundschaft besser verstehen und ihnen massgeschneiderte Problemlösungen bieten. Gerade kleinere Anbieter können hier punkten, indem sie Community-Building und eine persönliche Ansprache in den Fokus rücken.

4. Mitarbeitende qualifizieren

Die Vielfalt der verschiedenen Angebote gepaart mit neuen technischen Möglichkeiten und der Forderung der Trainierenden nach individuellen Programmen und persönlicher Betreuung rücken einmal mehr die Beschäftigten in das Zentrum des Erfolges. Motivierte und gut ausgebildete Teammitglieder machen den Unterschied.

Fazit

Die Vielfalt in der Schweizer Fitnesslandschaft ist kein Hindernis, sondern ein Sprungbrett für diejenigen, die bereit sind, ihren eigenen Weg zu gehen. Wer sich in dieser bunten Studiolandschaft durchsetzen will, muss eine klare Positionierung entwickeln und konsequent verfolgen. Nur wer bereit ist, sich von der Masse abzuheben und eine unverwechselbare Identität zu schaffen, wird langfristig erfolgreich sein. Die Zukunft der Fitnessbranche gehört denjenigen, die den Mut haben, ihre eigene Vision umzusetzen und ihren Mitgliedern nicht nur ein Fitnessangebot, sondern ein einzigartiges Erlebnis zu bieten. ■



René Stoss

Der Geschäftsführer der Soledor AG stammt aus Basel und ist seit vielen Jahren ein absoluter Branchenkenner sowie gefragter Experte. Von 1986 bis 2014 war er Geschäftsführer der Inko Sports AG. Der leidenschaftliche Skifahrer und ehemalige Kampfsportler trainiert natürlich auch regelmässig im Fitnesscenter und folgt seinem Lebensmotto „Take the risk or lose the chance!“

Literaturliste

American College of Sports Medicine (2024). 2025 ACSM Worldwide Fitness Trends: Future Directions of the Health and Fitness Industry. Verfügbar unter: <https://www.acsm.org/education-resources/trending-topics-resources/acsm-fitness-trends>

swiss active (Hrsg.). (2024). Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2024. Zürich: Hrsg.

Einige Gedanken für die Zukunft

Warum haben einige mehr Erfolg als andere? Diese Frage stellt sich jeder Clubmanager mindestens einmal in seiner Karriere – vor allem dann, wenn Umsätze stagnieren oder sogar rückläufig sind. Hier einige Denkanstösse, wie Sie Stillstand vermeiden.

Gründe für einen Umsatzrückgang gibt es viele, wie eine härtere Konkurrenzsituation, mehr Clubs in der Region, Wirtschaftskrisen oder weil das Geld nicht mehr so „locker“ im Portemonnaie sitzt. Auch die Lage des Centers kann eine Rolle spielen: Ist die Parksituation gut, hat es eine gute öffentliche Verkehrsanbindung und wie ist die Ausstattung und das Angebot des Centers? Was haben andere, was mein Center nicht hat?

Weitere Gründe für einen Umsatzrückgang können auch das Personal (kompetent, motiviert?), der Chef (clever, weitsichtig?) oder das Konzept sein (stimmt mein Konzept für das Center, z. B. Preiskonzept, Budgetierung, Marketing?)

Suchen Sie fünf Gründe, warum ein potenzieller Kunde ausgerechnet zu Ihnen ins Center kommen sollte und nicht in das Konkurrenzcenter.

Es ist schwierig, nicht wahr? Haben Sie fünf Gründe „gefunden“? Ich kenne wenige Clubmanager, die diese Frage, ohne lange zu „studieren“, beantworten können – und dennoch sollte Sie gerade dieser Gedanke ins neue Jahr begleiten, denn es sind die wesentlichen Punkte für den Erfolg!

Selbsterkenntnis ist der beste Weg!

Agieren, nicht reagieren ist meine Devise, darum ist es wichtig, dass Sie sich Ihre Situation nochmals genauer anschauen. Analysieren Sie Ihren Club und beziehen Sie Ihre wichtigsten Mitarbeiter in den Prozess ein, sei es innerbetrieblich (Perso-

nalstruktur, Angebote, räumliche Situation, Abläufe) oder natürlich „ausserbetrieblich“, den Standort (z. B. Mikro- oder Makrostandort), die demografische Struktur oder die Konkurrenzsituation (wie viele Center mit welchem Konzept sind auf dem Markt?) u. v. m.

Auch die Bedürfnissituation der Kunden und der potenziellen Kunden mittels Umfragen sollte durchgeführt werden – sei es im Center bei unseren Mitgliedern und in unserem Einzugsgebiet, sei es mit „Nichtmitgliedern“, d. h. der Bevölkerung (wie bekannt ist unser Center, wie ist das Image?). Nur durch regelmässiges Analysieren und Infragestellung Ihrer Situation kommen Sie weiter. Nach meiner Erfahrung werden in den seltensten Fällen grosse Fehler gemacht, sondern meistens häufen sich viele kleine Fehler zu einem „grossen und undurchschaubaren Brei“ zusammen, der auf den ersten Blick fast unlösbar erscheint.

Umsetzen, umsetzen, umsetzen!

Der wichtigste Punkt ist jetzt, die vielen Massnahmen jemandem zuzuordnen, Termine zu setzen und diese auch zu kontrollieren – ich weiss, das tönt banal und einfach! Genauso ist es auch – jede Aufgabe muss einfach erledigt und kontrolliert werden.

Manchmal ist es sehr schwierig, den Mut zu haben, das Konzept zu verändern oder zumindest zu korrigieren. So könnte z. B. im Mitgliedschaftspreis eine kleine Anhebung pro Jahr die Lösung der Probleme darstellen – aber man traut sich nicht, weil der Konkurrent günstiger ist – oder man bleibt bewusst günstiger, um sich einen Marktvorteil zu verschaffen. Oder man streicht einige Kurse, die seit Jahren so „dahin-



dümpeln“. Oder man führt eine neue, trendigere Kursart ein. Aber man möchte das Geld nicht dafür ausgeben oder man will den Ärger mit bestehenden Kunden nicht „erleben“.

Mit innerer Überzeugung und Stärke werden Sie es schaffen!

Und wenn Sie diese innere Kraft zurzeit nicht haben, dann tun Sie alles, damit Sie wieder mit Überzeugung in die Zukunft blicken können.

Denn Sie haben es sicher auch schon erlebt, wenn man sich seiner Sache sicher ist, kann man ein „Rennen“ antreten und es gewinnen – wenn man unsicher ist und ständig Zweifel hat, wird es nicht klappen. Manchmal brauchen wir einen Coach, Supervisor oder Berater, der uns als „Aussenstehender“ zeigt, was wir bereits können und was noch nicht. Ob wir Talent haben oder nicht. Jeder Spitzensportler hat das, jeder Spitzenmanager auch.

Wer ist nun der beste Koch?

Derjenige, der ohne Rezept einfach alles kochen kann? Ist ein Naturtalent – die sind eher selten. Oder derjenige, der weiss, wo die besten Rezepte zu finden sind? Das ist ein cleverer Koch. Könnte sogar derjenige der beste Koch sein, der nicht selbst kocht und andere kochen lässt, die es besser können? Ist es derjenige, der auf Massenabfertigung günstige Speisen anbietet? Oder der, der wenige, aber exklusive und teure sowie feine und frische kulinarische Kreationen präsentiert? Ist es der, der oft in der Presse von sich reden macht? Oder ist es derjenige, der still mit der bestehenden Kundschaft, nur mit Mund-zu-Mund-Propaganda, seit Jahren erfolgreich arbeitet. Ist es gar der, der in bester Passantenlage steht oder auch der,

der im verwinkelsten hintersten Hof platziert ist? Haben Sie die Antwort? Es gibt sie.

Erarbeiten Sie nun Ihr persönliches Konzept, das sich von den anderen abhebt und das zu Ihnen (zu Ihrer Philosophie und zu Ihrem Standort) passt; womit Sie sich identifizieren können. Diese Aufgabe ist ein permanenter Prozess (kontinuierlicher Verbesserungsprozess), den Sie immer wieder hinterfragen und weiterentwickeln sollten. Gerade der Jahresanfang ist ein idealer Zeitpunkt, sich immer wieder Gedanken zu diesem Thema zu machen.

Ich hoffe, ich konnte Ihnen einige Denkanstösse für die Zukunft geben, damit Sie nicht stillstehen – und vielleicht werden Sie sogar einen Kochkurs besuchen und im neuen Jahr Ihren Freunden ein neues Gericht zubereiten.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen ein gutes und erfolgreiches Jahr 2025. ■

Ihr Edy Paul



Edy Paul

Der Branchenkenner 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



Teil 1

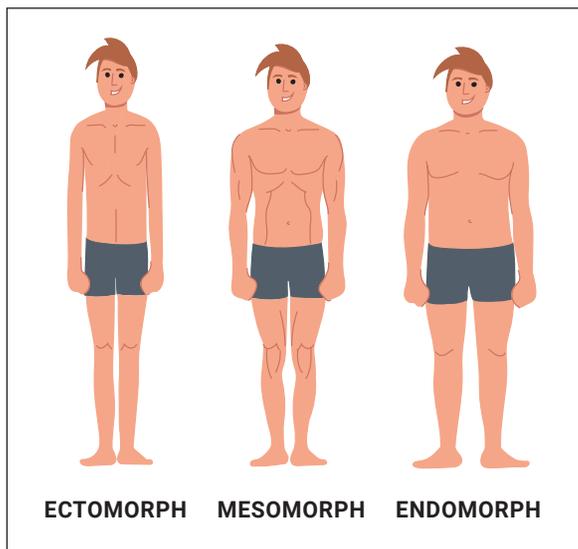
Warum wir nicht allein erfolgreich sein können

Jeder Mensch verfügt über eine Energie und setzt diese für etwas ein. Dieses Streben ist nicht nur im Fitnessstraining so. Wenn wir die „Linse“ weiter öffnen, dann kann man erkennen, dass der Mensch sich immer wieder in den drei Lebensphasen Streben, Erfolg oder Scheitern befindet (vgl. Skizze, Bereich A). Ob Fitnessstraining, Privat- oder Arbeitsleben, die drei Phasen begleiten uns ein Leben lang. Im ersten Teil beleuchte ich den Erfolg, das Scheitern folgt in der nächsten Ausgabe.

Jeder Mensch will Erfolg im Leben haben. Und die Erfolgreichen sind begehrt. Das ist heikel. In Interviews von Sportlern, Trainern oder „Wirtschaftskapitänen“ bin ich immer wieder überrascht, wie egozentriert die Gespräche ablaufen. Im Erfolg sieht man sich gern in der Verantwortung. Mein Training, mein Talent, mein Wissen, meine Disziplin usw. waren für

den Erfolg verantwortlich. Nicht wenige können sich dabei mit fantastischen Geschichten „grossreden“. Als „Gefangener des Erfolgs“ meinen sie, den Durchblick zu haben. Dabei hatten sie vor allem eines: Glück!

Wer als Sprinter erfolgreich sein will, der braucht zwingend viele schnellzuckende Muskelfasern. Doch diese hat er von seinen Eltern geerbt. Dafür kann er nichts. Was er dabei vergisst: Ohne diese Genetik nützt auch das beste Training nichts. Auch für spektakuläre Hypertrophie im Muskeltraining ist ein mesomorpher Typ äusserst hilfreich und wer als Model durchstarten will, der braucht Grösse und eine ektomorphe Genetik (vgl. Grafik). Für beides kann das überall beliebte und „belikte“ Model nichts. Dasselbe gilt auch für die Wirtschaft: Wenn die Weltwirtschaft „brummt“, dann glauben plötzlich viele CEOs, dass sie Superman oder -woman sind und eine obszön hohe Bonusauszahlung verdienen. Seltsamerweise gibt es aber in Krisenzeiten keinen Malus. In der Krise sind plötzlich das schwierige Umfeld, die veränderten Marktbedingungen oder die unsicheren Zeiten schuld.



Es hätte alles auch anders kommen können ...

Natürlich sind Engagement, Disziplin, Training etc. wichtig für den angestrebten Erfolg. Es sind wichtige Zutaten. Vor

allem dann, wenn man langfristig immer wieder die „Sonne des Erfolgs“ sehen will. Wer aber meint, er allein sei für das Glorreiche in seinem Leben verantwortlich, der huldigt einer naiv-fröhlichen Lebenslüge.

Unsere Fähigkeiten sind enorm abhängig von zufälligen Faktoren. Wie leicht hätte es anders kommen können, denn bereits ein kurzer Sauerstoffmangel bei der Geburt hätte gereicht, dass unser Leben in ganz anderen Bahnen verläuft. Wir haben das unglaubliche Glück, in einer Zeit zu leben, in der es z. B. Antibiotika, Impfungen oder Narkosemittel gibt. Früher waren bereits einfache Schnittwunden Todesurteile. Bereits mit 30 Jahren starb ein guter Freund von mir, weil sich Tumore wie „tollwütige Hunde“ durch seine Organe frassen. Er hatte in der „genetischen Lotterie des Lebens“ leider kein Glück.

Erfolg ist keine Egoshow

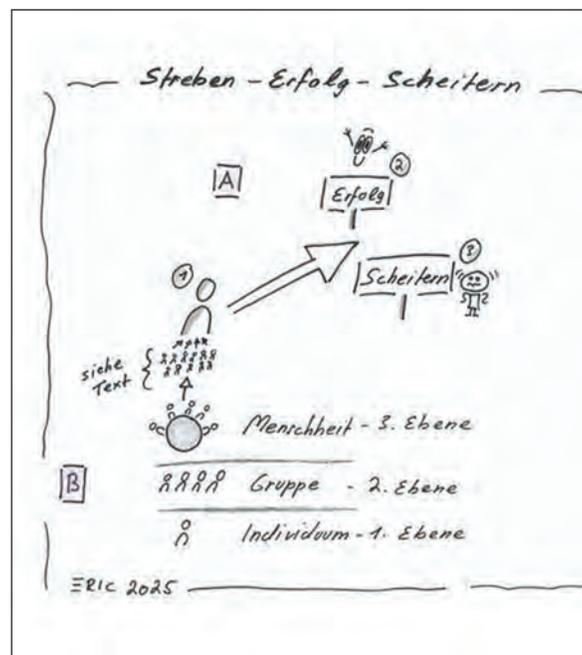
In Bern gibt es die Kirchenfeldbrücke. Vor über 100 Jahren haben dafür viele Menschen zwei Jahre lang geschuftet. Jeden Tag laufe ich über diese Brücke. Mein Beitrag zur Konstruktion der Brücke? Null! Gleichzeitig profitiere ich täglich davon. Diese Beispiele zeigen, wie wir mit der Welt in Verbindung stehen und Profiteure von früheren Errungenschaften sind.

Bitte beachten Sie in der Skizze Bereich B! Sie zeigt drei Ebenen. Die erste ist der einzelne Mensch. Jeder Mensch ist aber auch ein Teil einer Gruppe (z. B. Familie, Freunde, Nachbarn, Firma), von der er oft und viel profitiert (vgl. Ebene 2). Wir heute lebenden Menschen schöpfen aber auch aus den Werken von Personen, die zum Teil schon lange gestorben sind. Die Menschheit hat sich in vielen Dingen sehr erfolgreich entwickelt. Dank Erfindungen wie Telefon, Elektrizität, Technologie oder Flugzeugbau können wir mit anderen auf der ganzen Welt kommunizieren, exotische Früchte im Kühlschrank horten, binnen Stunden Kontinente überqueren usw. Auch das antike Wissen eines Sokrates oder Seneca ist bloss ein paar Klicks entfernt. Welch Luxus wird uns da geboten! Wir alle profitieren vom „Schatz der Menschheit“, den sie bis anhin angeREICHert hat (vgl. Ebene 3).

Wenn wir also genauer hinschauen und tiefer denken, dann merken wir: Unsere beruflichen oder sportlichen Erfolge sind auch ein Produkt von Menschen, die hinter den Kulissen Grossartiges für uns geleistet haben. Wir sitzen sinnbildlich auf ihren Schultern. Unsere Erfolge – die kleinen wie die grossen – sind keine isolierten Einzelthaten. Eine „Ego-Kampfmaschine“, die nur die erste Ebene sieht, ist gefangen im eigenen „Bonsai-Universum“. Wer im Erfolg also nur sich selbst sieht, der hat vom Leben wenig begriffen. Es ist eine „intellektuelle Selbststohrfeige“, weil die Wirklichkeit ausgeschaltet ist.

„Gedankliche Immunabwehr“ gegen Selbstüberschätzung

Darf man sich beim Erfolg somit nicht mehr freuen? Doch, natürlich! Bitte freuen Sie sich, bitte feiern Sie, so lange Sie



wollen. Doch wenn wir Medaillen einsammeln oder lukrative Deals abschliessen können, dann sollten wir uns nicht naiv überhöhen. Mit der Fokuserweiterung auf die Ebenen zwei und drei können wir einer möglichen blinden Selbsttäuschung den „Schleier ziehen“. Mit Erfolg kommt oft Ruhm, Geld und Macht. Und Macht korrumpiert. Ob Politik, Sport oder Beruf, viele sind im Erfolg kurzfristig aufgegangen und langfristig daran untergegangen. Erfolge können einen Menschen zu jemandem machen, der er nie sein wollte. Der Blick auf die Menschheit fördert eine „gedankliche Immunabwehr“ gegenüber der eigenen Selbstüberschätzung. Man gelangt gedanklich in eine andere „Umlaufbahn“ statt nur im „Ego-Bonsai-Universum“ zu kreisen. Diese erweiterte Perspektive ist ein gutes Rezept für ein gelungenes Leben.

Fazit

Im Leben wie im Training befinden wir uns ständig in den Phasen Streben, Erfolg und Scheitern. Der Mensch als soziales Wesen ist immer auch abhängig von anderen. Wir profitieren von anderen Menschen. Dabei können diese schon lange tot sein. Dank ihrer Erfindungen und ihrer Gedanken können wir zum Teil grossartige Erfolge verbuchen. Eine wunderbare Welt! ■



Eric-Pi Zürcher

Der Fitness-Instruktor mit eidg. Fachausweis 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 zwölf Jahren ist er hauptamtlich als Fitnesstrainer für den FC Thun tätig.

pierzuercher@gmail.com



Fotos: Crystal light – stock.adobe.com | Detlef H. Hubbert

Die besten Tipps fürs wechselwarme Saunabaden

Hier kommen Ratschläge, die auch für erfahrene Saunagänger vielleicht neu sind ...

Duschen und Reinigung des Körpers

Man sieht einige Saunagänger, die sich am Ende der Schwitzbäder fleissig mit Shampoo Haut und Haar waschen. Achtung! Sind die Zusatzstoffe des Pflegemittels bekannt? Sie nennen sich Parabene, Aluminium, Zink/Titanoxyd, Tenside etc. Diese sind jedoch meistens auf der Verpackung nicht zu erkennen. Sie zerstören den durch das wechselwarme Schwitzbad aufgebauten eigenen und so wertvollen Säureschutzmantel. Also immer vorher einfache Kinderseife und Shampoo nehmen, nachher nichts anderes mehr!

Die optimale Position fürs Schwitzen in der Sauna

Man muss wissen: Der Temperaturunterschied vom Boden bis zur Decke beträgt 50°C. Also empfiehlt es sich, liegend zu schwitzen, weil sich unser Körper dann gleichmässig in der gleichen Temperaturzone befindet. Die empfindlichen Schleimhäute, im Sitzen ganz oben, sind dann auch nicht in der grösseren Hitze, sondern der gesamte Körper ist in der gleichen Klimazone.

Wechsel der Schwitzbadkabinen

„Ich habe doch so viel Eintritt gezahlt, also will ich auch alle Kabinen nutzen, ausprobieren.“ Warum nicht? Physiologisch ist das kein Problem. Eine Untersuchung von Gehrke (1998) zeigte auf, dass ein Wechsel von der Sauna ins Dampfbad, in die feuchtere Tepidariumkabine, dann in den Whirlpool und wieder zurück ohne Probleme gut sein kann.

Wichtig: Rückkühlen zwischen den Gängen! Es sind alles wechselwarme Bäder und gut für die Gesundheit.

Abhärtung und Resistenz

Saunabaden heisst wechselwarm baden. Das ist ein wesentliches Argument für dieses Schwitzbad. Man übt den eigenen Körper und wird resistenter gegenüber Infekten. Wir reden da von Widerstandskraft, was immer wichtiger wird, nimmt man die noch kommenden und prognostizierten extremen Temperaturwechsel auch bei uns ernst.

Blutbahnpflege

Etwas ganz Positives muss man immer wieder hervorheben: die Pflege der eigenen arteriellen Blutbahnen. Eine japanische Studie zeigte auf, dass wir mit Saunabaden in die Entwicklung der Arterienverkalkung (Arteriosklerose) eingreifen (Imamura et al., 2001). Zunehmender Dehnungsreiz und wechselnde Beanspruchung der Gefässwände sieht man als Begründung!

Trinken in der Sauna und zwischen den Gängen

In der Sauna muss das sicher nicht sein, auch wenn es bei

vielen Finnen üblich ist. Dazu muss man aber wissen, dass die Saunakabine manchmal dort wie ein zusätzliches „Wohnzimmer“ genutzt wird.

Weniger oder keine Flüssigkeit zwischen den Gängen zu trinken, sehe ich persönlich auf Basis der vorab genannten japanischen Studie als sehr sinnvoll an. Ähnlich wie beim intensiveren Ausdauersport, wie Triathlon oder Marathonlauf, versetzen wir unseren Körper in eine gewisse Notsituation, auf die er reagiert, reagieren muss. Und das ist positiv.

Tattoos und Schwitzen

Es gibt noch keine aussagekräftigen Untersuchungen über die Auswirkungen von Tattoos in der Sauna oder anderen Schwitzbädern auf unser Schwitzverhalten, auf unsere Haut und unsere Gesundheit. Mir persönlich ist aufgefallen, dass eigentlich sensible Körperteile immer mehr mit Tattoos bedeckt werden. An unseren Handgelenken und am Hals haben wir sehr viele Schweißdrüsen. Dort messen wir auch gern den Puls, was heissen soll, dass wir dort nahe an unseren Blutbahnen sind! Meine Behauptung: hohes Risiko! Doch es können nur Langzeitstudien definitiv Auskunft darüber geben.

Abnehmen mit der Sauna?

Eine grosse Hoffnung, die ich leider verneinen muss. Bei drei Saunagängen verlieren wir lediglich etwa 150 Kalorien und logischerweise mehr Flüssigkeit. Bewegung und körperliches Training bringen da einiges mehr.

Es ist zu hoffen, dass dir diese Tipps bei deinem nächsten Besuch im Schwitzbad weiterhelfen werden. ■



Detlef H. Hubbert

Der Diplom-Sportlehrer war Betreiber einer Saunaanlage in den 70er- und 80er-Jahren. Mit der eigenen Firma Wellness Partner, neu SPA Services, hat er 25 Jahre Erfahrung in der Planung und Realisation von Wellnessanlagen. Detlef H. Hubbert ist Fachjournalist bei FSJ und Sportpress CH.

Literaturliste

Gehrke, A. (1989). Sauna, Dampfbad, Whirlpool. Vergleichende experimentelle Untersuchungen der Wirkungen auf kardio-vaskuläre und endokrine Parameter. Stuttgart: Hippokrates Verlag.

Imamura, M., Biro, S., Kihara, T. et al. (2001). Repeated thermal therapy improves impaired vascular endothelial function in patients with coronary risk factors. Journal of the American College of Cardiology, 38(4), 1083–1088.



Mit dem richtigen Konzept zum Unternehmenserfolg

Auffallen in der Vielfalt

Text: Yvonne Albers

Die Fitnessbranche ist so vielfältig wie nie zuvor. Vom breit aufgestellten Generalisten über spezialisierte Einzelanbieter bis hin zu monothematischen Boutiquestudios können sich die Kunden in den unterschiedlichsten Preissegmenten das für sie am besten passende Angebot aussuchen. Doch wie schafft man es als Anbieter die für sich richtige Positionierung zu finden und sich so in der Vielfalt der Angebote von der Konkurrenz abzuheben und einen Wettbewerbsvorteil zu schaffen? FITNESS TRIBUNE sprach mit Ralf Capelan über den Mut zur Einzigartigkeit, das Personal als Schlüssel zu einer Unique Selling Proposition (USP) und über seine eigenen Ideale für einen Club.

Foto: Frank Coop/peopleimages.com – stock.adobe.com

FITNESS TRIBUNE: Ralf, du bist seit vielen Jahren in der Fitnessbranche als Unternehmensberater tätig. Hast du dich dabei auf ein bestimmtes Studiokonzept spezialisiert oder betreust du verschiedene Konzepte?

Ralf Capelan: Ich arbeite hauptsächlich mit Einzelbetreibern, aber auf ein bestimmtes Konzept habe ich mich nicht spezialisiert. Das kann auch schon mal ein Discountkonzept sein, wobei ich das für einen Einzelbetreiber nicht im Allgemeinen empfehlen würde, da man dort im Vergleich zu der Kapitalstärke von Kettenbetrieben immer im Nachteil ist und es schwierig ist, sich da einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil zu schaffen. Ein Discountkonzept umzusetzen ist prinzipiell wenig kompliziert. Da geht es primär um einen guten Standort, Geräte und um Design. Das kann man „einfach“ kaufen. Zudem ist es leicht zu skalieren, wenn das notwendige Kapital vorhanden ist. Im Vergleich zu den grossen Ketten haben es da Einzelbetreiber im Regelfall eher schwer, sich auf Dauer durchzusetzen.

Gleichzeitig spielt bei einem Discounter das Personal vergleichsweise eine etwas weniger grosse Rolle im Erfolgskonzept. Und hier liegt die Chance für die Einzelbetreiber, sich über die Mitarbeiter und damit verbunden über Persönlichkeit und Kundennähe zu differenzieren. Wenn ein Beratungskunde zu mir kommt, schaue ich mir als erstes den Standort und den Markt an und prüfe aufgrund von Marktstruktur und Wettbewerbssituation, welche Art von Konzept in den jeweiligen Markt passt. Weiterhin wichtig ist auch die Persönlichkeit der Eigentümer.

Die Fitnesslandschaft ist sehr vielfältig. Wie teilst du den Markt für dich selbst ein?

Ich orientiere mich da an der Kategorisierung, wie sie auch in der Eckdatenstudie von swiss active (2024) vorgenommen wird. Hier wird zunächst zwischen den Segmenten der Kettenbetriebe (fünf und mehr Anlagen), der Einzelanlagen (weniger als fünf Anlagen) und der Mikrostudios (max. 200 Quadratmeter Fläche) unterschieden. Zusätzlich erfolgt eine Einteilung anhand der primären Ausrichtung in „Training“, „Gesundheit“, „Lifestyle“ und „Wellness“. Damit lässt sich insgesamt sehr gut arbeiten. Eine weitere mögliche Einteilung, die ich meist zusätzlich noch vornehme, ist die Unterscheidung in „Discountanbieter“, „Mittelpreisanbieter“ und „Premiumanbieter“.

Siehst du in den letzten Jahren eine Ausdifferenzierung an Studiokonzepten in der Branche?

Man hört ja häufig die Aussage „Die Mitte stirbt aus“. Das sehe ich nicht unbedingt so. Du bist entweder der teuerste Anbieter im Markt, weil du eine spezielle USP hast, oder du bist der Preisführer. Sobald du nur etwas teurer als der in deinem Markt günstigste Anbieter bist, bewegst du dich schon im Mittelpreissegment. Deshalb wird es immer eine grosse Mitte geben. Aber um in diesem Segment erfolgreich zu sein, musst du dich differenzieren. Du musst ein Argument dafür haben, warum die Menschen zu dir kommen und zehn oder 20 Franken mehr im Monat für das Abo zahlen sollen. Und genau das fällt vielen Anbietern schwer.

Wie kann eine erfolgreiche Differenzierung in diesem Segment aussehen?

Wenn du jetzt kein elitäres Angebot, beispielsweise mit Schwimmbad oder Seezugang oder sonst etwas Einzigartigem, bieten kannst, geht diese Abgrenzung in meinen Augen nur über die Betreuung und entsprechend gutem Personal. In der Fitnessbranche sind wir im „People Business“ – Menschen kommen zu Menschen, ganz unabhängig von den technischen Entwicklungen, die es gibt. Das haben wir nach der Corona-Zeit gesehen. Die Befürchtungen der Branche waren riesig, dass die Kunden nicht wieder in die Center zurückkommen würden. Die Kunden hatten sich zu Hause selbst mit Fitness- und Kleingeräten ausgestattet und digitale Möglichkeiten für das Training gefunden. Aber die Zahlen zeigen das Gegenteil. Es sind alle zurückgekommen und sogar noch darüber hinaus. 2019, also vor Corona, trainierten rund 1,2 Millionen Menschen in der Schweiz in einem Fitnesscenter. Heute sind es über 1,3 Millionen (swiss active, 2024). Die Menschen brauchen den sozialen Kontakt und deshalb sind die Mitarbeiter, die diesen Kontakt bieten und gestalten, einer der entscheidenden „Schlüssel“ zum Erfolg.

Wie schätzt du vor diesem Hintergrund digitale Trainingsangebote oder personallose Studiokonzepte ein?

Auch diese Angebote haben ihre Berechtigung. Aber ich bin der Überzeugung, dass sie auf Dauer immer nur eine Ergänzung und keine Substitute sein werden. Die erfolgreichsten Konzepte, die ich in diesem Bereich kenne, haben mindestens ein Hauptstudio, in dem ein breiteres Angebot zu finden ist, mit qualifizierter und persönlicher Betreuung. Kleine personallose Filialen und auch die digitalen Trainingsangebote für ein schnelles Training zwischendurch oder auf Reisen sind da nur ein „Add-on“. Man spricht hierbei auch von einem Satellitenkonzept. Ähnlich wie bei Coop oder Migros. Die haben auch ihre grossen Filialen mit einem breiten Sortiment, gleichzeitig gibt es die kleinen Läden wie „Coop Pronto“ oder „Migrolino“ in der unmittelbaren Nachbarschaft, die man schnell erreicht, die aber nur eine eingeschränkte Auswahl an Produkten bieten. Und sowohl bei Coop als auch bei Migros kann man online einkaufen. Trotzdem wird es immer die grossen Verkaufsstätten geben, in denen das Hauptgeschäft gemacht wird.

Welche Möglichkeiten siehst du als besonders vielversprechend an, um sich im Markt zu positionieren?

Insbesondere als Einzelbetreiber habe ich die Chance, mich abzugrenzen, wenn ich mich über mein Angebot und insbesondere mein Personal als Spezialist positioniere, beispielsweise als Gesundheitsspezialist. Das bedeutet, dass mein Team gut und fundiert ausgebildet ist und sich bei den klassischen Krankheitsbildern, wie beispielsweise Übergewicht und Diabetes, Herz-Kreislauf-Erkrankungen oder Rückenbeschwerden, gut auskennt, vernetzt denken kann und ein Top-Package an präventiven Massnahmen zusammenstellt. Das muss aber auch nicht unbedingt Gesundheit sein. Ich kann mich auch in anderen Bereichen wie HIIT, Athletiktraining und Functional Training oder Kursen als Spezialist positionieren. Ich muss einfach der beste Problemlöser ▶

im Markt für ein bestimmtes Thema sein. Ganz gleich in welchem Bereich, so eine tiefgehende Expertise kann in meinen Augen die Ketten über die breite Masse nicht oder nur begrenzt bieten. Als Einzelbetreiber habe ich die Möglichkeit dazu. Der Dreh- und Angelpunkt bleiben hierbei die Trainer vor Ort. Hier setzen ja auch die verschiedenen Boutiquekonzepte mit einem hohen Erlebniswert, der vordergründig über das Personal initiiert wird, an.

Worauf sollte man für eine erfolgreiche Umsetzung einer solchen Spezialisierung achten?

Zunächst einmal brauche ich den Mut, mich für eine Spezialisierung zu entscheiden und muss diese dann auch konsequent umsetzen. Andernfalls sitze ich zwischen allen Stühlen – „Stuck in the Middle“, wie Porter es bei seinen Wettbewerbsstrategien bezeichnet. Ich brauche in jedem Fall gute Mitarbeiter, die entsprechend fundiert ausgebildet sind, sich permanent weiterbilden und für das Thema brennen – nicht nur „können“, sondern auch „wollen“ ist die Devise! Ausserdem müssen die Mitarbeiter motiviert sein, was auch mit den Arbeitsbedingungen und der Bezahlung zusammenhängt, und sie brauchen gute soziale Fähigkeiten, also „Softskills“.

Wenn jemand überlegt, sich in der Branche selbstständig zu machen, wie findet er das für sich richtige Studiokonzept?

Grundsätzlich gibt es dabei zwei mögliche Wege bzw. zwei Aspekte, die man beachten sollte. Auf der einen Seite muss man sich die Frage stellen, wofür man selbst steht, was die eigenen Werte sind und für welchen Themenbereich oder für welche Art von Konzept man sich selbst begeistert und überzeugt ist. Auf der anderen Seite muss man den Markt betrachten und schauen, wie dieser von anderen Wettbewerbern bereits besetzt ist. Dabei geht es nicht unbedingt um die Quantität der Wettbewerber im Markt, sondern um deren Qualität. Auch

wenn es in einem Markt vielleicht schon drei Anbieter gibt, die ein ähnliches Konzept anbieten, ich aber besser bin als die anderen, kann ich in diesem Markt trotzdem erfolgreich sein. Sind die anderen Anbieter aber sehr gut, muss ich etwas anderes anbieten. Ganz einfach runtergebrochen kann man sagen, man muss entweder örtlich flexibel sein und sich für das Konzept, das man umsetzen möchte, den richtigen Standort und Markt suchen oder man muss bezüglich seines Studiokonzeptes flexibel sein und schauen, welche Ausrichtung in einem bestimmten Markt die besten Erfolgsaussichten hat. Wichtig dabei ist, dass man unbedingt die „rosarote Brille“ im Hinblick auf sein eigenes Konzept abzieht und wirklich zu einer realistischen Einschätzung, ggf. auch mit fremder Hilfe, z. B. von einem Unternehmensberater oder von anderen Dritten, kommt. Man darf sich bezüglich seiner eigenen Idee einerseits nicht verunsichern lassen, muss andererseits unbedingt kritikfähig sein.

Angenommen, du würdest selbst ein Fitnesscenter eröffnen. Wie würde das aussehen?

Es wäre auf jeden Fall nichts im Discountbereich. Das „catcht“ mich einfach nicht, weil ich persönlich auch insgesamt sehr qualitätsbewusst bin. Mein Herz würde eher für einen sehr persönlichen Premiumclub oder Businessclub schlagen, in dem man nicht nur trainiert, sondern auch zusammenkommt, in einem Loungestil, um sich auszutauschen und vielleicht sogar Geschäfte zu machen. Ganz nach dem früheren Slogan von Starbucks „The Third Place to Be“ – neben dem zu Hause und der Arbeit soll mein Club der dritte Ort sein, an dem man sich am liebsten aufhält. ■

Literaturliste

swiss active (Hrsg.). (2024). Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2024. Zürich: Hrsg.

Ralf Capelan

Ralf Capelan studierte im Anschluss an seine Ausbildung zum Bankkaufmann Betriebswirtschaft an der FH Düsseldorf. Bevor er 2002 sein eigenes Beratungsunternehmen gründete, war er viele Jahre als Unternehmensberater in einer der grössten Unternehmensberatungen im Fitness-/Freizeitmarkt sowie als Mitglied der Geschäftsleitung in zwei führenden Fitnessketten tätig gewesen.



Foto: DHFG/BSA

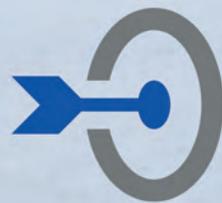
qualitop

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



Gesundheit fördern und Produktivität steigern

Erfolgsfaktor BGM: Wegweiser für Wohlbefinden und Leistung

Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) stellt eine ganzheitliche Strategie dar, um die Gesundheit der Mitarbeitenden zu fördern. Präventionsprogramme mit Fokus auf Bewegung und Ernährung tragen wesentlich zur Reduktion von Zivilisationskrankheiten wie Diabetes, Bluthochdruck und Herz-Kreislauf-Erkrankungen bei. Unternehmen und externe Anbieter wie Fitnesscenter profitieren von BGM-Konzepten durch steigende Produktivität bzw. Kundenbindung.



Foto: Andrey Popov – stock.adobe.com

Der moderne Arbeitsalltag ist geprägt von sitzenden Tätigkeiten, fehlender körperlicher Aktivität und oft ungesunden Ernährungsgewohnheiten. Diese Faktoren tragen massgeblich zur Entstehung von Zivilisationskrankheiten wie Diabetes Typ 2, Bluthochdruck und Herz-Kreislauf-Erkrankungen bei. Laut der Weltgesundheitsorganisation (2023) ist Bewegungsmangel für über fünf Millionen vorzeitige Todesfälle weltweit verantwortlich. In der Schweiz zeigen aktuelle Zahlen des Bundesamts für Gesundheit (2022), dass 43 Prozent der Erwachsenen übergewichtig sind – ein entscheidender Risikofaktor für viele nicht-übertragbare Krankheiten.

Um diesen Herausforderungen zu begegnen, gewinnt das Betriebliche Gesundheitsmanagement zunehmend an Bedeutung. Es zielt darauf ab, durch gezielte Präventionsprogramme zur Förderung von Bewegung und gesunder Ernährung die Gesundheit der Mitarbeitenden zu stärken. Gleichzeitig eröffnen sich durch BGM-Konzeptionen neue Chancen für externe Partner, etwa Fitnessstudios, die ihre Angebote als Teil dieser Programme einbringen können.

Theoretische Grundlagen des Betrieblichen Gesundheitsmanagements

BGM ist ein systematischer Ansatz, der darauf abzielt, die Gesundheit und Leistungsfähigkeit der Mitarbeitenden langfristig zu fördern. Dabei unterscheidet man zwischen Verhaltensprävention – der Förderung individueller gesunder Verhaltensweisen wie Bewegung und Ernährung – und Verhältnisprävention, die auf die Gestaltung gesundheitsfördernder Arbeitsbedingungen abzielt.

Studien belegen die Wirksamkeit solcher Massnahmen: Laut der Gesundheitsförderung Schweiz (2017) führt die Implementierung von BGM zu einem Return on Investment (ROI) von eins zu drei. Neben der Reduktion krankheitsbedingter Fehlzeiten profitiert auch die Produktivität der Unternehmen erheblich.

Betriebliches Gesundheitsmanagement und Betriebliche Gesundheitsförderung (BGF) werden häufig synonym verwendet, doch es ist wichtig, den Unterschied zu erkennen. BGF stellt einen Bestandteil des BGM dar, wobei sich beide Konzepte in ihrer Herangehensweise und Umsetzung unterscheiden.

Das BGM basiert auf drei Hauptsäulen:

- 1. Arbeitsschutz und Arbeitssicherheit:** Hierbei geht es um die Schaffung eines sicheren Arbeitsumfelds durch gesetzliche Vorgaben und präventive Massnahmen.
- 2. Betriebliches Eingliederungsmanagement (BEM):** Dieses Konzept unterstützt Mitarbeitende bei der Rückkehr an den Arbeitsplatz nach längerer Krankheit.

- 3. Betriebliche Gesundheitsförderung:** In diesem Bereich werden konkrete Massnahmen zur Förderung der Gesundheit umgesetzt, wie etwa Sportangebote oder Workshops.

Der Unterschied liegt darin, dass BGM einen strategischen, langfristigen Ansatz verfolgt, der in die Unternehmensstruktur und -kultur integriert ist, um ein gesundes Arbeitsumfeld zu schaffen, während BGF sich auf die konkrete Durchführung von Programmen wie Fitnesskursen oder Stressbewältigungsworkshops fokussiert (Nagelmann & Schneider, 2024).

Gesundheitsrisiken am Arbeitsplatz

Bewegungsmangel, kombiniert mit stressigen Arbeitsbedingungen und ungesunden Ernährungsgewohnheiten, begünstigt die Entstehung von Zivilisationskrankheiten. Beispielsweise lässt sich das Risiko für Diabetes durch Gewichtsreduktion und regelmässige Bewegung um 58 Prozent senken, wie Knowler und Kollegen zeigen (2002). Gleichzeitig kann Training – insbesondere isometrisches Training – den Blutdruck reduzieren, was das Risiko für Herz-Kreislauf-Erkrankungen deutlich verringert (Edwards et al., 2023).

Herz-Kreislauf-Erkrankungen sind in der Schweiz die häufigste Todesursache. Im Jahr 2023 machten sie 28 Prozent aller Todesfälle aus (Bundesamt für Statistik, 2024).

Krankheitsbedingte Fehlzeiten verursachen erhebliche Kosten für die Schweizer Wirtschaft, was den dringenden Handlungsbedarf verdeutlicht. Präventionsprogramme gezielt in den beruflichen Alltag zu integrieren, um sowohl die Gesundheit der Mitarbeitenden zu fördern als auch die wirtschaftlichen Belastungen zu reduzieren.

BGM SENKT KRANKHEITSBEDINGTE FEHLZEITEN UND STEIGERT DIE PRODUKTIVITÄT

GEZIELTE PRÄVENTIONSMASSNAHMEN KÖNNEN ZIVILISATIONSKRANKHEITEN REDUZIEREN

Strategien zur Integration in den Arbeitsalltag

Bewegung

Eine Untersuchung des Bundesamts für Gesundheit (BAG) aus dem Jahr 2018 analysierte die Auswirkungen von Sport und Bewegung während der Arbeitszeit auf die Gesundheit und das Wohlbefinden der Mitarbeitenden. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass körperliche Aktivität am Arbeitsplatz das Wohlbefinden steigern und gesundheitliche Risiken reduzieren kann (Dratva et al., 2020).

Darüber hinaus betont eine Publikation der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (BAuA) die Bedeutung von Pausen und Erholungszeiten für die Wiederherstellung der physischen und psychischen Leistungsfähigkeit (Backhaus et al., 2023). ▶

Ein weiterer vielversprechender Weg ist die Zusammenarbeit mit Fitnessstudios, die massgeschneiderte Firmenfitnessprogramme anbieten. Diese Kooperationen erlauben es Unternehmen, ihren Mitarbeitenden Zugang zu hochwertigen Trainingsangeboten zu ermöglichen. Für Fitnessstudios eröffnen sich dabei neue Chancen: Sie erschliessen zusätzliche Zielgruppen, erhöhen die Mitgliederzahlen und binden Kundschaft langfristig. Firmeninterne Sportprogramme, wie Yoga-Kurse, Rückentraining oder Cardioeinheiten, runden das Angebot ab. Diese können sowohl vor Ort als auch digital angeboten werden und ermöglichen eine flexible Teilnahme der Mitarbeitenden.

**FITNESSCENTER
POSITIONIEREN SICH ALS
PROFESSIONELLE
GESUNDHEITSPARTNER**

3. Steigerung der Sichtbarkeit: Fitnessstudios positionieren sich als professionelle Gesundheitspartner.
4. Flexible Angebote: Online-Trainings und flexible Kurszeiten entsprechen den Bedürfnissen moderner Unternehmen.

Es gibt viele gelungene Best-Practice-Beispiele von Unternehmen, die Firmenfitnessprogramme inklusive Fitnesschecks, Kursangebote und individueller Beratung anbieten. Diese Kooperationen tragen dazu bei, Mitarbeitende zu motivieren und gleichzeitig die Kundenbasis der Fitnessstudios zu erweitern.

Fazit

Betriebliches Gesundheitsmanagement bietet durch gezielte Präventionsmassnahmen eine effektive Möglichkeit, Zivilisationskrankheiten wie Diabetes, Bluthochdruck und Herz-Kreislauf-Erkrankungen zu reduzieren. Die Integration von Bewegungs- und Ernährungsprogrammen in den Arbeitsalltag verbessert nicht nur die Gesundheit der Mitarbeitenden, sondern steigert auch die Produktivität und senkt die Fehlzeiten.

Externe Partner wie Fitnessstudios profitieren gleichermaßen von BGM-Konzepten, da sie neue Zielgruppen erschliessen und langfristige Kooperationen mit Unternehmen aufbauen können. Zukünftig werden digitale Tools wie Gesundheits-Apps und Online-Trainingsangebote eine noch wichtigere Rolle spielen, um flexible und individuell zugeschnittene Lösungen zu ermöglichen.

Gesunde Ernährung

Neben Bewegung spielt auch die Ernährung eine entscheidende Rolle. Unternehmen können gesunde Alternativen in Kantinen fördern, Workshops zur Ernährungsberatung anbieten und gesunde Snacks wie Obst und Wasserstationen bereitstellen. Hierbei sind ganzheitliche Ansätze besonders wirksam.

Wirksamkeit von Präventionsprogrammen

Die Effektivität von BGM-Programmen ist wissenschaftlich belegt. Laut den Monitoring-Ergebnissen von Füllemann et al. (2021) reduzieren BGM-Massnahmen in der Schweiz nicht nur krankheitsbedingte Fehlzeiten, sondern führen auch zu einer gesteigerten Produktivität der Mitarbeitenden. Die Ergebnisse zeigen, dass Unternehmen durch Investitionen in BGM, eine Vielzahl positiver Effekte erzielen. Konkret bedeutet dies, dass für jeden investierten Franken, Unternehmen eine Einsparung bei Krankheitskosten und gleichzeitig eine Verbesserung der Arbeitsleistung ihrer Mitarbeitenden beobachten können.

Diese Investitionen in die Gesundheit der Mitarbeitenden führen zu einer verbesserten Arbeitsleistung, geringeren Krankheitsraten und einer gesteigerten Mitarbeitermotivation, was sich wiederum positiv auf die Wettbewerbsfähigkeit und das Betriebsergebnis des Unternehmens auswirkt. Die Monitoring-Studie von Füllemann et al. (2021) untermauert somit die Wichtigkeit von systematischem BGM als strategisches Element für Unternehmen in der Schweiz.

Vorteile für Fitnessstudios durch BGM-Kooperationen

Fitnessstudios spielen eine zentrale Rolle in der Umsetzung von BGM-Massnahmen und profitieren erheblich von Kooperationen mit Unternehmen. Die Vorteile lassen sich wie folgt zusammenfassen:

1. Erweiterung der Zielgruppen: Unternehmen bieten Fitnessstudios Zugang zu neuen Kundengruppen.
2. Mitgliederbindung: Durch vergünstigte Firmenmitgliedschaften und spezielle Programme wird die Kundenbindung langfristig gestärkt.



Sara Martinovic

Die wissenschaftliche Mitarbeiterin in der Entwicklungsabteilung der SAFS legt ihren Schwerpunkt auf die Förderung der evidenzbasierten und zielgruppengerechten Gesundheitskommunikation. Sie hat an der Zürcher Fachhochschule für angewandte Wissenschaften den Bachelor of Science in Gesundheitsförderung & Prävention absolviert.

Auszug aus der Literaturliste

Dratva, J., Etzer-Hofer, I., Feer, S. & Sommer, B. (2020). Auswirkungen von Sport und Bewegung während der Arbeitszeit auf die Gesundheit und die Produktivität am Arbeitsplatz : Recherche Schweiz und International.

Füllemann, D., Schönholzer, T., Flükiger, N., Nauser, O., Jenny, G., Jensen, R. & Krause, A. (2021). Betriebliches Gesundheitsmanagement in der Schweiz: Monitoring-Ergebnisse 2020. Arbeitspapier 54. Bern und Lausanne: Gesundheitsförderung Schweiz.

Gesundheitsförderung Schweiz (2017). Label Friendly Workspace. Verfügbar unter http://staging.gesundheitsfoerderung.ch/assets/public/documents/de/3-bgm/instrumente/fws-label/Friendly_Work_Space_-_FAQ_DE.pdf

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

Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung

mit eidg.
Fachausweis



JETZT
STARTEN

safs.com

Infos &
Anmeldung



„Schlüssel“ zur Stressreduktion

Wie Yoga den Kopf frei macht

Yoga ist mehr als nur eine physische Übung: Es handelt sich um eine ganzheitliche Praxis, die den Körper, Geist und die Atmung in Einklang bringt. Verschiedene wissenschaftliche Studien haben die positiven Effekte von Yoga auf die Stressbewältigung untersucht und eindrucksvolle Ergebnisse geliefert.

Stress ist ein unvermeidbarer Bestandteil des modernen Lebens. Ob durch berufliche Anforderungen, familiäre Verpflichtungen oder die ständige Erreichbarkeit – viele Menschen empfinden ihren Alltag als belastend. Auf der Suche nach Lösungen für diese verbreitete Herausforderung hat sich Yoga als eine effektive Methode zur Stressreduktion etabliert. Doch was genau macht Yoga so wirkungsvoll? Wie kann es in den Alltag integriert werden, um langfristige Vorteile für die mentale und körperliche Gesundheit zu erzielen? Im Folgenden werden die wissenschaftlichen Hintergründe von Yoga beleuchtet und praktische Tipps zur Umsetzung gegeben.



Foto: Prostock-studio – stock.adobe.com

Die Rolle des Nervensystems

Ein wesentlicher Grund, warum Yoga Stress reduzieren kann, liegt in seiner Wirkung auf das autonome Nervensystem. Dieses besteht aus zwei Hauptzweigen: dem Sympathikus, der für die „Kampf oder Flucht“-Reaktion verantwortlich ist, und dem Parasympathikus, der den „Entspannungsmodus“ steuert. Bei chronischem Stress ist der Sympathikus oft überaktiviert, was zu Symptomen wie erhöhtem Herzschlag, Muskelverspannungen und Konzentrationsproblemen führt.

Yoga-Übungen, insbesondere Atemtechniken wie die Wechselatmung (Nadi Shodhana) und meditative Praktiken, aktivieren den Parasympathikus. Dies senkt die Herzfrequenz, reduziert den Cortisolspiegel (das Stresshormon) und fördert ein Gefühl von Ruhe und Gelassenheit (Pascoe, 2017).

Reduktion von Stresshormonen

Yoga beeinflusst das endokrine System, insbesondere die Hormonproduktion. Ein bekanntes Beispiel ist die Wirkung auf den Cortisolspiegel, das Hauptstresshormon. Chronischer Stress führt zu einer anhaltend hohen Cortisolproduktion, was negative Auswirkungen auf das Immunsystem, den Stoffwechsel und das Herz-Kreislauf-System haben kann. Yoga hat in mehreren Studien gezeigt, dass es den Cortisolspiegel signifikant senken kann, was zu einer besseren Stressbewältigung führt.

Eine im Journal Psychoneuroendocrinology veröffentlichte Untersuchung bestätigt die positiven Auswirkungen von regelmäßigem Yoga auf den Cortisolspiegel. Die Teilnehmer der Studie praktizierten über einen Zeitraum von acht Wochen Hatha-Yoga und berichteten von einer deutlichen Verbesserung ihres emotionalen Wohlbefindens. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Regulation von Serotonin und Dopamin, beides Neurotransmitter, die für Stimmung und Wohlbefinden verantwortlich sind. Yoga fördert die Ausschüttung dieser „Glückshormone“, was zu einer Verbesserung der emotionalen Gesundheit und der psychischen Widerstandsfähigkeit führt (Streeter et al., 2012).

Effekte auf die psychische Gesundheit und Gehirnfunktion

Neben der physiologischen Wirkung hat Yoga auch nachweislich positive Auswirkungen auf die psychische Gesundheit. Eine Metaanalyse zeigte, dass Yoga nicht nur Stress reduziert, sondern auch bei Angststörungen und Depressionen helfen kann. Besonders wirkungsvoll erwiesen sich dabei Übergänge von dynamischen Übungen zu meditativen Elementen (Balasubramaniam et al., 2013). Yoga kann des Weiteren die Aktivität

in bestimmten Gehirnregionen erhöhen, die mit der Regulation von Emotionen und der Kontrolle von Stress verbunden sind, insbesondere im präfrontalen Kortex und der Amygdala. Diese Veränderungen im Gehirn können dazu beitragen, dass Yoga nicht nur akuten Stress reduziert, sondern auch die allgemeine Resilienz und das „emotionale Gleichgewicht“ langfristig stärkt (Gothe et al., 2019).

Regelmässiges Yoga kann ausserdem die neuronale Plastizität und kognitiven Funktionen verbessern, unter anderem durch die Erhöhung des Brain-derived neurotrophic factor (BDNF). BDNF ist ein Protein, das für das Wachstum, die Erhaltung und die Differenzierung von Neuronen entscheidend ist und eine Schlüsselrolle bei Lern- und Gedächtnisprozessen spielt (Cahn et al., 2017).

Fitnesscenter haben die einzigartige Möglichkeit, Yoga als integralen Bestandteil ihres Angebots zu etablieren und so eine breitere Zielgruppe anzusprechen. Da Stressabbau für viele Menschen ein vorrangiges Ziel ist, können gezielte Yoga-Kurse ein attraktiver Zusatz sein, der Mitglieder langfristig bindet. Indem Fitnesscenter auf die wachsende Nachfrage nach Stressmanagement reagieren, können sie nicht nur ihre Position auf dem Markt stärken, sondern auch aktiv zur Gesundheit und Lebensqualität ihrer Mitglieder beitragen.

Ganzheitlicher Ansatz

Yoga fördert nicht nur die körperliche und mentale Gesundheit, sondern lässt sich auch effektiv mit

anderen Gesundheitspraktiken kombinieren, um einen ganzheitlichen Ansatz für das Wohlbefinden zu schaffen. Eine ausgewogene Ernährung, ausreichender Schlaf und regelmässige Bewegung sind entscheidend für die Verbesserung der Lebensqualität und können die positiven Effekte von Yoga verstärken. Yoga hat sich darüber hinaus als effektiv erwiesen, um die Schlafqualität zu verbessern. Forscher haben gezeigt, dass regelmässige Yoga-Praxis die Aktivität des parasympathischen Nervensystems fördert, was zu einer Entspannung führt, die den Schlaf begünstigt. Laut einer Untersuchung von Pascoe und Bauer (2015) kann Yoga besonders bei Menschen mit Schlafstörungen eine Verbesserung der Schlafqualität bewirken, indem es Stress reduziert und die körperliche Entspannung fördert.

Praktische Anwendungen: Wie Yoga in den Alltag integriert werden kann

Die Vorteile von Yoga können nur durch Regelmässigkeit voll ausgeschöpft werden. Doch auch Einsteiger können bereits nach wenigen Einheiten positive Effekte spüren. Hier einige praktische Tipps für Yoga-Neulinge: ▶

Yoga verbessert die individuelle Stressbewältigung und Immunfunktion.

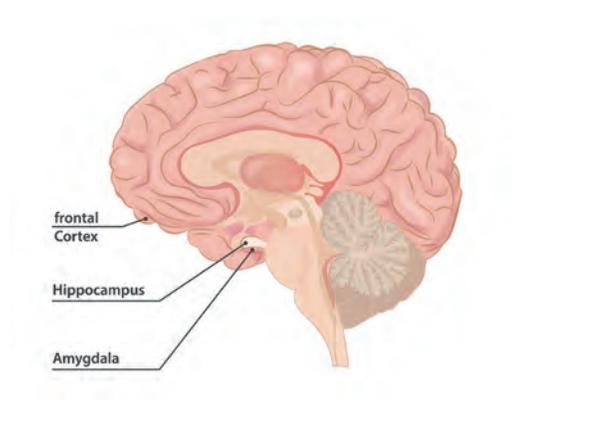


Abb. 1: Präfrontaler Kortex (Injurymap, 2019)

1. Kurze Einheiten für den Anfang

Viele Menschen schrecken vor der Vorstellung zurück, stundenlang Yoga praktizieren zu müssen. Doch bereits zehn bis 20 Minuten täglich können genügen, um das Stresslevel zu senken. Einsteiger können mit einfachen Asanas wie der Kindhaltung (Balasana) oder dem herabschauenden Hund (Adho Mukha Svanasana) beginnen, die Entspannung und Flexibilität fördern.

2. Fokus auf die Atmung

Die richtige Atemtechnik spielt im Yoga eine zentrale Rolle. Pranayama-Übungen wie die Wechselatmung oder die tiefe Bauchatmung sind ideal, um den Geist zu beruhigen. Studien zeigen, dass bewusstes Atmen den Sauerstoffaustausch verbessert und die Aktivierung stressregulierender Hormone fördert (Jerath et al., 2006).

3. Integration in den Alltag

Yoga muss nicht immer auf der Matte stattfinden. Achtsamkeitsübungen, die oft in Yoga integriert sind, können auch im Alltag angewandt werden. Eine kurze Meditation am Morgen oder Achtsamkeitsmomente während des Arbeitstages helfen, den Geist zu klären und Stress zu reduzieren.

4. Professionelle Anleitung suchen

Einige Menschen profitieren von der Anleitung durch erfahrene Yoga-Lehrer. Ob in lokalen Centern oder über Online-Plattformen – das Angebot ist vielfältig. Für Menschen mit spezifischen gesundheitlichen Herausforderungen können therapeutische Yoga-Ansätze besonders hilfreich sein.

Die Vielfalt der Yoga-Stile: Welcher passt?

Je nach persönlichen Vorlieben und Zielen gibt es verschiedene Yoga-Stile, die zur Stressreduktion beitragen können:

- **Hatha-Yoga:** Perfekt für Einsteiger, da es sich auf grundlegende Yoga-Übungen (Asanas) und Atemtechniken konzentriert.
- **Yin-Yoga:** Ein langsamer, meditativer Stil, der die Tiefenentspannung und Dehnung der Hauptmuskulatur fördert.
- **Vinyasa-Yoga:** Dynamisch und fließend, ideal für Menschen, die eine Verbindung von Bewegung und Meditation suchen.
- **Kundalini-Yoga:** Fokussiert sich auf die Aktivierung der Lebensenergie durch intensive Atemübungen und Meditation.

Fazit

Yoga bietet eine umfassende Lösung für eines der größten Gesundheitsprobleme unserer Zeit: chronischen Stress. Die Kombination aus körperlichen Übungen, Atemtechniken und Meditation macht es zu einer der effektivsten Methoden, um Körper und Geist in Einklang zu bringen. Wissenschaftliche Studien unterstreichen die vielfältigen Vorteile von Yoga, von der Senkung des Cortisolspiegels bis hin zur Verbesserung der psychischen Gesundheit.

Für alle, die nach einer nachhaltigen Möglichkeit suchen, Stress zu bewältigen und gleichzeitig ihre körperliche Fitness zu steigern, ist Yoga eine wertvolle Bereicherung. Es eignet sich sowohl für Anfänger, die gerade mit Yoga beginnen, als auch für Fortgeschrittene, die ihre Praxis vertiefen möchten. Yoga kann helfen, ein entspannteres und ausgeglicheneres Leben zu führen. ■



Loredana Fiore

Die Power-Yoga-Lehrerin ist seit acht Jahren Ausbilderin an der SAFS und arbeitet seit fast einem Jahr zusätzlich im Entwicklungsteam. Sie verfügt ausserdem über langjährige Erfahrung als Gruppenfitnesskursleiterin.



Sara Martinovic

Die wissenschaftliche Mitarbeiterin in der Entwicklungsabteilung der SAFS legt ihren Schwerpunkt auf die Förderung der evidenzbasierten und zielgruppengerechten Gesundheitskommunikation. Sie hat an der Zürcher Fachhochschule für angewandte Wissenschaften den Bachelor of Science in Gesundheitsförderung & Prävention absolviert.

Auszug aus der Literaturliste

Balasubramaniam, M., Telles, S., & Doraiswamy, P. M. (2013). Yoga on our minds: a systematic review of yoga for neuropsychiatric disorders. *Frontiers in psychiatry*, 3, 117.

Pascoe, M. C., & Bauer, I. E. (2015). A systematic review of randomised control trials on the effects of yoga on stress measures and mood. *Journal of psychiatric research*, 68, 270–282.

Pascoe, M. C., Thompson, D. R., & Ski, C. F. (2017). Yoga, mindfulness-based stress reduction and stress-related physiological measures: A meta-analysis. *Psychoneuroendocrinology*, 86, 152–168.

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.



qualicert.ch



Ihr professioneller Ansprechpartner für die Zertifizierung von Fitnesscentern und Kursanbietenden.



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



Über 25 Jahre Erfahrung.



Förderung der Selbstwirksamkeitserwartung

WIE KAMPFSport ZU MEHR ÜBERZEUGUNG FÜHRT

Foto: Rido - stockadobe.com

Selbstwirksamkeits- und Konsequenzerwartung sind wichtige Faktoren im Kontext der Mitgliederbindung, weshalb Kunden regelmässig bei der Reflexion ihrer Erfolge und bei der Zielsetzung begleitet werden sollten. Daraus ergeben sich wichtige Implikationen für die Arbeit von Trainern, Beratern und Coaches. Gerade Kampfsport eignet sich hier ideal als Zusatzangebot in Fitnessstudios.

Die Selbstwirksamkeitserwartung ist nach Prof. Schwarzer (2004), einem der ersten Dozenten auf diesem Gebiet im deutschsprachigen Raum, eine sehr wichtige persönliche Ressource. Die Förderung körperlicher Aktivität oder auch einer gesunden Ernährungsumstellung ist ohne eine hinreichende Selbstwirksamkeitserwartung kaum denkbar. Die Überzeugung, persönlich überhaupt in der Lage zu sein, ein anspruchsvolles körperliches Trainingsprogramm zu absolvieren, stellt eine Voraussetzung für die Planung, Ausführung und Aufrechterhaltung einer solchen

Aktivität dar. Die Förderung der Selbstwirksamkeit ist deshalb ein wichtiges Kennzeichen erfolgreicher Trainertätigkeit und Coachingmassnahmen. Denn Kunden, deren Selbstwirksamkeitserwartung gefördert wird, bleiben länger als Mitglieder erhalten.

Menschen mit hoher Selbstwirksamkeitserwartung sind eher dazu in der Lage, gesundheitlich riskante Verhaltensweisen abzubauen und gesundheitsfördernde Verhaltensweisen über längere Zeit aufrechtzuerhalten, sofern sie erst einmal von der Notwendigkeit überzeugt sind und einen festen Entschluss gefasst haben. Das theoretische Modell der Selbstwirksamkeitserwartung von Bandura (1979) erscheint zunächst einmal sehr einfach: Ein Mensch wird eine Handlung, wie z. B. regelmässig ins Fitnessstudio zu gehen und Krafttraining zu betreiben, dann in die Praxis umsetzen, wenn er a) überzeugt ist, dass er das auch tatsächlich tun kann, es ihn nicht überfordert oder es ihm z. B. zeitlich möglich ist und b) er ein Ergebnis damit erzielt, wie z. B. Muskelwachstum, Kraftaufbau und Gewichtsreduktion.

Selbstwirksamkeits- und Konsequenzerwartung

Die Selbstwirksamkeitserwartung und die Konsequenzerwartung sind zwei Komponenten, die unabhängig voneinander sind. Beispielsweise kann es sein, dass ein Sportler sich

zwar zutraut und Spass hat, stetig Volleyball zu spielen, aber nach einer Weile merkt, dass das ständige Beschleunigen und Abbremsen auf dem Hallenboden negative Konsequenzen für seine Knie hat. Auf der anderen Seite kann jemand davon überzeugt sein, dass das regelmässige Freihanteltraining ihm etwas bringt, er sich aber nicht zutraut, die Bewegungen richtig auszuführen und kontinuierlich ins Fitnessstudio zu gehen. Darum müssen Trainerinnen und Trainer stets in Kontakt mit den Kunden treten und in Erfahrung bringen, mit welchen Problemen und Überlegungen sie sich konfrontiert sehen.

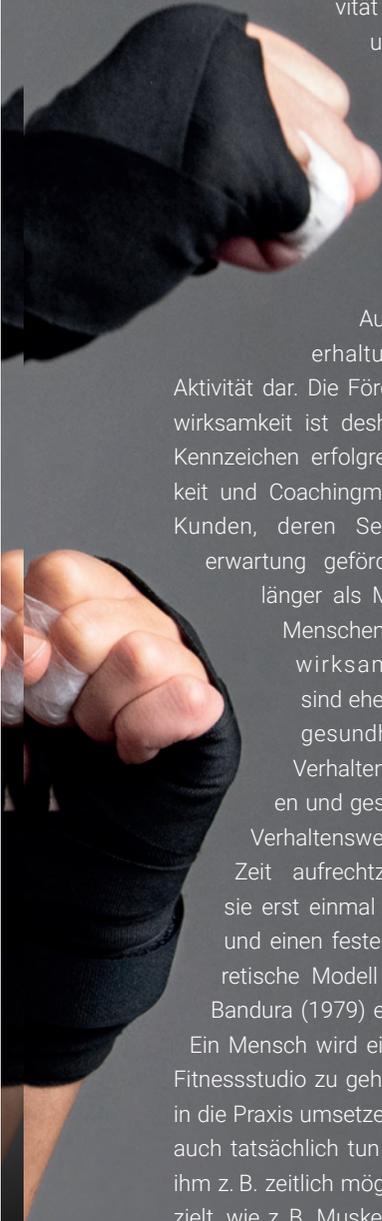
Typische Fragestellungen wären beispielsweise, ob sie sich zutrauen, mehr Wiederholungen, neue Übungen oder mehr Gewicht zu bewältigen, ob sie von der Effektivität des Trainings überzeugt sind und welche Erfolgserlebnisse sie aufgrund des bisherigen Trainings schon wahrgenommen haben. Durch eine solche gemeinsame Reflexion können Selbstwirksamkeitserwartung und Konsequenzerwartung bewusst gesteigert werden. Überlässt man Kunden jedoch sich selbst, äussert sich dies häufig dadurch, dass sie in ihrer Komfortzone bleiben, z. B. mit immer denselben Gewichten und immer derselben Zahl an Wiederholungen trainieren, was schliesslich zu keinem wahrnehmbaren Erfolg mehr führt und entsprechend demotivierend wirkt.

Deswegen ist es auch bereits zu Beginn wichtig, neue Klienten im Fitnessstudio so anzuleiten, dass sie möglichst schnell Erfolgserlebnisse einfahren und möglichst schnell zu der Einsicht kommen: „Ich kann das!“ und „Es bringt mir etwas!“ Nicht umsonst ist dies in vielen Skigebieten die Doktrin der Skischulen: „Die Kunden müssen so schnell wie möglich Erfolg und Spass bei uns haben. Nur dann werden sie ihren nächsten Skiurlaub wieder bei uns buchen!“

Selbstwirksamkeit und Kampfsport

In einer Bachelor-Thesis (Sammartano, 2024) an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) wurde ein signifikanter Unterschied in der Selbstwirksamkeitserwartung zwischen 67 Kampfsportlern und 49 Sportlern, die keinen Kampfsport trieben, gemessen. Der Zusammenhang zwischen der Trainingserfahrung in Jahren und der Selbstwirksamkeitserwartung bei den ▶

DIE SELBSTWIRKSAMKEITSERWARTUNG IST EINE SEHR WICHTIGE RESSOURCE, OHNE DIE DIE FÖRDERUNG KÖRPERLICHER AKTIVITÄT ODER EINER GESUNDEN ERNÄHRUNGSUMSTELLUNG KAUM MÖGLICH IST.



Kampfsportlern betrug $r = 0,25$, was einem mittelstarken Zusammenhang entspricht. Zwischen dem wöchentlichen Trainingspensum und der Selbstwirksamkeitserwartung wurde ein schwacher Zusammenhang $r = 0,16$ gefunden. Die Ergebnisse lassen sich so interpretieren, dass es für die Selbstwirksamkeitserwartung von grösserer Bedeutung ist, dass man überhaupt eine kampfsportähnliche Trainingsform ausübt als dass man dies sehr häufig pro Woche tut. Das Kampfsporttraining hat sich in den letzten Jahrzehnten in Europa zunehmend professionalisiert und nimmt z. B. auch auf der Internationalen Leitmesse für Fitness, Wellness und Gesundheit (FIBO) in Köln unter dem Motto „Fighting Fit“ jährlich mehr und mehr Raum ein. Kampfsportkurse können ein zusätzliches Geschäft für Studiobetreiber sein und eben den Kunden helfen, eine wichtige Eigenschaft zu trainieren: die Selbstwirksamkeitserwartung. Denn beim Kampfsporttraining liegt es in der Natur der Sache, sich regelmässig Herausforderungen im Zweikampf zu stellen, in direkten Kontakt und Wettstreit mit anderen zu treten. Dabei lernt man, diesem psychischen und physischen Druck standzuhalten sowie mit Rückschlägen und unangenehmen Situationen umzugehen. Darüber hinaus ist in empirischen Studien belegt, dass Kampfsporttraining die grundlegenden kognitiven Fähigkeiten – also die Kapazitäten zur Informationsverarbeitung –, die Disziplin und auch das geistige Wohlbefinden sowie die Resilienz fördert (Moore, Woodcock & Dudley, 2018). Die Selbstwirksamkeitserwartung verbesserte sich sowohl im übergeordneten Sinn als auch in ihren Unterdimensionen: der akademischen, sozialen und emotionalen Selbstwirksamkeitserwartung.

Weitere Effekte von Kampfsport

Bei Jugendlichen konnte traditioneller Kampfsport sogar ADHS-Symptomen entgegenwirken (Kadri, Slimani, Bragazzi, Tod & Azaiez, 2019), da die Gleichzeitigkeit von anstrengender, körperlicher und geistiger Aktivität durch Konzentration auf komplexe Bewegungsabläufe sowie ein situatives Reagieren in Trainingskämpfen (also nicht die blosse Wiederholung einfacher Bewegungsabläufe) den Gehirnstoffwechsel und die Zusammenarbeit verschiedener Gehirnareale zu fördern scheint. Dies wirkt förderlich auf die Inhibitionsleistung, das Unterdrücken falscher, impulsiver Reaktionen auf Reize und verbessert den visuellen Aufmerksamkeitsfokus. Die Autoren verweisen auch darauf, dass Ängste, die Tendenz zur Tagträumerei sowie das Auftreten von unpassenden Emotionen und Hyperaktivität langfristig reduziert werden konnten. Ebenso fördert Kampfsport die geistigen Fähigkeiten, die im Zusammenhang mit späteren Bildungsabschlüssen stehen (Cho, Kim & Roh, 2017). In diesem Kontext bezieht sich Selbstwirksamkeit auf die Selbsteinschätzung der Lernenden hinsichtlich der Fähigkeit, ein geplantes Vorgehen zur Durch-

KAMPFSPORTLER ZEIGTEN IN EINER EMPIRISCHEN STUDIE EINE SIGNIFIKANT HÖHERE SELBSTWIRKSAMKEITSERWARTUNG ALS NICHT-KAMPFSPORTLER.

führung geistig anspruchsvoller Aufgaben zu organisieren und auszuführen. Neben dem Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten wurde hier durch Kampfsporttraining eine höhere Fähigkeit zur Selbstregulation erreicht. Kampfsporttreibende neigten auch dazu, anspruchsvollere Aufgaben zu wählen, mehr Anstrengungen in die erfolgreiche Durchführung von Aufgaben zu investieren und effektivere Lernstrategien anzuwenden. In der Beratungs- und Trainerpraxis zeigt sich, dass wenn einmal zu einem bestimmten Verhaltensaspekt eine Selbstwirksamkeitserwartung erworben wurde, eine Transferleistung auf andere Handlungsfelder stattfinden kann, um auch diese mit den Überzeugungen „Ich schaffe das! Es bringt mir etwas“ anzugehen.

Fazit

Als Zusatzangebot in Fitnessstudios kann Kampfsport den Klienten helfen, ihre Selbstwirksamkeitserwartung zu steigern. Grundsätzlich sollten Klienten von Beraterinnen und Beratern, von Trainierinnen und Trainern bei der bewussten Reflexion von Trainingserfolgen und der regelmässigen Aktualisierung ihrer Trainingsziele unterstützt werden. Dies kann eine langfristige Kundenbindung unterstützen. ■



Rolf Baumann
Der Diplom-Psychologe ist an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) tätig und verantwortlich für die Module Gesundheitspsychologie, Ernährungspsychologie, wissenschaftliches Arbeiten, Kommunikation und Präsentation.

Literaturliste

Bandura, A. (1979). Social learning theory. Englewood Cliffs: Prentice Hall.

Cho, S. Y., Kim, Y. I. & Roh, H. T. (2017). Effects of taekwondo intervention on cognitive function and academic self-efficacy in children. *Journal of Physical Therapy Science*, 29 (4), 713–715.

Kadri, A., Slimani, M., Bragazzi, N. L., Tod, D. & Azaiez, F. (2019). Effect of Taekwondo Practice on Cognitive Function in Adolescents with Attention Deficit Hyperactivity Disorder. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 16 (2), 204.

Moore, B., Woodcock, S. & Dudley, D. (2018). Developing Wellbeing Through a Randomised Controlled Trial of a Martial Arts Based Intervention: An Alternative to the Anti-Bullying Approach. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 16 (1), 81.

Sammartano, G. (2024). Der Zusammenhang zwischen Kampfsport und dem subjektivem Stressempfinden und der Selbstwirksamkeitserwartung. Unveröffentlichte Bachelorthesis, Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement. Saarbrücken.

Schwarzer, R. (2004). *Psychologie des Gesundheitsverhaltens* (3. Aufl.). Göttingen: Hogrefe.



Anmeldung zum
SOMMERSEMESTER 2025
bereits möglich

DUALES STUDIUM IN ZÜRICH!

MITARBEITER
WEITERQUALIFIZIEREN

B. A. FITNESSÖKONOMIE
B. A. FITNESSTRAINING

mit Eidg. Abschluss
möglich



safs-hochschule.ch



Praxistipps für dauerhaften Erfolg

Vom Vorsatz zur Gewohnheitsbildung

Vorsätze erfreuen sich grosser Beliebtheit – doch manchen Menschen fällt es schwer, sie langfristig zu verwirklichen. Weshalb ist das so? Und wie entsteht aus einer motivierten Absichtserklärung eine echte neue Gewohnheit? Die folgenden Praxistipps helfen, schwierige Phasen zu überstehen und gefasste Vorsätze kontinuierlich in die Tat umzusetzen.



Vorsätze sind konkrete Absichtsbekundungen, die nicht nur in vorübergehende Verhaltensweisen umgesetzt, sondern dauerhaft beibehalten werden sollen: Sportlicher Lebensstil, Achtsamkeit und Kostenbewusstsein sind beispielhafte Individual- bzw. Unternehmensvorsätze. Die Herausforderung liegt hierbei in „dauerhaft beibehalten“ und spiegelt sich in einem individuellen Lebensstil oder einer spezifischen Unternehmens- bzw. Leadership-Kultur wider.



Gewohnheitsbildung – das Handeln bestimmt die Erfolgsaussicht

Gewohnheitsbildung ist nicht gleich Gewohnheitsbildung. So ist beispielsweise die unbewusste Entstehung etwas anderes als eine bewusste Entwicklung oder gar die zielgerichtete Veränderung einer Gewohnheit. Im Folgenden liegt der Fokus auf der Entwicklung einer Gewohnheit und es wird beschrieben, wie das dadurch verinnerlichte Handeln zur besseren Umsetzung verschiedener Ziele beiträgt – sowohl für Einzelpersonen als auch für Unternehmen.

1. Schritt:

Warum soll eine Gewohnheit entwickelt werden?

Spielegerisch ausgedrückt: Jeder Vorsatz hat einen Hauptsatz. Also, worum geht es wirklich? Die Aussicht, eine Gewohnheit erfolgreich zu entwickeln, wird durch den Grund bestimmt, aus dem etwas getan werden soll. Geht es um etwas Positives, eine Chance auf etwas, worauf man Lust hat oder ist externer Handlungsdruck vorhanden, der das Unternehmen in seiner Existenz bedroht oder die persönliche Gesundheit beeinträchtigt? In diesem ersten Schritt ist auch zu klären, weswegen eine Gewohnheit entwickelt werden soll. Die Intentionen können entweder extrinsisch (weil andere das von mir wollen: „Nimm endlich ab – das ist nicht schön anzusehen“) oder intrinsisch motiviert sein („Ich mache das für mich bzw. mein Unternehmen“, „Das wird mich noch gesünder machen“ bzw. „Nur wenn wir uns verändern, können wir erfolgreich bleiben“).

2. Schritt:

Commitment zur angestrebten Gewohnheit ist sehr wichtig

Nur wenn die Gewohnheitsentwicklung ein positiver intrinsischer Wunsch ist, steigt die Aussicht auf dauerhaften Erfolg. Erst dieser innere Antrieb schafft die zentrale Voraussetzung: Commitment zu der angestrebten Gewohnheit und damit in der Übersetzung zum unbedingten „Ja“ zu dieser Entwicklung. Oftmals wird in der Praxis mit Argumenten geworben, die nützliche und nicht selten moralische Aspekte zum Ausdruck bringen, so beispielsweise der erhobene Zeigefinger des Arztes: „Wenn Sie nicht abnehmen, dann drohen Ihnen ein Herzinfarkt oder Schlaganfall!“ Dieser Ansatz reicht lediglich für die Initiierung von Vorhaben, aber oft nicht für deren Verinnerlichung aus.

3. Schritt:

Bis wann soll die Gewohnheit entwickelt werden?

Vielen Vorhaben wird in der Praxis häufig die höchste Priorität beigemessen: Jetzt und sofort soll das Ganze umgesetzt

werden. Oft ist damit aber auch schon der Todeszeitpunkt des Vorhabens bestimmt: Nämlich kurz nach dem Start, denn der zeitliche Horizont wird falsch gesetzt. Der richtige Moment zum Beginn einer Gewohnheitsentwicklung hat mit der Komplexität und der Tiefe des jeweiligen Vorsatzes zu tun. Entsprechend gilt: Besser eine Gewohnheit nach der anderen entwickeln als mehrere auf einmal (Komplexitätsdilemma). Des Weiteren stellt sich hinsichtlich der Tiefe folgende Frage: Wie neu und herausfordernd ist die konkrete Gewohnheitsentwicklung (Beispiel: „Ich habe seit 20 Jahren keinen Sport mehr gemacht“). Während weniger komplexe und tiefe Gewohnheitsentwicklungen schneller und einfacher vonstatten gehen, sollten umfassende und tiefgreifende in sogenannten „Teachable Moments“ eingebettet werden. So stellen ein Change-Prozess durch eine neue Geschäftsführung, ein neuer Beruf oder privater Umzug grössere beispielhafte Umbrüche und damit die Chance dar, gewohnte Denkstrukturen und Verhaltensmuster aufzubrechen.

4. Schritt:

Wie entwickelt sich aus einer Absicht eine Gewohnheit?

Das Herzstück der Gewohnheitsentwicklung ist eine klare Struktur, die sich in folgendem Dreiklang widerspiegelt:



1. Auslöser

Die Auslöser zur Entwicklung einer Gewohnheit sind unterschiedlich und facettenreich. Von sozialem Druck (beispielsweise in Form von Verabredungen mit anderen zum Training) über veränderte Rahmenbedingungen (präventive Kurse nach §20 SGB werden finanziell bezuschusst) bis zur Überrumpelung (Studios werden wie bei der Corona-Pandemie über Nacht geschlossen und es braucht ad hoc alternative Trainingsmöglichkeiten) sind alle Varianten erlaubt, die dem Zweck dienlich sind. Bekannte Beispiele aus der Wirtschaft sind die automatischen Check-in-Schalter am Flughafen, dem Studio oder den Messezentren bzw. SB-Kassen im Supermarkt, deren Handhabung (noch) von Mitarbeitenden betreut wird, aber die Kundschaft zielgerichtet und behutsam an die neue Handlung herangeführt wird. Lange Warteschlangen bzw. Zeitersparnis sind weitere – oft unbewusste – Argumente, um branchenübergreifend neue, innovative Varianten und Lösungen auszuprobieren.



2. Handlung

Hier geht es um das gewünschte und fest vorgenommene Handeln – Sport treiben, gesunde Ernährung, kompaktere und strukturiertere Meetings, mitarbeiterzentrierte Führung usw. In dieser Phase wird ▶

genauer betrachtet, wie die neue Handlung gerade zu Beginn der Umsetzung geschützt und unterstützt werden kann, damit sie immer wieder ausgeführt und dadurch verinnerlicht werden kann.



3. Belohnung

Besonders Belohnungen sind der Grund, weshalb man eine Handlung erneut durchführt. Durch die Belohnung bzw. ersten Erfolgserlebnisse werden Botenstoffe (wie Dopamin, Serotonin u. Ä.) ausgeschüttet, die die Handlung positiv bewerten. Erst das erneute Erlebenwollen führt zur Wiederholung. Belohnungen müssen dabei immer adäquat und variabel sein. Adäquat im Sinne der Attraktivität: Es hat keine Wirkung, wenn man den Kunden nach einem harten, fordernden Workout mit einem gratis Glas Wasser belohnt oder wenn eine Führungskraft für eine hochmotivierte Mitarbeiterin nur einen feuchten Händedruck und warme Worte übrig hat. Der Begriff „variabel“ deutet in diesem Zusammenhang an, dass die entsprechenden Belohnungen (egal ob gegenüber sich selbst oder Kundschaft und Team) abwechslungsreich gestaltet werden müssen, da sie sonst schnell ihren hormonellen Glückscharakter sowie ihren Motivationsaspekt verlieren. Nur wenn die Belohnung attraktiv und im positiven Sinne unberechenbar bleibt, ist die Wahrscheinlichkeit gegeben, den Sprung von der einzelnen Handlung zur Wiederholung und final zur fixen Gewohnheit zu schaffen.

Gewohnheitsbildung lässt sich in folgender Erfolgsformel darstellen:



Denken



Tun



Anders denken



Verinnerlichen

Die vereinfachte Formel umfasst die Prozesskette von der grundlegenden Einstellung zu einer Handlung (Denken), über die Handlung selbst (Tun), dem Reflektieren und Erkennen („Gar nicht so schlecht“/Anders denken) bis hin zur wiederholten unbewussten Durchführung der Handlung (nicht mehr denken/verinnerlichen).

„Wie ein zartes Pflänzlein“ – Fallstricken umgehen

Bevor sich die Gewohnheit voll entwickeln kann, ist die immer wieder durchzuführende Handlung noch sensibel und im wahrsten Sinne des Wortes anfällig „wie ein zartes Pflänzlein“. Die unterschiedlichen Barrieren können physikalischen, sozialen oder psychologischen Charakter haben. Die bekanntesten psychologischen Barrieren sind Verlockungen oder der „innere Schweinehund“. Diese Barrieren wie „Bleib bequem zu Hause, anstatt dich im Studio zu quälen“ oder „Warum Management-

prozesse ändern, wenn es doch auch so geht“ verhindern die erneute Handlungsdurchführung. Auch Pausen – in Form von Unterbrechungen – haben „toxische“ Wirkung auf die Gewohnheitsentwicklung. Das gilt insbesondere dann, wenn im Change-Management nicht die adäquate Geschwindigkeit eingehalten wird und Pausen das Prinzip von wiederkehrender Anwendung der neuen Prozesse unterbinden. Um diesen Fallstricken zu entgehen, braucht es zusätzlich ein entsprechend strukturiertes Barrieremanagement. Wie in jedem Management geht es hier in einem ersten Schritt um die Analyse eventuell auftretender individueller und unternehmerischer Barrieren. In einem zweiten Schritt geht es um die Überlegung, wie man diese Barrieren entweder umgehen („get around“) oder ihnen begegnen kann („get through“).

Wenn-Dann-Pläne für die Umsetzung in die Praxis

Die wirksamsten Mittel, um eine neu entwickelte Gewohnheit zu schützen, sind sogenannte Wenn-Dann-Pläne. Sie beruhen auf dem gleichen Wirkungsprinzip wie Gewohnheiten und haben als Kernidee folgende Überlegung: „Wenn ich in die Situation komme, in der mich mein ‚innerer Schweinehund‘ auf die Couch locken will, dann mache ich ...“. Der Situation aus dem Weg gehen ist eine psychologische Variante der Wenn-Dann-Pläne. Eine soziale Variante der Wenn-Dann-Pläne ist es, Ressourcen zu aktivieren, z. B. beruflich einen Mitarbeiter oder privat die Lebensgefährtin um Unterstützung zu bitten oder für den Trainingseinstieg einen geeigneten Trainingspartner zu suchen. Die psychologische Wenn-Dann-Variante stellt das Commitment in Form des unbedingten Willens („Ja, ich will“) in den Fokus.

Resümee und Ausblick

Scheuen Sie sich nicht vor Veränderungen und arbeiten Sie im Alltag kontinuierlich an neuen Gewohnheiten! Sie gelten zwar als die grössten Verhinderer von individueller und unternehmerischer Weiterentwicklung bzw. Veränderung, aber sie sind gleichzeitig auch die Grundlage für Innovation, Performance und Exzellenz. ■



Prof. Dr. Oliver Schumann

Der studierte Sportökonom und ausgebildete Sportpsychologe ist für die BSA-Akademie und die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) als Dozent, Tutor und Autor tätig. Die Schwerpunkte seiner Professur liegen in den Bereichen Strategisches Management, Neurokommunikation und Sportökonomie.

Literaturliste

Myers, D. G. (2014). Psychologie (3. Auflage). Heidelberg: Springer.
 Verplanken, B. (2018): The Psychology of habit. Theory, Mechanisms, Change, and Contexts Heidelberg: Springer.
 Statista (2024). Häufigste gute Vorsätze für das Jahr 2025 in Deutschland. Verfügbar unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/952182/umfrage/umfrage-in-deutschland-zu-den-beliebtesten-neujahrsvorsuetzen/>
 ZEIT ONLINE (2018). Am liebsten würde ich damit aufhören ... die Frage ist nur: Wann? Und vor allem: Wie?. Verfügbar unter <https://www.zeit.de/zeit-wissen/2018/01/psychologie-gewohnheiten-verhalten-muster-aenderung>

Du liebst Gruppenfitness?

Mach was draus!



**JETZT
STARTEN**

safs.com

Infos &
Anmeldung



Forschungsergebnisse im Fokus

Wissenschaft für die Trainingspraxis



Datenanalysen zur Kundenbindung

Predicting the retention of customers of sport gym using the KNN-algorithm

Die Studie untersuchte, welche Faktoren die Kundenbindung in Fitnesscentern beeinflussen und wie diese durch systematische Datenanalyse besser vorhergesagt werden können.

537 Trainierende (257 Frauen, 280 Männer) wurden mittels eines Fragebogens zu 18 Zufriedenheitsfaktoren befragt. Diese wurden mit dem K-Nearest-Neighbor-Algorithmus (KNN-Algorithmus) analysiert und ein Vorhersagemodell entwickelt.

Schlüsselfaktoren für die Kundenbindung waren u. a. qualifizierte Trainerinnen und Trainer, moderne Ausstattung, gute Erreichbarkeit und die Nutzung sozialer Netzwerke. Der KNN-Algorithmus konnte auf Basis der Schlüsselfaktoren eine Vorhersagegenauigkeit von über 70 Prozent erzielen. Damit liefert er wertvolle Hinweise, um die Kundentreue zu beeinflussen und einer Abwanderung/Kündigung entgegenzuwirken.

Fitnesscenter sammeln im Rahmen ihres CRM-Systems immer mehr Daten (Trainingshäufigkeit, Zufriedenheit, Präferenzen etc.), die für die Mitgliederbetreuung/-bindung genutzt werden können. Digitale Unterstützungstools können wichtige Informationen bündeln und Orientierung geben. So kann z. B. ein „Kündigungsfrühwarnsystem“ dabei helfen, rechtzeitig gegenzusteuern und die Kundenzufriedenheit zu erhöhen. Algorithmen können auch zur Analyse des Kundenverhaltens, zur Individualisierung von Betreuungsprozessen, zur besseren Vorhersage der Centerauslastung oder zur einfacheren Personalplanung eingesetzt werden.

Literaturliste

Shahlaee Bagheri, J. (2024). Predicting the retention of customers of sport gym using the K-nearest neighbor algorithm. *Sport Marketing Studies*, 5 (1), 69–86.



Smarte Dienstleistungserlebnisse im Fitnesscenter

Exploratory Study on Digital Fitness Service Experience Based on Grounded Theory

Ein Forscherteam aus Asien liefert neue Erkenntnisse darüber, wie Fitnessanlagen die Digitalisierung sinnvoll nutzen können, um innovative Service- und Trainingserlebnisse anzubieten und damit die Kundenerfahrung weiter zu verbessern.

Im Rahmen der Studie wurde auf Basis der Grounded-Theory-Methode eine Literaturrecherche betrieben und es wurden teilstrukturierte Interviews mit 48 Teilnehmenden in sechs Fitnesscentern geführt. Die Daten wurden inhaltlich/qualitativ ausgewertet und daraus wurde ein umfassendes Theoriemodell entwickelt.

Das Modell beleuchtet den gesamten Service- und Betreuungszyklus aus Kundensicht und liefert Betreibenden wichtige Hinweise zur Optimierung der Servicequalität und zur Schaffung eines ganzheitlichen Kundenerlebnisses. Anhand konkreter Beispiele wie Datenvisualisierung, Livefeedback/Tracking, Gamification, Incentives u. v. m. werden relevante Touchpoints vor, während und nach dem Training betrachtet. Ebenfalls wird diskutiert, wie Betreibende sowie Trainerinnen und Trainer diese Touchpoints effektiv zur Betreuung, Motivation und Kundenbindung nutzen können.

Die Digitalisierung bietet vielfältige Möglichkeiten, noch näher am Kunden und seinen Bedürfnissen zu sein. Ziel sollte es sein, die analogen und digitalen Touchpoints optimal aufeinander abzustimmen, um den grösstmöglichen Kundennutzen zu erzielen und so die Mitglieder langfristig zu begeistern.

Literaturliste

Sun, S., Jang, W.-S. & Pan, Y.-H. (2023). Exploratory Study on Digital Fitness Service Experience Based on Grounded Theory. *Journal of Digital Contents Society* 24 (1), 177–193.

Fotos: gankestock, Quality Stock Arts – stock.adobe.com

Mit Coaching mehr Klarheit schaffen

Motivation steigern und am Ball bleiben

Die Motivation ist nicht immer einfach zu kontrollieren. Mal ist sie da, ein anderes Mal versteckt sie sich gewissermassen. Doch eines ist sie immer: höchst individuell. Wer an seinem Ehrgeiz „arbeiten“ möchte, jedoch dabei Unterstützung benötigt, könnte von einem Coaching profitieren. Die Vorteile sind vielschichtig und nachhaltig.

Motivation wird als eine innere Energiequelle beschrieben, die zu entsprechenden Verhaltensweisen antreibt. Damit bezeichnet Motivation das Streben nach Zielen, die auf ganz unterschiedlichen Motiven beruht, wie z. B. Selbstverwirklichung oder Sozialkontakt. Grundsätzlich wird bei Motivation zwischen extrinsischer und intrinsischer unterschieden. Während die extrinsische Motivation durch das äussere Umfeld hervorgerufen wird, kommt die intrinsische von innen und resultiert aus der Freude am Tun bzw. an der Tätigkeit selbst. Insbesondere die innere Überzeugung sowie der angeborene Optimismus können sehr viel zur eigenen bzw. intrinsischen Motivation beitragen.

Warum setze ich mir ein Ziel?

Da Motivation nur schwer zu kontrollieren ist, auch äussere Umstände darauf Einfluss nehmen und es generell kein pauschales Schema gibt, wie sich Menschen besser motivieren können, ist es hilfreich, herauszufinden, wofür und warum bestimmte Ziele gesetzt werden. Wenn klar ist, welches Bedürfnis oder welcher Wert der eigenen Motivation zugrunde liegt, dann kann genau dieses persönliche WARUM dazu beitragen, die Selbstmotivation und das Durchhaltevermögen zu steigern.

Verschiedene Motivationstheorien (Heckhausen & Heckhausen, 2007) gehen davon aus, dass zumindest die folgenden vier Motive als grundlegend für das psychische Wohlergehen betrachtet werden können: Bindung, Leistung, Autonomie und Selbstwertschutz.

Motivtheorien argumentieren, dass die genannten Motive universell sind, jedoch bei den Menschen die einzelnen Motive unterschiedlich ausgeprägt und wichtig sind. So gibt es sehr leistungsmotivierte Menschen, während für andere zum Beispiel die Motive Bindung, Selbstbestimmung bzw. Selbstwert im Vordergrund stehen (Schmidt-Lellek, 2006).

Um mehr Klarheit bezüglich der eigenen Motivation und der entsprechenden Motive zu erhalten, kann Coaching ein wertvolles Tool darstellen: Coaching kann als wichtiger Schlüssel zur Zufriedenheit und zur Förderung der Work-Life-Balance gesehen werden. Darüber hinaus leistet Coaching eine wichtige Unterstützung bei der aktiven Hinterfragung von Ziel-, Denk- und Verhaltensmustern sowie bei der Erreichung von Zielen und bei der Aufrechterhaltung der eigenen Motivation (Rauen, 2014, S. 78). ■



„Mentaltrainer/in-B-Lizenz“ erwerben

Der BSA-Lehrgang „Mentaltrainer/in-B-Lizenz“ qualifiziert die Teilnehmenden zur praktischen Umsetzung eines Mentalen Trainings mit dem Ziel, einen gesunden Lebensstil aufzubauen und dauerhaft beizubehalten. Die Lehrgangsteilnehmenden sind in der Lage, ihre Kunden besser zu verstehen und mit dem Einsatz grundlegender Techniken des Mentaltrainings bei der individuellen Zielerreichung zu unterstützen.

<http://www.bsa-akademie.de/menb>

Literaturliste

Heckhausen, J. & Heckhausen, H. (2007). Motivation und Handeln. Heidelberg: Springer.

Rauen, C. (2014). Coaching (3., aktual. u. erw. Aufl.). (Serie Praxis der Personalpsychologie, Band 2). Göttingen: Hogrefe.

Schmidt-Lellek, C. (2006). Ein heuristisches Modell zur Work-Life-Balance: Vier Dimensionen des Tätigseins. Organisationsberatung, Supervision, Coaching, 1, 14, S. 29-40.



TEILNEHMEN UND GEWINNEN!

„Unkaputtbar“

Mein Leben. Mein Fußball. Mein Verein.

Das Buch „Unkaputtbar“ von Frank Schmidt gewährt exklusive Einblicke in die Welt des Profifussballs und liefert gleichzeitig einen ganz persönlichen Life-Ticker des bald dienstältesten Trainers im deutschen Profifussball. In der Saison 2022/2023 gelingt Frank Schmidt mit dem 1. FC Heidenheim eine bemerkenswerte Sensation: der Aufstieg in die 1. Bundesliga. Am 28. Mai 2023 besiegt der 1. FC Heidenheim den SSV Jahn Regensburg in der Nachspielzeit mit 3:2 und sichert sich damit den Titel des Zweitligameisters. Die Aufstiegsfeier wird zu einem unvergesslichen Ereignis, ein wahres Fussballmärchen.

„Unkaputtbar“ erzählt die Lebensgeschichte eines Trainers, die von Höhen und Tiefen geprägt ist. Dabei bleibt immer die Leidenschaft für den echten Fussball im Vordergrund, der heute mehr denn je vom kommerziellen Geschäft bedroht ist. Anders jedoch in Heidenheim, wo Frank Schmidt bereits seit über 16 Jahren als Trainer tätig ist. Kein anderer Trainer in Deutschland kann auf eine solch lange Amtszeit zurückblicken. Sein Vertrag wurde jüngst bis 2027 verlängert. Die Philosophie,

die er seiner Mannschaft vermittelt, ist ebenso simpel wie effektiv: „Geht raus, lasst dem Gegner keine Luft und gebt nie auf. Keine Sekunde.“ Diese Maxime mag in einer Zeit, in der digitale Datenanalysen, medizinische Belastungssteuerung und präzise taktische Vorgaben dominieren, altmodisch wirken. Doch sie beruht auf den Erkenntnissen der modernen Resilienzforschung, der Sportpsychologie und aktueller Managementmethoden.

In „Unkaputtbar“ erklärt Schmidt, wie er diese innovativen Werkzeuge und Konzepte erfolgreich in seiner Arbeit umsetzt und wie sie nicht nur auf dem Spielfeld, sondern auch in Führung, Management und im Erfolg von Bedeutung sind. Seine Methoden und Ansichten zur Teamführung und zum Umgang mit Krisen sind der Kern dieses Buches, das weit über den Fussball hinaus wertvolle Impulse für Führungskräfte und Menschen, die Erfolg und Resilienz im Alltag suchen, bietet.

Frank Schmidt zeigt, wie er es geschafft hat, Heidenheim zu einer festen Größe im deutschen Profifussball zu machen und was es bedeutet, in einer sich ständig verändernden Branche die eigene Identität zu bewahren. „Unkaputtbar“ ist mehr als nur ein Fussballbuch – es ist ein Leitfaden für Erfolg, Durchhaltevermögen und die Bedeutung von Vertrauen und Zusammenhalt in einer Welt, die immer schneller und hektischer wird.

Nehmen Sie jetzt an unserer Leserumfrage teil und gewinnen Sie das Buch „Unkaputtbar“ von Frank Schmidt!

Frank Schmidt | Unkaputtbar – Mein Leben. Mein Fußball. Mein Verein. | Murmann Publishers, 2023 | ISBN 978-3-86774-767-7

TEILNEHMEN UND GEWINNEN!

Wie hat Ihnen unsere neue Ausgabe der FT gefallen? Nehmen Sie bis zum 16. März 2025 an unserer Leserumfrage teil und gewinnen Sie das Buch „Unkaputtbar“ von Frank Schmidt! Scannen Sie einfach den QR-Code oder nutzen Sie folgenden Link:

bit.ly/umfrage_ft_213

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



NETFLIX

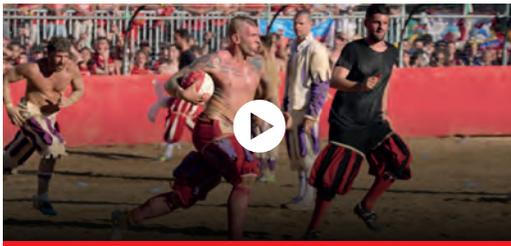
Heimspiel

2020 | 12 | 8 Folgen | Dokumentation

Diese Dokumentationsserie blickt auf einzigartige und gefährliche Traditionssportarten aus aller Welt. Sie gewährt besondere Einblicke in die Gemeinden und Kulturen, in denen diese Traditionssportarten florieren. In acht sehenswerten Episoden beleuchtet die Dokuserie ungewöhnliche und spannende Sportarten der ganzen Welt – vom Voodoo-Wrestling im Kongo bis zum Roller-Derby in Texas.

STREAM NOW 

ALL EPISODES



1. Calcio Storico

Sie erinnert an eine Mischung aus Rugby und Kampfsport – die fast 500 Jahre alte, traditionelle und brutale Sportart Calcio Storico wird nur in Florenz gespielt.



2. Highland Games

Die Highland Games in Schottland umfassen sowohl kulturelle Veranstaltungen sowie sportliche Wettkämpfe wie beispielsweise das berühmte Baumstammwerfen.



3. Freediving

Ein Sport, der die Grenzen des menschlichen Körpers austestet. Das Freediving ist eine jahrhundertealte Tradition auf den Philippinen.

In den weiteren fünf Folgen dieser Dokumentationsserie geht es um die Traditionssportarten Roller-Derby, Kok-boru, Catch Fétiche, Makepung Lampit und Pehlwani.

Diese grossartige Dokumentationsserie können Sie auf Netflix anschauen.



Di piccoli centri e grandi impianti

Grande o piccolo? "Tutto in uno" o meglio qualcosa di più specifico? "High class" o piuttosto economico? Queste sono le domande che in passato i gestori di centri fitness dovevano porsi. Perché? Perché le risposte determinavano se il centro previsto sarebbe stato un piccolo studio boutique o una struttura con tutto ciò che il cuore desidera.

Chi gestisce un centro fitness ha bisogno di un posizionamento chiaro, che si distingua dal mercato e attiri la clientela. Ma come si può ottenere questo? Ralf Capelan, affermato consulente aziendale, ci ha spiegato come il coraggio di essere unici e l'investimento in un buon personale siano fondamentali per il successo a lungo termine del proprio centro (da pag. 74).

Coraggio di essere unici, questo è sicuramente il caso di Patrik Wolf, proprietario di Invictus Training a Horgen. Il club di kickboxing e boxe è molto diverso da molti altri centri del suo genere e combina la durezza dello sport con lo spirito comunitario di una grande famiglia. Lasciatevi ispirare dalla filosofia di questo club con vista sul lago di Zurigo e dal carattere deciso del suo gestore a partire da pagina 16.

Un carattere deciso si ritrova anche al Kroftstodl in Alta Austria. Questo centro fitness, ospitato in un'antica fattoria e focalizzato sull'allenamento della forza, unisce in modo unico tradizione e modernità. Con idee innovative e attrezzature di allenamento old-school, il proprietario Stefan Kogler offre alla sua comunità "Stierherndlbiaga" un'esperienza di allenamento senza pari (da pag. 50).

Anche lo studio sui dati chiave, che verrà condotto per il 2024, riporta informazioni su piccoli centri e grandi impianti. Seguite l'invito dell'associazione swiss active e partecipate fin da subito al sondaggio – solo così potremo rafforzare in modo sos-

tenibile l'accettazione e il riconoscimento del nostro settore (da pag. 38). Anche la WKO invita nuovamente a partecipare al secondo studio sui dati chiave per l'Austria, contribuendo così allo sviluppo del mercato. Date il vostro contributo per l'evoluzione del settore (da pag. 56).

I dati chiave hanno, tra l'altro, il compito di fornire ai decisori politici un quadro chiaro del nostro settore. Ma qual è l'attuale punto di vista della politica nei nostri confronti? FITNESS TRIBUNE ha avuto l'opportunità esclusiva di parlare con la consigliera cantonale Inge Lichtsteiner-Achermann riguardo alla sua esperienza nel settore, al necessario impegno della politica per promuovere la salute pubblica e al ruolo che le strutture fitness e sanitarie possono svolgere (da pag. 30).

Che l'allenamento fitness e gli sport da combattimento possano addirittura rappresentare un trampolino di lancio per la carriera, lo dimostra l'esempio perfetto di Daniel Bernhardt. Nato in Svizzera, ha fatto carriera a Hollywood come modello, attore e stuntman, recitando in diversi blockbuster accanto a star del calibro di Jean-Claude Van Damme e Keanu Reeves. Abbiamo avuto l'opportunità esclusiva di incontrarlo per un'intervista personale durante una delle sue visite in patria (da pag. 26).

E per concludere, vogliamo dare un caloroso benvenuto a un nuovo volto nella nostra rivista: René Stoss. Imprenditore di successo e profondo conoscitore del settore, presenterà d'ora in poi in ogni edizione la sua visione su diversi temi di rilevanza per il settore nella rubrica "STOSS-Richtung" (da pag. 66). Siamo davvero felici di avere questo prezioso contributo per la nostra rivista. Benvenuto, René!

Con questo auguriamo una piacevole lettura.
La vostra FITNESS TRIBUNE



Petits studios et grands complexes

Grand ou petit ? Polyvalent ou spécialisé ? Haut de gamme ou plus abordable ? Telles sont les questions qu'ont dû un jour se poser les exploitants actuels alors qu'ils songeaient à ouvrir un studio. Pourquoi ? Parce qu'elles leur ont permis de définir la nature-même de leur futur centre : petit studio-boutique ou grand complexe avec tout le matériel nécessaire ?

Gérer un centre de fitness exige un positionnement clair sur le marché, qui se démarque de la concurrence et attire les clients. Comment faire ? À partir de la page 74, Ralf Capelan, conseiller d'entreprise aguerri, vous expliquera pourquoi oser être unique et investir dans du personnel de qualité est essentiel au succès à long terme de son studio.

Oser être unique, c'est aussi le mot d'ordre de Patrik Wolf, propriétaire d'Invictus Training, à Horgen. Ce club de boxe et de kick-boxing est unique en son genre : il mêle l'exigence de ces sports à un esprit de communauté digne d'une grande famille. Pour en savoir plus sur la philosophie de ce club avec vue sur le lac de Zurich et le parcours de son exploitant au caractère bien trempé, rendez-vous page 16.

Au Kroststodl, en Haute-Autriche, l'ambiance est tout aussi authentique. Ce studio aménagé dans une ancienne ferme est axé sur la musculation et combine savamment tradition et modernité. Fort de ses idées innovantes comme de ses appareils d'entraînement à l'ancienne, le propriétaire, Stefan Kogler, offre à sa communauté « Stierherndlbiaga » une expérience sportive unique (p. 50 et suivantes).

Les données clés suisses, qui seront également collectées pour l'année 2024, nous informent elles aussi sur les petits studios et les grands complexes. Répondez à l'appel de l'association swiss active et participez dès maintenant au sondage. C'est la seule façon de contribuer durablement à l'acceptation

et à la reconnaissance de notre secteur. La Chambre économique autrichienne (WKO) invite également à participer à son deuxième sondage afin de faire progresser le marché. Vous pouvez vous aussi aider le secteur à se développer (p. 56 et suivantes).

Entre autres choses, les données clés permettent aux décideurs politiques de se faire une idée de l'état de notre secteur. À ce sujet, quelle image donnons-nous aux politiques actuels ? Inge Lichsteiner-Achermann, députée au Grand Conseil du canton de Lucerne, a bien voulu nous accorder un entretien exclusif. Au programme : son expérience dans le secteur, l'engagement nécessaire de la politique pour une meilleure santé publique ainsi que le rôle des installations de fitness et de santé dans cette perspective.

Le fitness et les sports de combat peuvent même lancer une carrière, en atteste l'exemple de Daniel Bernhardt. Né en Suisse, il s'est fait connaître pour ses talents de modèle, d'acteur et de cascadeur dans plusieurs grosses productions hollywoodiennes, parfois aux côtés de noms prestigieux tels que Jean-Claude Van Damme ou Keanu Reeves. Il nous a accordé un entretien exclusif à l'occasion d'un retour au pays (p. 26 et suivantes).

Enfin, souhaitons la bienvenue à un nouveau venu dans notre magazine : René Stoss. Brillant entrepreneur et spécialiste du secteur, il partagera désormais avec nous son point de vue sur divers sujets dans la rubrique « Le mot de Stoss » de nos prochains numéros (p. 66 et suivantes). Ce nouveau visage sera à coup sûr un plus pour notre magazine. Bienvenue chez nous, René !

Sur ce, nous vous souhaitons une bonne lecture.

Votre FITNESS TRIBUNE

INSERENTENVERZEICHNIS	
ACISO CONSULTING GmbH	103
best4health gmbh	65
Echino SA	63
EGYM AG	40-41
Fimex Distribution AG	104
Fitness-Experte AG	102
Fitpass Schweiz AG	47
Jobform GmbH	1, 55
Johnson Health Tech. Schweiz GmbH	2, 32-33
milon industries GmbH	25
Neogate AG	4
QualiCert AG	85
Qualitop	77
RX Deutschland GmbH	21
RKS GmbH	101
SAFS AG	11, 49, 81, 93
SAFS Hochschule für Bewegungs- und Gesundheitsmanagement	89
Soledor AG	57

SCHULEN & BILDUNGSINSTITUTIONEN



SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

www.safs.com



SAFS
HOCHSCHULE
für Bewegungs- und Gesundheitsmanagement

www.safs-hochschule.ch



Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

www.dhfgg.de



FITS PRO
EDUCATION

www.fitspro.com



HWS
Huber Widemann Schule

www.hws.ch



star
school for training and recreation

www.star-education.ch



Swiss
Prävensana
Akademie
Fachschule für Gesundheitsberufe

www.swisspraevensana.ch



UPDATE
akademie

www.update-akademie.ch

VERBÄNDE



swiss active
Interessengemeinschaft Fitness Schweiz
Communauté d'intérêt Fitness Suisse
Comunità di interessi Fitness Svizzera
Community of interest Fitness Switzerland

www.swissactive.ch



SFGV

www.sfgv.ch



SPTF SPTV
Swiss Personal Trainer Federation

www.sptv.ch



S|V|B|O
Schweizerischer Verband der Bildungsorganisationen
Bewegung und Gesundheitsförderung

www.bildungsorganisationen.ch

INFORMATIONEN ZU ...



swiss active
Interessengemeinschaft Fitness Schweiz
Communauté d'intérêt Fitness Suisse
Comunità di interessi Fitness Svizzera
Community of interest Fitness Switzerland



QualiCert
CERTIFIED QUALITY

www.qualicert.ch



qualitop

www.qualitop.ch



Fit[Safe]



SFGV



Fitnessguide

www.sfgv.ch

HYGIENE MIT SYSTEM!

BESTWIPEES

- + 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,-

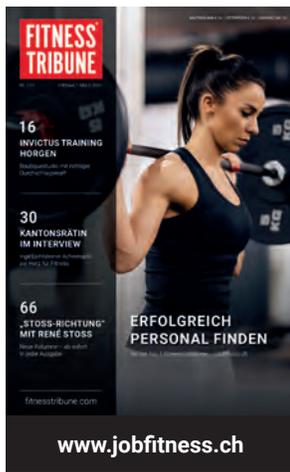
H90 cm, Ø 30 cm, mattschwarz / Edelstahl, zzgl. MwSt. und Lieferung. **Alle Produkte sind sofort verfügbar!**

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



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 40.- inkl. Versand

Abo-Preis für Deutschland & Österreich:
 EURO 40.- inkl. Versand

Druckerei:
 Prospektus Nyomda, Ungarn

© 1988-2025 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.

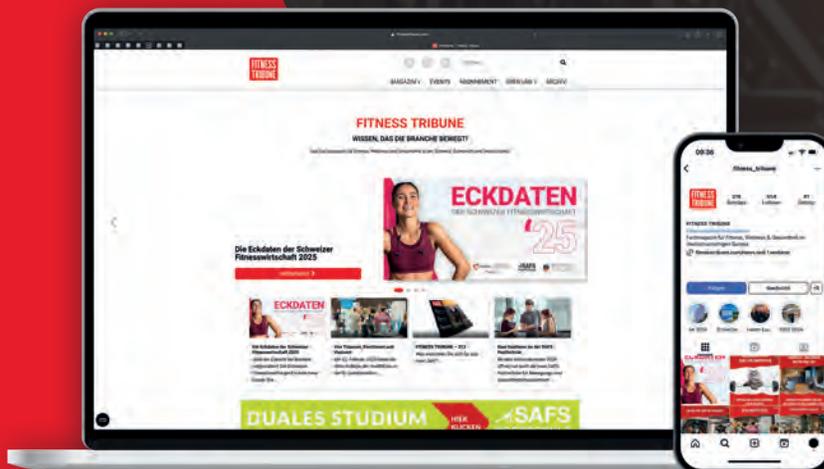
Redaktionsschlussdaten 2025

Ausgabe:	Einsendeschluss für Redaktion:	Einsendeschluss für Anzeigen:	Erscheinungsdatum:
Nr. 214, April/Mai (FIBO-Ausgabe)	19.02.2025	05.03.2025	2. Aprilwoche 2025
Nr. 215, Juni/Juli	30.04.2025	14.05.2025	3. Juniwoche 2025
Nr. 216, August/September	02.07.2025	16.07.2025	3. Augustwoche 2025

Anzeige

**WISSEN, WAS DIE
BRANCHE BEWEGT:**

auch online



Fitness Tribune

fitness_tribune

www.fitnesstribune.com



Die nationale Initiative
für mehr Lebensqualität
in jedem Alter.

Gesundheit braucht MUSKELN



IHRE CHANCE ALS GESUNDHEITSANBIETER

So gewinnen Sie die Zielgruppe 60+:

- ▶ Starke Partner wie Prof. Dr. Ingo Froböse oder Dr. Alexa Iwan
- ▶ Starkes Marketing online wie offline
- ▶ Einfache Umsetzung im Club



„Das war die erfolgreichste Lead-
kampagne, die wir je umgesetzt haben
– absolut überwältigend! Wir mussten
die Bewerbung sogar vorzeitig stoppen,
weil wir einfach keinen Platz mehr für
Neukunden haben.“

Beny Treier und Priska Hasler
bt-coaching und Himmelbach



LONGEVITY
experience

DER
BRANCHENTAG
AM 21. MÄRZ



ERFAHREN SIE IHR WELLNESS-ALTER



- GEIST
- KÖRPERZUSAMMENSETZUNG
- BEWEGLICHKEIT
- GLEICHGEWICHT
- KRAFT
- CARDIO

Technogym Checkup ist das umfassendste **KI-gestützte** Tool, für die universelle Bewertung und Betreuung von Kunden. Es analysiert Ihre Körperzusammensetzung, Beweglichkeit, Gleichgewicht und geistigen Fähigkeiten, um Ihr Wellness-Alter zu berechnen. Basierend auf Ihren Daten erstellt Technogym Checkup automatisch personalisierte Trainingsprogramme mit dem **Technogym AI Coach**.

FÜR IHRE MITGLIEDER:
HERVORRAGENDE ERGEBNISSE – LANGFRISTIGE GESÜNDERE VERHALTENSWEISEN –
STETIGE FORTSCHRITTE

FÜR IHR UNTERNEHMEN:
GEWINNUNG UND BINDUNG VON NUTZERN BEI GLEICHZEITIGEM AUSBAU SEKUNDÄRER EINNAHMEN.



Mehr entdecken



#letsmoveforabetterworld

