DEUTSCHLAND € 10.- | ÖSTERREICH € 10.- | SCHWEIZ CHF 10.-

FITNESS TRIBUNE®

Nr. 214 April / Mai 2025

20
GYYM BASEL – ECHTE COMMUNITY
Mehr als „nur“ ein Ort zum Trainieren

32
HYROX® IN ST. GALLEN
Ehrlicher Erlebnisbericht einer FT-Redakteurin

40
FITNESSCENTER WAIZENKIRCHEN
Von Menschen, Muskeln und Motivation

fitnesstribune.com

PLUS X AWARD®
ausgezeichnet als:
BESTE PRODUKTSERIE DES JAHRES 2024
www.plusxaward.de

ONYX by MATRIX

ONYX – TRAINING IN VOLLENDETER FORM

an experience for the senses

milon

MEHR Q
MEHR POWER

Q+ DIPS
Gezielter Muskelaufbau von Trizeps, Brust und Schultern!

Q+ HIP THRUST
Das Must-have für modernes und effektives Glute-Training!

JETZT NEU
DIE SMARTEN TRENDGERÄTE VON MILON!

NEUGIERIG?
Mehr Informationen und Anfrage unter milongroup.com/milon-q

Die Kraft der Community – zusammen etwas bewegen

Man hat viele Assoziationen, wenn man über Fitnesscenter nachdenkt: hartes Training, viel Schweiss und manchmal auch schmerzhafter Muskelkater. Dass Fitnesscenter aber auch Orte der Begegnung, Freundschaft und des Austauschs sein können, beweist u. a. die HFA. Eines der Topthemen in diesem Jahr: „Community against lonelyness". In der Branche scheint das Thema „Fitnesscenter als Community" also immer mehr an Bedeutung zu gewinnen. Grund genug für die Redaktion der FITNESS TRIBUNE, sich in einer gesamten Ausgabe damit zu beschäftigen.

Das GYYM Basel beweist Tag für Tag, dass es sich lohnt, das Fitnesscenter als Ort der Begegnung zu etablieren. Mit über 300 Kursen und einer Community, in der sich ein Fünftel der Mitglieder ausschliesslich für Gruppenkurse entscheidet, lebt das Studio diesen Gedanken vor. Doch was macht diese Atmosphäre im GYYM Basel so besonders? Wie entsteht eine Gemeinschaft, die Menschen aller Generationen verbindet? Wir haben mit Geschäftsführer Alessandro Biassoni Schmitz genau darüber gesprochen (ab S. 20).

Auch das Fitnesscenter Waizenkirchen setzt auf gelebte Gemeinschaft. Dort hat das Team mit viel Gespür eine Umgebung geschaffen, in der sich Neuankömmlinge sofort willkommen fühlen. Geschäftsführer Christian Sittenthaler verrät im Gespräch, was sein Fitnesscenter auszeichnet und warum Mitglieder hier von Tag eins an ein echtes „Zuhausegefühl" entwickeln (ab S. 40).

Die 77-jährige Leichtathletin Margaritha Dähler-Stettler weiss ebenso um die Kraft der Gemeinschaft. In 62 Wettkampfjahren hat die Weltmeisterin u. a. in der Kategorie „Frauen über 75" nicht nur viele Titel gewonnen, sondern auch viele Menschen kennengelernt und Erfahrungen gesammelt. Warum sie einerseits das Alleinsein schätzt und andererseits doch nicht auf ihre Sportcommunity verzichten möchte, lesen Sie ab Seite 26.

Dass gemeinschaftliche Herausforderungen aktuell im Trend sind, zeigt auch der Boom von Hyrox. Anfang Februar fand in St. Gallen das erste Hyrox-Event mit über 5000 Teilnehmenden statt. Auch unsere Redakteurin Yvonne Albers nahm an der Megaveranstaltung teil. Ihr Erfahrungsbericht erzählt ab Seite 32 von Skepsis, Erschöpfung, Endorphinen – und ihrer Liebe zu ihrer „Clique".

Dass gerade in herausfordernden Zeiten eine lebendige Gemeinschaft der „Schlüssel" zum Erfolg sein kann, betont auch René Stoss in seiner Kolumne „STOSS-Richtung". Doch welche Elemente sollte eine erfolgreiche Studiocommunity eigentlich beinhalten? Seine Erkenntnisse teilt er exklusiv ab Seite 60.

Für Maddalena Boccella ist starker Zusammenhalt ebenfalls essenziell. Das weiss sie als langjährige und leidenschaftliche Gruppenfitnessinstruktorin nur zu gut. Gerade das Community-Management sieht sie als strategischen Erfolgsfaktor für Fitnessstudios an. Im Interview mit der FITNESS TRIBUNE wirft sie deshalb nicht nur einen Blick auf ihre Karriere, sondern gibt wertvolle Tipps, wie Studiobetreiber gezielt den Zusammenhalt fördern können (ab S. 68).

Apropos Weiterentwicklung: Um den österreichischen Markt voranzubringen, hat die WKO Studiobetreibende aus Österreich in den vergangenen Monaten dazu aufgerufen, an der Eckdatenstudie teilzunehmen. Das Ziel? Die Entwicklung der Branche mithilfe von Zahlen, Daten und Fakten nachvollziehbar zu skizzieren. Die Ergebnisse werden im Mai/Juni präsentiert (S. 46).

Zum Schluss legen wir Ihnen auch dieses Mal unsere Fachartikel ans Herz, u. a.: Julia Krampitz erklärt in ihrem Artikel, warum „Movement Culture" in Fitnesscentern an Bedeutung gewinnt und was für Fitnesscenter nun wichtig ist (ab S. 84). Fabian Graf geht in seiner fachlichen Analyse ab Seite 76 u. a. auf die Bedeutung kundenzentrierter Geschäftsmodelle und die positiven Auswirkungen auf die Mitgliederbindung ein.

Wir hoffen, die Ausgabe gibt Ihnen inspirierende Anregungen und wertvolle Tipps für ihre Fitnesscommunity!

In diesem Sinne viel Spass beim Lesen
Ihre FITNESS TRIBUNE

HIGHLIGHTS DIESER AUSGABE

GYYM Basel: ein Fitnesscenter, in dem Community gelebt wird 20

Margaritha Dähler-Stettler: wenn Sport echte Passion ist 26

Hyrox®: FT-Redakteurin berichtet von ihrer Teilnahme in St. Gallen 32

Anzeige

fitbyte

20% Wechselrabatt!
Termin vereinbaren
- QR Code scannen!

IQ Getränkeanlagen, Kaffeesysteme, Snackautomaten und vieles mehr

fitbyte übernimmt TRUGGE Getränketechnik GmbH & Co. KG Vertretung für die Schweiz –

Verkauf, Beratung, Installation, Wartung und Support

fitbyte GmbH | Thurgauerstrasse 117 | CH-8152 Glattpark | +41 43 443 92 83 | trugge@fitbyte.ch | www.fitbyte.ch

Fitnesscenter Waizenkirchen: Wo Bewegung auf Gemeinschaft trifft 40

Eckdaten Österreich: Präsentation der Umfrageergebnisse steht an 46

Kolumne „STOSS-Richtung“: aktive Community als „Schlüssel“ 60

TEILNEHMEN UND GEWINNEN!

Nehmen Sie bis zum 25. Mai 2025 an unserer Leserumfrage teil und gewinnen Sie das Buch **„Sozialpartnerschaft 4.0“** von Steffen Kampeter!

Einfach QR-Code scannen oder Link nutzen:

bit.ly/umfrage_ft_214

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

INHALTSVERZEICHNIS

TITELSTORY

Matrix: Die Fitnesswelt von morgen gestalten 6

SCHWEIZ

ratio und EGYM: Fitness und Physiotherapie smart vernetzt 8
Fimex: ein Studioverbund mit hohem Qualitätsanspruch 10
Les Mills: mit Functional Strength Mitglieder begeistern 12
Weiterbildung in der Branche: SAFS-Absolvent im Interview 16
Dual studieren in der Schweiz 18
GYYM Basel: mehr als „nur“ ein Fitnesscenter 20
Margaritha Dähler-Stettler: Weltmeisterin mit 77 Jahren 26
HealthEXPO: Gesundheitserlebnistag bricht Besucherrekord 30
Hyrox®-Event: Erfahrungsbericht einer FT-Redakteurin 32
swiss active News 34
Swiss News 36

ÖSTERREICH

Fitnesscenter Waizenkirchen: von Muskeln und Motivation 40
„Eckdaten der Fitnesswirtschaft Österreich 2025“ 46
Austria News 48

INTERNATIONAL

Post-COVID-Studie: Fitnesstraining hilft Betroffenen 50
FIBO und FIBO Congress: So wird Ihr Besuch ein voller Erfolg 54
International News 56

KOLUMNE

René Stoss 60
Edy Paul 62
Eric-Pi Zürcher 64
Detlef H. Hubbert 66

KNOW-HOW

Fachinterview Maddalena Boccella: Gemeinschaft stärken 68
Fachartikel Erholungstechniken für langfristigen Erfolg 72
Fachartikel Kundenzentrierung und Community-Building 76
Fachartikel Mit Gruppenfitness den Teamgeist steigern 80
Fachartikel Fitnesscenter als sozialer Treffpunkt 84
Health News 88
Education News 90
Media News 92

ONYX – als beste Produktserie ausgezeichnet mit dem Plus X Award

50 Jahre Johnson Health Tech

Matrix gestaltet die Fitnesswelt von morgen

Seit 50 Jahren setzt Johnson Health Tech Massstäbe in der Fitnesswelt und begeistert seit 2001 mit Matrix durch wegweisende Innovationen Fitnessstudios und deren Mitglieder weltweit. Als Total Solution Provider setzen wir auf herausragende Qualität, Technologie, Design sowie Funktionalität.

Innovation, die bewegt

Matrix steht seit seiner Gründung im Jahr 2001 für kontinuierlichen Fortschritt und nachhaltige Veränderung in der Fitnessbranche. Als Teil der Johnson Health Tech Gruppe, die 2025 ihr 50-jähriges Bestehen feiert, haben wir uns als vertrauenswürdige Marke etabliert, die Fitnessstudios weltweit inspiriert. Unser Erfolgsrezept? Eine konsequente Verbindung aus Innovation, Qualität und einem tiefen Verständnis für die Bedürfnisse unserer Kunden.

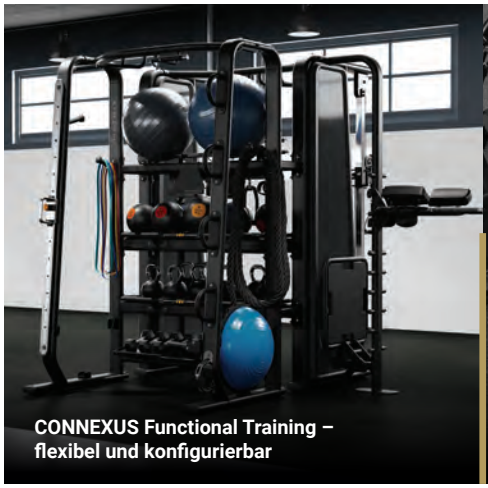
Von der Giesserei zum globalen Marktführer

Die Erfolgsgeschichte von Johnson Health Tech begann in einer kleinen Giesserei mit der Produktion von Gewichtsscheiben. Schnell entwickelte sich das Unternehmen zu einem der führenden Hersteller von Fitnessgeräten. Der nächste Meilenstein folgte 1995 mit der Einführung der ersten Eigenmarke Vision Fitness. Mit der Gründung von Matrix im Jahr 2001 wurde eine neue Ära eingeläutet: Die Marke steht seither für Premiumfitnesslösungen, die Qualität, Design und Technologie vereinen. Heute ist Johnson Health Tech mit fast 40 Niederlassungen auf sechs Kontinenten der weltweit führende Hersteller von Fitnessgeräten. Dabei bleibt unser Ziel stets das gleiche: Menschen für ein gesünderes Leben zu begeistern.

Total Solution Provider mit Leidenschaft

Unsere Philosophie geht über den reinen Geräteverkauf hinaus. Als Total Solution Provider verstehen wir die Herausforderungen von Fitnessstudios und bieten ganzheitliche Lösungen, die wirtschaftlichen Erfolg und Mitgliederbindung fördern. Unsere digitalen Tools, innovativen Geräte und unser umfassender Service helfen Studios dabei, ein einzigartiges Trainingserlebnis zu schaffen. Dabei setzen wir auf einen erstklassigen

Fotos: Johnson Health Tech. Schweiz GmbH


CONNEXUS Functional Training – flexibel und konfigurierbar

Total Body Bike Grenzenlose Performance dank Luftwiderstand

Stretch Plattform – optimale Ergonomie für effektives Stretching

Kundenservice: Dank unseres engmaschigen Servicenetzwerks stehen wir unseren Partnern jederzeit mit Rat und Tat zur Seite. Zudem bieten wir Schulungen und Weiterbildungen an, um den maximalen Nutzen aus unseren Produkten zu gewährleisten.

Die Zukunft des Fitnesstrainings: Innovationen von Matrix

Matrix bleibt seiner Innovationskraft treu und setzt mit neuen Produktentwicklungen erneut Massstäbe. Sechs herausragende Highlights unserer aktuellen Kollektion sind die ONYX Cardio Premium Linie, das Total Body Cycle, das Functional Training System CONNEXUS. Das brandneue Upper Body Bike, die elf neuen Magnum Plate Loaded Geräte und die Stretch Plattform werden erstmals auf der FIBO (10. bis 13. April) präsentiert und sind ab September 2025 für Fitnessstudios verfügbar.

ONYX: die neue Dimension des Cardiotrainings

Die ONYX-Serie definiert das Cardiotraining neu. Sie besticht durch ihr elegantes Design, intuitive Bedienung und hochmoderne Technologie. Grosse Touchscreens mit umfassender Konnektivität ermöglichen personalisierte Workouts und die Synchronisation mit Apps und Wearables. Ergonomisches Design sorgt für maximalen Komfort und Effizienz.

Total Body Cycle: Ganzkörpertraining auf neuem Level

Mit dem Total Body Cycle bietet Matrix ein revolutionäres Konzept für intensives Ganzkörpertraining. Der innovative Luftwiderstand passt sich automatisch der Trainingsintensität an, wodurch Anfänger und Athleten gleichermassen herausgefordert werden. Die vielseitige Nutzungsmöglichkeit macht es zum perfekten Gerät für jedes Studio.

CONNEXUS: die flexible Lösung für Functional Training

Mit der neuen CONNEXUS Serie bietet Matrix eine vollmodulare Functional-Training-Lösung. Egal ob an der Wand, in der Ecke oder freistehend – durch verschiedene Konfigurationen lässt sich das System optimal in jedes Studio integrieren. So erhalten Mitglieder maximale Vielseitigkeit für ihr Training.

NEW – Upper Body Bike: effektives Oberkörpertraining

Das brandneue Upper Body Bike erweitert das Portfolio um eine hochmoderne Lösung für gezieltes Oberkörpertraining. Mit anpassbarem Widerstand und ergonomischer Gestaltung bietet es vielseitige Einsatzmöglichkeiten für Reha, High-Intensity-Training und Ausdauertraining.

NEW – elf neue Magnum Plate Loaded Geräte: maximale Kraftentfaltung

Die neueste Erweiterung der Magnum Plate Loaded Serie umfasst elf neue Geräte, die biomechanisch optimiert sind, um Kraftsportlern ein noch effektiveres Training zu ermöglichen. Mit verbesserter Ergonomie und erhöhter Stabilität setzt diese Serie neue Standards für das Krafttraining.

NEW Stretch Plattform: mehr Flexibilität und Erholung

Ein weiteres Highlight, das auf der FIBO erstmals präsentiert wird, ist die neue Stretch Plattform. Sie bietet eine ideale Ergonomie für effektives Stretching vor und nach dem Training und unterstützt so die Erholung und Verletzungsprävention. Ab September 2025 wird die Stretch Plattform in Fitnessstudios verfügbar sein.

Fazit: eine Partnerschaft, die bewegt

Johnson Health Tech feiert 50 Jahre Innovation, und Matrix bleibt seiner Linie treu, die Fitnessbranche mit zukunftsweisenden Lösungen zu unterstützen. Unsere jahrzehntelange Erfahrung, gepaart mit unermüdlicher Innovationskraft, macht uns zum idealen Partner für Fitnessstudios, die ihren Mitgliedern das Beste bieten wollen.

Gemeinsam gestalten wir die Zukunft des Fitnessmarkts – eine Trainingseinheit nach der anderen.

MATRIX

Johnson Health Tech. Schweiz GmbH
Riedthofstrasse 214, CH-8105 Regensdorf
Tel: +41 44 843 30 30
switzerland@johnsonfitness.eu
www.matrixfitness.ch

Smarte Vernetzung für Fitness & Physiotherapie

ratio & EGYM: die Zukunft der Trainingsflächen in der Schweiz

Zwischen EGYM und CORE Health & Fitness, in der Schweiz vertreten durch ratio, besteht eine innovative Partnerschaft mit dem Resultat, dass nunmehr auch analoge Kraft- und Cardiogeräte smart in das digitale Training integriert sind. Trainer und Therapeuten profitieren von vernetzter, effizienter und individueller Trainingsplanung.

ratio: der Komplettanbieter für Trainings- und Therapieeinrichtungen

Die ratio AG ist als Komplettanbieter für Trainings- und Therapieeinrichtungen in der Schweiz fest etabliert. Als exklusiver Vertreter der weltweit führenden Marken von Core Health & Fitness, deckt ratio sämtliche Trainingsbedürfnisse ab – von klassischen Kraft- und Cardiogeräten bis hin zu innovativen Lösungen für funktionelles und medizinisches Training. Diese umfassende Expertise macht ratio zum idealen Partner für Fitnessstudios und physiotherapeutische Einrichtungen, die auf eine ganzheitliche Trainingslösung setzen.

Fünf-Sterne-Integration: smarte Verbindung mit Cardiogeräten

Ein Highlight dieser Zusammenarbeit ist die Fünf-Sterne-Integration der Cardiogeräte von Star Trac und StairMaster mit dem EGYM Ökosystem. Mitglieder erhalten auf Basis ihres Cardiotests individuelle Trainingsvorschläge inklusive Herzfrequenztracking. Durch die Nutzung von RFID-Medien wie Armbändern oder Karten startet das Training automatisch mit den personalisierten Einstellungen – ein Maximum an Komfort und Effizienz!

Vernetzte Trainingsfläche: auch analoge Geräte werden smart

Die Fitness- und Gesundheitsbranche steht vor einer Revolution: Dank EGYM Genius und der Integration der Geräte von Core Health & Fitness können Fitnessstudiobetreiber und Physiotherapieinhaber ihren Mitgliedern und Patienten eine vollständig vernetzte Trainingsfläche bieten. Das Besondere: Neben den bereits vollintegrierten Cardiogeräten werden nun selbst auch analoge Kraftgeräte intelligent und lassen sich nahtlos in digitale Trainingspläne integrieren.

Fotos: EGYM AG

EGYM Genius greift auf die grösste Fitnessdatenbank mit über acht Milliarden Workout- und 500 Millionen Assessment-Datenpunkten aus Apps und Maschinen zu, die mit dem EGYM Ökosystem verbunden sind. Damit erstellt EGYM Genius personalisierte Trainingspläne, und die KI lernt bei jedem Workout weiter dazu.

Neu lassen sich nun auch die Geräte von Nautilus Inspiration oder die Plate-Loaded-Linie von Nautilus Leverage in digitale Workouts einbinden. Trainer und Therapeuten können für ihre Mitglieder oder Patienten personalisierte Trainingspläne erstellen, die sowohl digitale EGYM Geräte als auch Plate Loaded sowie klassische Maschinen mit Steckgewichten umfassen. Neben der Integration von analogen Geräten im Kraftbereich lassen sich zudem auch funktionelle Trainingsübungen abbilden. Dadurch ergibt sich ein vielseitiges und umfassendes Trainingsangebot.

Smarte Individualisierung durch Tests und Datenintegration

Jeder Trainierende beginnt mit einem Eingangstest am EGYM Fitness Hub, einem Krafttest an den EGYM Geräten und einem Cardiotest auf Star Trac sowie StairMaster Geräten. Die Ergebnisse fliessen in eine individuelle Trainingsplanung ein, die per App abrufbar ist. Zudem liefert die EGYM Genius Software auch analogen Geräten personalisierte Gewichtsvorgaben und Einstellungen. Dadurch wird nicht nur das Training effizienter, sondern auch die Betreuung durch die Trainer optimiert.

Praxisbeispiel: Connection Wolhusen will zukünftig auf smarte Vernetzung setzen

Mario Zihlmann, stellvertretender Geschäftsführer des Fitnesscenters Connection Wolhusen, ist von der neuen Lösung begeistert: „Die direkte Verbindung von Cardio- und Kraftgeräten mit der EGYM Software ist ein riesiger Mehrwert. Unsere Trainer könnten so in Zukunft eine viel bessere Kontrolle über den Trainingsfortschritt der Mitglieder haben und ihnen eine noch individuellere Betreuung bieten."

Durch die Partnerschaft von ratio und EGYM profitieren nicht nur Studios und Praxen in der Schweiz, sondern auch ihre Mitglieder – mit smarteren, effizienteren und vollvernetzten Workouts.

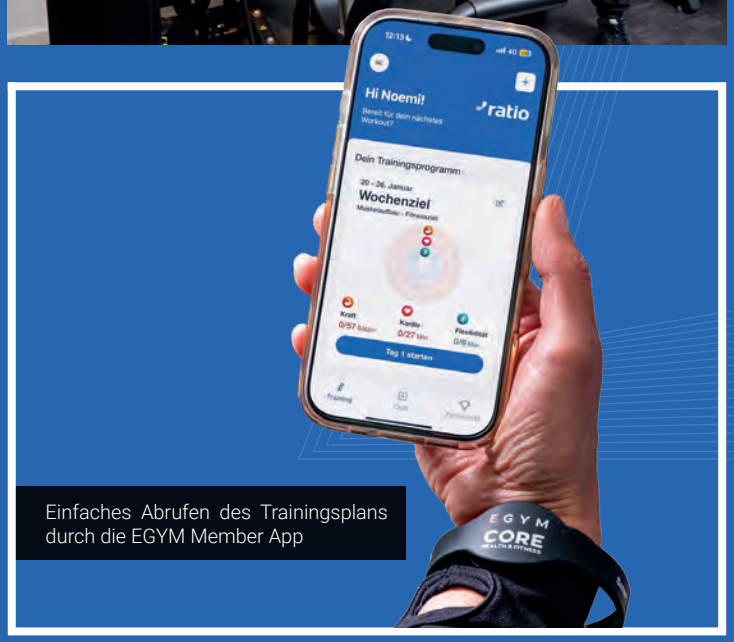
Live erleben: jetzt zum Event anmelden!

Erleben Sie die Zukunft der vernetzten Trainingsfläche live! Besuchen Sie unser exklusives Event, den Zukunftsgipfel 2025, und entdecken Sie, wie EGYM und Core Health & Fitness ihre Fitness-Physiotherapie-Fläche revolutionieren.

- Datum: Freitag, 13.06.2025
- Ort: ratio Showroom in Kriens (LU), Schweiz
- Highlights: Branchennews, Workshops, Keynotes und Networking mit führenden Entscheidungsträgern aus Physiotherapie und Fitness.

Reservieren Sie sich jetzt schon Ihr Ticket! Mehr Infos und Anmeldung unter: www.zukunftsgipfel.com

Auch analoge Kraftgeräte von Nautilus Inspiration lassen durch EGYM Genius in die digitale Trainingsplanung integrieren



Einfaches Abrufen des Trainingsplans durch die EGYM Member App

Eine strategische Partnerschaft: EGYM & ratio (v. r. Markus Pira – Geschäftsführer und Mitinhaber ratio, Katharina Roer – Head of Sales & Marketing ratio, Freddy Mora – Senior Sales Manager EGYM)

ratio EGYM

Bündner Qualitätsfitness

Wenn der Name Programm ist …

Ein Verbund aus fünf Studios, in denen überall nur ein Wort zählt: Qualität – in der Betreuung, bei der Mitarbeiterqualifikation und in der Ausstattung. Wie Piero Granatella diese Qualität gewährleistet, worauf er besonders in der Ausstattung Wert legt und welche Rolle dabei Individualität spielt, hat er uns im Interview verraten.

FITNESS TRIBUNE: Lieber Piero, was macht das Bündner Qualitätsfitness so besonders und welche Philosophie steckt dahinter?
Piero Granatella: Unser Name ist sozusagen Programm. Bei uns steht der Kunde im Vordergrund. Deswegen legen wir auch äussersten Wert auf Qualität in der Betreuung, bei der Mitarbeiterqualifikation und in der Ausstattung. Das gilt für alle fünf Studios gleichermassen. Wir investieren viel in die Trainingsgeräte und -systeme, aber auch in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeitenden.

Ihr setzt vor allem auch auf modernste Trainingstechnologien – welche Hersteller überzeugen euch dabei am meisten?
Wir setzen in unserer Ausstattung seit Jahrzehnten auf Technogym. Biostrength und Biocircuit sind z. B. essenzielle Bestandteile unserer Studios, weil sie einen einfachen und weniger zeitintensiven Trainingsstart ermöglichen und unseren Trainern dadurch die Zeit einräumen, sich ganz auf ihre Kundschaft zu konzentrieren.

Was schätzt du so an der Zusammenarbeit mit Technogym?
Die Kontinuität, der familiäre und respektvolle Umgang und die intensive Betreuung. Wir arbeiten seit über 20 Jahren mit den gleichen Ansprechpersonen zusammen, das weiss ich sehr zu schätzen. Ähnlich zu unserer eigenen Philosophie steht auch bei Technogym der Kunde immer an erster Stelle – es geht deswegen immer um schnelles und lösungsorientiertes Handeln.

Mich begeistert auch die grosse Innovationsbereitschaft: Jedes Jahr launcht Technogym Produkte, die Lösungen für Probleme anbieten, die selbst uns nicht so bewusst waren. Das ist hervorragend und zeigt die Nähe des Herstellers zu den Fitnesscentern.

Setzt ihr auch noch auf andere Technogym-Produkte?
Ja, klar. Besonders überzeugt sind wir auch von MyWellness CRM, was uns vor allem in der Arbeit mit vorerkrankten Trainierenden im Fitness Tower Medical in Chur zugutekommt. Vor vier oder fünf Jahren haben wir intensiv mit Technogym zusammengearbeitet, um insbesondere die Anamnese der Trainierenden bzw. Patienten auf ein neues Niveau zu bringen und unsere Mitarbeitenden aktiv zu unterstützen.

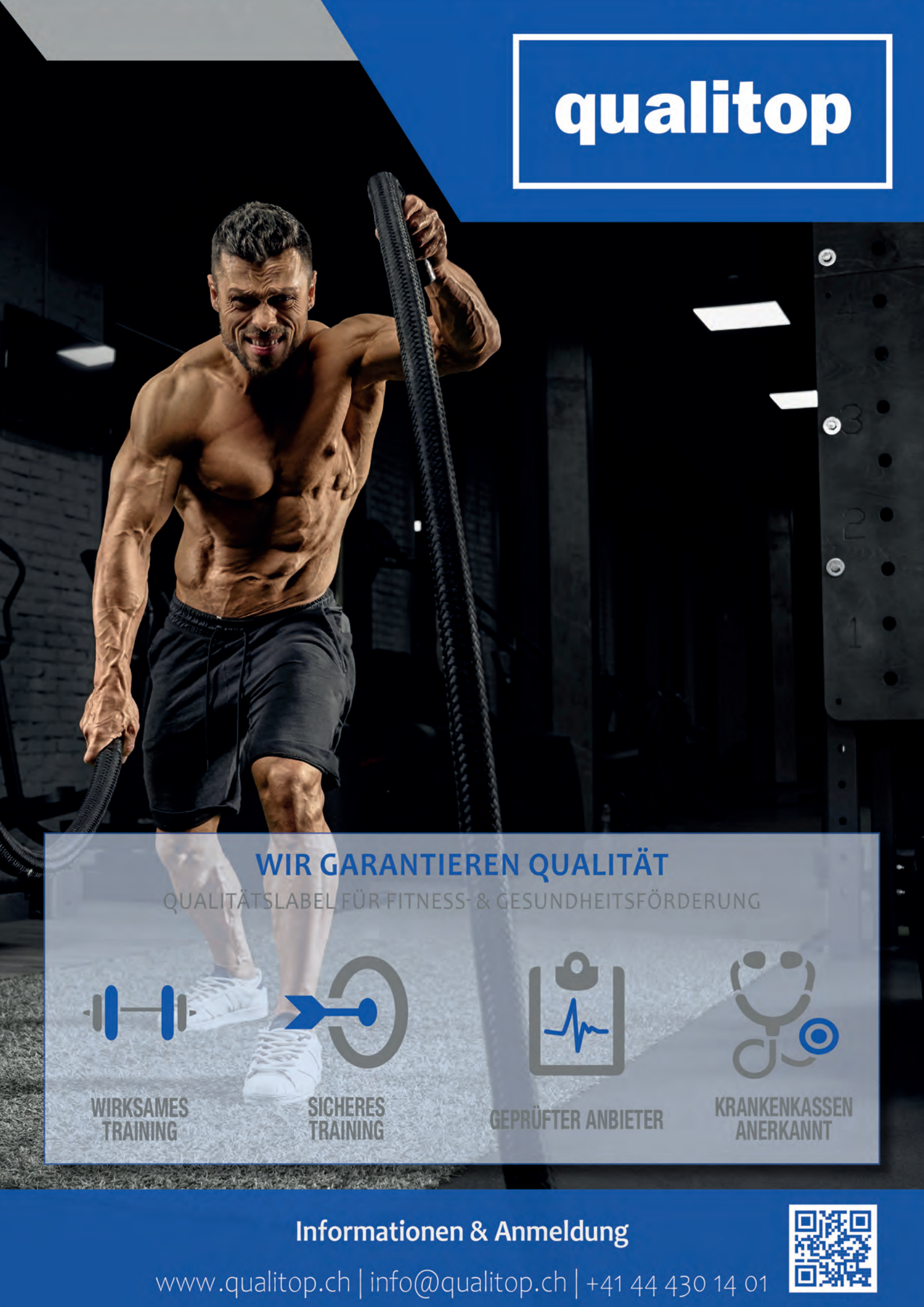
Welche Entwicklungen siehst du für das Bündner Qualitätsfitness und welche Rolle spielt dabei der Einsatz intelligenter Trainingssysteme wie die von Technogym?
Wir begeistern durch unser hochwertiges Angebot, das immer auf dem neuesten Stand ist. Deswegen sehe ich, solange wir weiterhin die Qualität in den Fokus unserer Arbeit setzen, auch ein grosses Wachstumspotenzial für die kommenden Jahre. Und dafür werden wir auch zukünftig auf Technogym und seine Produkte setzen, um unseren Mitgliedern ein hochwertiges und fitnesslevelorientiertes Training zu bieten.

Über Piero Granatella
Der gelernte Automechaniker wollte eigentlich Fussballprofi werden. Ein Sportunfall mit langwieriger Genesungsphase und fast täglichen Aufenthalten im Fitnesscenter plus Physiotherapie beendete diesen Traum. Andreas und Thomas Krummenacher, die beiden ehemaligen Geschäftsführer, motivierten ihn dazu, bei der SAFS zum „Spezialisten für Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis" umzuschulen. Diesen beiden, die schon früh Physiotherapie mit Fitnesstraining kombinierten, verdankt er seinen beruflichen Erfolg und die Möglichkeit, heute als deren Nachfolger alle fünf Studios von Bündner Qualitätsfitness, kurz BQ Fitness, zu leiten.

www.bq-fitness.ch

Fotos: Agentur Morgenluft | Fritz Veit | fitnesstower medical

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

Mehr als nur ein Trend

Functional Strength – grosse Chance für Fitnessstudios

Viele Mitglieder suchen nach neuen Wegen, um ihre Kraftziele zu erreichen und ihre Motivation zu steigern. Aktuelle Forschungsergebnisse zeigen einen vielversprechenden Ansatz, der nicht nur die Leistung verbessert, sondern auch mehr Freude am Training bringt – und das mit messbaren Erfolgen. Warum Functional-Strength-Training als Training der Zukunft gilt.

Foto: Les Mills Marketing Central

Der Trend zum Krafttraining ist kein kurzlebiges Phänomen, sondern stärker denn je. Immer mehr Menschen entscheiden sich für Muskelaufbau als ihr Hauptziel, und dieser Trend wird sich voraussichtlich weiter verstärken. Besonders bemerkenswert ist, dass immer mehr Mitglieder 2024 verstärkt den Fokus auf Krafttraining legen. Aber wie können wir sicherstellen, dass dieses Training nicht nur effektiv, sondern auch langfristig motivierend bleibt?

Krafttraining ist mehr als nur Muskelaufbau – es geht darum, funktionelle Bewegungsmuster zu schulen und die körperliche Leistungsfähigkeit auf ein neues Niveau zu heben. Insbesondere im Bereich des Functional-Strength-Trainings zeigt sich, wie wichtig es ist, den Körper durch natürliche, kraftvolle Bewegungen zu stärken, um nicht nur die Muskulatur, sondern auch die allgemeine Fitness zu verbessern.

Erfolgreiches Training basiert auf mehr als nur physischer Leistung. Es ist die Verbindung von Spass, Motivation und Gemeinschaft, die den Unterschied ausmacht. Studien zeigen, dass die Generation Z besonders Krafttraining in Gruppen bevorzugt, da es als soziale Aktivität wahrgenommen wird

(Les Mills, 2023). Auch der Spassfaktor ist ein entscheidender Motivator, der das Wohlbefinden steigert und die Trainingsfrequenz fördert. Die Mehrheit der Athleten in der Studie war der Meinung, dass gezieltes Kraft- und Konditionstraining ihre sportliche Leistung erheblich verbessert. Athleten berichteten von verbesserten Bewegungsfähigkeiten, grösserer Kraft, Ausdauer und reduzierten Verletzungsraten (Eisner, Elder, Elder, & Kelly, 2014). Doch wie lässt sich diese Motivation mit der Effektivität eines strukturierten Trainingsprogramms kombinieren?

Die neue Lösung: LES MILLS FUNCTIONAL STRENGTH™

Um diese Nachfrage nach einer Kombination aus effektivem Krafttraining und motivierender Gemeinschaft zu bedienen, wurde LES MILLS FUNCTIONAL STRENGTH™ entwickelt. Dieses revolutionäre Konzept ermöglicht nachweisliche Kraftzuwächse und steigert gleichzeitig die Motivation. Entwickelt von den renommierten Trainern Erin Maw und Ben Main, basiert das Programm auf den neuesten Erkenntnissen aus dem Sportkonditions- und Leistungstraining. Die Methode kombiniert schweres Verbundheben mit funktionellen Kraftübungen und wurde an der Auckland University of Technology wissenschaftlich getestet.

Forschende haben bei 27 Teilnehmerinnen und Teilnehmern (16 Frauen und elf Männer), die bereits Erfahrung im Krafttraining gesammelt hatten, folgende Kernfaktoren untersucht (Bryce, 2025):

- Maximalkraftleistung
- Sprungkraft
- Kernkraftausdauer (Plank)
- Selbstvertrauen und Motivation
- Spassfaktor

Die Resultate sprechen für sich: Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erzielten signifikante Fortschritte bei verschiedenen Kraft- und Leistungsparametern. Besonders hervorzuheben sind die Verbesserungen in folgenden Bereichen:

- Kniebeuge mit Langhantel: + 20 Prozent Leistungssteigerung
- Vertikale Sprunghöhe: + 19 Prozent Zuwachs
- Bankdrücken mit Langhantel: + 13 Prozent Kraftsteigerung

Diese beeindruckenden Fortschritte zeigen, dass FUNCTIONAL STRENGTH™ sowohl für Freizeit- als auch für Profisportler einen signifikanten Leistungszuwachs bewirkt (Bryce, 2025).

Wissenschaftlich fundierte Trainingsmethodik

Das innovative Trainingsprogramm erzielt diese Erfolge durch eine durchdachte Kombination aus schweren Verbundbelastungsübungen und explosiven funktionellen Bewegungsmustern. Bryce Hastings, Forschungsleiter bei Les Mills, beschreibt die physiologischen Vorteile folgendermassen: „FUNCTIONAL STRENGTH™ nutzt einen einzigartigen Ansatz, der schwere exzentrische Belastungen mit explosiven konzentrischen Bewegungen kombiniert. Durch diese gezielte Belastung der Muskulatur entstehen optimale Wachstumsreize, die zu messbaren Kraftzuwächsen führen."

Dank dieser innovativen Methode wird nicht nur Muskelmasse aufgebaut, sondern auch Explosivkraft und Stabilität optimiert – ein wesentlicher Vorteil für Sportler aus verschiedenen Disziplinen. Hastings betont: „Durch die gezielte Kombination aus kontrollierten Bewegungen und kraftvollen, explosiven Elementen werden sowohl Muskelkraft als auch Schnelligkeit verbessert. Dies macht FUNCTIONAL STRENGTH™ zu einem idealen Training für Sportler aller Leistungsstufen" (Bryce, 2025).

Spass als Erfolgsfaktor

Neben den physischen Kraftzuwächsen zeigt die Studie auch deutliche psychologische Vorteile: Der Spassfaktor blieb bei 78 Prozent der Teilnehmer konstant hoch, während das Selbstvertrauen um beeindruckende 25 Prozent anstieg. Hastings hebt hervor, dass diese Aspekte entscheidend für die langfristige Trainingsmotivation sind: „Viele Teilnehmer berichteten, dass sie sich durch das Training nicht nur stärker, sondern auch selbstbewusster fühlten. Besonders die Fortschritte in der Bein- und Rumpfkraft waren spürbar. Durch die motivierende Gruppenumgebung fühlten sich die Trainierenden zusätzlich angeregt, ihre Leistungsgrenzen weiter auszutesten" (Bryce, 2025).

Für Fitnesscenter in der Schweiz bedeutet dies eine wertvolle Erkenntnis: Programme, die sowohl Spass als auch messbare Resultate liefern, fördern die langfristige Mitgliederbindung. FUNCTIONAL STRENGTH™ ist daher mehr als nur ein Fitnesstrend – es ist eine Trainingsmethode, die das Beste aus Krafttraining und Gemeinschaft vereint und somit nachhaltige Erfolge ermöglicht.

Functional Strength als Chance für Fitnessstudios

Der Boom des Krafttrainings bietet Fitnesscentern eine enorme Chance, sich weiterzuentwickeln und langfristig Mitglieder zu binden. Besonders Functional-Strength-Training gewinnt an Bedeutung, da es effektive Kraftzuwächse mit einem motivierenden Gemeinschaftserlebnis kombiniert. Programme wie LES MILLS FUNCTIONAL STRENGTH™ ermöglichen es Centern, sich gezielt auf diesen Trend einzustellen und sowohl neue als auch bestehende Mitglieder stärker zu aktivieren.

Eine der grössten Herausforderungen ist die optimale Flächennutzung. Da Functional-Strength-Training für freie Bewegungen und funktionelle Übungen Platz erfordert, sollten Fitnessstudios flexible Raumkonzepte entwickeln, um Gruppen- und Einzeltraining effizient zu kombinieren. Spezielle Trainingszonen mit Kettlebells, Langhanteln und freien

Gewichten sind essenziell, um das volle Potenzial auszuschöpfen. Gleichzeitig spielt die Qualifikation der Trainer eine entscheidende Rolle. Um eine hohe Qualität zu gewährleisten und Mitglieder nachhaltig zu begeistern, sind gezielte Weiterbildungen notwendig.

Neben der Trainingsqualität zählt vor allem die Community – Studien zeigen, dass der soziale Faktor ein zentraler Motivator für regelmässiges Training ist (ABC Fitness, 2023). Fitnessstudios können diesen Aspekt durch Challenges, Social-Workout-Events und Kleingruppentrainings gezielt fördern. Besonders die Generation Z nutzt Krafttraining als soziale Aktivität, weshalb interaktive und erlebnisorientierte Angebote stark an Bedeutung gewinnen (Les Mills, 2023). Die Integration digitaler Tools wie appbasiertes Tracking oder Online-Trainingspläne kann das Erlebnis zusätzlich optimieren.

Auch wirtschaftlich bietet Functional Strength grosses Potenzial. Durch exklusive Kursformate, Premiummitgliedschaften oder Personal-Training-Optionen lassen sich zusätzliche Einnahmequellen erschliessen. Entscheidend ist dabei, den Erfolg regelmässig zu messen und das Angebot basierend auf Teilnehmerfeedback weiterzuentwickeln.

Fazit

Functional-Strength-Training bietet Fitnesscentern eine grosse Chance, neue Zielgruppen zu gewinnen, bestehende Mitglieder langfristig zu binden und ihr Angebot weiterzuentwickeln. Die Integration von Functional-Strength-Training in das Angebot von Fitnessstudios stellt eine zukunftsweisende Möglichkeit dar, Mitglieder sowohl physisch als auch psychisch zu fördern. Mit einer Kombination aus wissenschaftlich fundierten Trainingsmethoden, einer starken Gemeinschaft und einem klaren Fokus auf individuelle Leistungssteigerung bietet dieses Konzept eine nachhaltige Lösung für Fitnessstudios, die auf langfristige Mitgliederbindung setzen möchten. Es zeigt sich, dass der Spassfaktor, gepaart mit effektiven Ergebnissen, ein Schlüssel zu erfolgreichem und motivierendem Training ist. Functional Strength ist daher weit mehr als nur ein Trend – es ist die Antwort auf die Bedürfnisse einer neuen Generation von Fitnessbegeisterten.

Maddalena Boccella
Die Les Mills National Trainerin ist seit 2016 als Dozentin an der SAFS tätig. Die Sekundarlehrerin und ehemalige Fussballerin begeistert ihre Teilnehmenden und Mitmenschen im Sport durch ihre offene, positive und humorvolle Art. Neben den LES MILLS Programmen ist sie auch auf der Functional-Trainingsfläche anzutreffen.

Literaturliste

ABC Fitness. (2023). The Gen Z Fitness Consumer. The Complete Guide. Verfügbar unter https://abcfitness.com/wp-content/uploads/Gen-Z-ProfileV2-41.pdf

Bryce, J. (2025). No pain, all gain: The mood-boosting strength program with guaranteed results. Verfügbar unter https://www.lesmills.com/clubs-and-facilities/research-insights/research/no-pain-all-gain-the-mood-boosting-strength-program-with-guaranteed-results/

Eisner, M., Elder, C., Elder, A. & Kelly, C. (2014). Collegiate athletes' perceptions of the importance of strength and conditioning coaches and their contribution to increased athletic performance. Journal of Athletic Enhancement. 3.

Les Mills International. (2023). Gen Z Fitness: Cracking the Code. Verfügbar unter https://www.lesmills.com/us/gen-fit-training/

Fotos: Les Mills Marketing Central | SAFS

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

Experte Bewegungs- und Gesundheitsförderung

mit eidg. Diplom

JETZT STARTEN

safs.com

Infos & Anmeldung

Mit der SAFS zum Experten für Gesundheit

„Gesundheit ist die Basis für alles“

Gesundheit ist unser wertvollstes Gut – doch wie kann man sie aktiv erhalten? Aaron Müller hat sich genau dieser Frage verschrieben. Mit seiner langjährigen Erfahrung als Personal Trainer und seiner Spezialisierung auf Zivilisationskrankheiten wie Rückenschmerzen, Bluthochdruck und Diabetes hilft er seinen Kunden dabei, ein aktiveres und beschwerdefreies Leben zu führen.

FITNESS TRIBUNE: Lieber Aaron, wie hat dein Weg in die Fitnessbranche begonnen?

Aaron Müller: Mein Einstieg in die Fitnessbranche begann vor 14 Jahren, als ich mit 18 Jahren mein erstes Personal Training absolvierte. In diesem Moment wurde mir klar, welch unglaubliches Potenzial unser Körper hat und was mit gezieltem Training möglich ist. Diese Faszination liess mich nicht mehr los.

Noch während meiner Berufslehre als Elektroinstallateur EFZ absolvierte ich meine erste Ausbildung zum „Fitness Betreuer“ an der SAFS. Es folgten weitere Fortbildungen und Diplome, bis ich schliesslich den Schritt in die Selbstständigkeit wagte. Mit der Gründung der ONE MORE GmbH habe ich meine Leidenschaft zum Beruf gemacht. Der Name ist dabei Programm: „ONE MORE“ steht für den zusätzlichen Schritt, die eine Wiederholung mehr, den konstanten Fortschritt. Unser Team ist stetig gewachsen – heute sind wir sechs Spezialisten aus verschiedenen Bereichen, die Menschen dabei unterstützen, ihre Gesundheit aktiv zu verbessern.

Was fasziniert dich an der Arbeit als Personal Trainer am meisten?

Das Schönste daran ist, dass ich meinen Kunden ein Stück Lebensqualität zurückgeben kann – oft mit minimalem Aufwand. Zu sehen, wie sich ihr gesamtes Leben positiv verändert und ihre Lebensqualität förmlich explodiert, fasziniert mich jeden Tag aufs Neue.

Besonders erfüllend ist es, wenn Menschen, die jahrelang unter Beschwerden litten, endlich schmerzfrei sind. Wenn Bluthochdruckpatienten nach wenigen Monaten ihre Medikamentendosis reduzieren oder sogar ganz absetzen können, weil sich ihr Blutdruck stabilisiert hat. Oder wenn jemand, der sich jahrelang eingeschränkt fühlte, wieder voller Energie durchs Leben geht.

Es begeistert mich so sehr, dass ich jedem erzählen möchte, welch unglaubliche Wirkung gezielte Bewegung und Ernährung haben können.

Foto: Dedicated Sports GmbH

Warum hast du dich auf Zivilisationskrankheiten wie Rückenschmerzen, Bluthochdruck und Diabetes spezialisiert?
Da zitiere ich gern Arthur Schopenhauer: „Gesundheit ist zwar nicht alles, aber ohne Gesundheit ist alles nichts." Ein volles Bankkonto und grosse Träume bringen nichts, wenn der eigene Körper nicht mitmacht. Mich erfüllt es mehr, jemandem wieder schmerzfreies Gehen zu ermöglichen, als nur optische Ziele zu verfolgen. Wir werden immer älter, und Zivilisationskrankheiten nehmen stetig zu. Es gibt keine Pille, die echte Gesundheit erzeugt – aber Strategien für Bewegung und Ernährung, die genau das bewirken. Meine Mission ist es, meiner Kundschaft zu zeigen, wie sie ihre Gesundheit nachhaltig selbst in die Hand nehmen kann.

Deine Ausbildung zum „Spezialisten für Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis" war sicherlich anspruchsvoll. Welche Erfahrungen hast du in dieser Zeit gemacht?
Eigentlich hatte ich nie geplant, diesen Abschluss zu machen. Ich hatte zwar alle erforderlichen Diplom-Ausbildungen bei der SAFS absolviert, aber die Modulprüfungen immer vor mir hergeschoben. Als wir während Corona unser Studio schliessen mussten, nutzte ich die Gelegenheit, um die Prüfungen nachzuholen. 2022 schloss ich die Prüfung zum „Spezialisten für Bewegungs- und Gesundheitsförderung" mit Auszeichnung ab. Rückblickend war das genau das Richtige – nicht nur für mich, sondern auch für mein Team.

Wie sieht ein typischer Arbeitstag bei dir aus?
Mein Tag startet um 5.45 Uhr mit Büroarbeiten, bevor ich ab 6.00 Uhr die ersten Personal Trainings durchführe – meist bis etwa 11.00 Uhr. Danach nehme ich mir bewusst eine lange Pause für mein eigenes Powerlifting-Training, Mittagessen mit der Familie und einen kurze Pause. Ab 15.00 Uhr geht es weiter mit Personal Trainings, bis mein Arbeitstag um 21.00 Uhr endet.

Jede Trainingseinheit beginnt mit einem kurzen Gespräch über die Gemütsverfassung und das Wohlbefinden des Kunden, denn das Training soll nicht nur körperlich, sondern auch mental den besten Effekt haben. Danach folgt das Aufwärmen und das eigentliche Training. Dieses basiert auf einem vorbereiteten Plan, den wir je nach Tagesform und aktueller Leistungsfähigkeit erstellen. So holen wir aus jeder Einheit das Maximum heraus. Nach dem Hauptteil folgt ein individuelles Cool-down. Mir ist es wichtig, dass sich unsere Kunden wohlfühlen. Wir bieten nicht nur ein Training, sondern auch Raum für Austausch und Wohlbefinden. Denn wahre Gesundheit geht über den Körper hinaus – fit, gesund und leistungsfähig zu sein, bedeutet ganzheitliches Wohlbefinden.

Warum hast du dich entschieden, noch einen Schritt weiterzugehen und die Ausbildung zum „Experten für Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Diplom" zu absolvieren?
Die Fitness- und Gesundheitsbranche entwickelt sich rasant weiter – deshalb ist es für mich essenziell, stets am Puls der Zeit zu bleiben und mich kontinuierlich fortzubilden. Stillstand ist Rückschritt – nicht nur für den Körper, sondern auch im beruflichen Kontext.

Diese Ausbildung hat mich bisher insbesondere im Bereich Unternehmensführung enorm weitergebracht. Ich habe neue Controlling-Tools integriert, die unser Unternehmen effizienter machen und das Kundenerlebnis noch weiter verbessern. Dadurch haben unsere Trainer jetzt mehr Zeit für das, was wirklich zählt: die bestmögliche Betreuung unserer Kunden.

Welche langfristigen Ziele verfolgst du in der Fitnessbranche? Gibt es bestimmte Projekte oder Visionen, die du umsetzen möchtest?
Ein grosses Anliegen ist mir die enge Zusammenarbeit mit anderen Fachbereichen, insbesondere mit medizinischem Fachpersonal. Gesundheit braucht einen ganzheitlichen Ansatz. Patientinnen und Patienten profitieren enorm, wenn Prävention, Rehabilitation und Training optimal aufeinander abgestimmt sind. Ich arbeite daran, diese interdisziplinäre Vernetzung weiter auszubauen.

Zudem liegt mir die Wissensvermittlung am Herzen. Viele wissen nicht, wie wenig es braucht, um die Lebensqualität nachhaltig zu verbessern. Bewegung, Ernährung und ein bewusster Lebensstil – kleine Veränderungen haben oft grosse Wirkung. Anfang des Jahres habe ich mit einem Mitarbeiter den Podcast „NACHHALTIG STARCH" ins Leben gerufen. Hier sprechen wir über alltagstaugliche Strategien für mehr Gesundheit, Leistungsfähigkeit und Wohlbefinden.

Langfristig möchte ich noch mehr Menschen erreichen – sei es durch Vorträge, Workshops oder digitale Inhalte. Mein Ziel ist es, so viele Menschen wie möglich zu motivieren, selbst aktiv zu werden und Verantwortung für ihre Gesundheit zu übernehmen.

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.

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

„Die ‚fitnesscommunity.ch' ist mein Herzensprojekt"

Dual Studierende mit Liebe für Fitness

Sandra Paradiso ist 48 Jahre, dreifache Mutter und kann es einfach nicht lassen, immer wieder Neues anzupacken: Gerade absolviert sie ein duales Studium B. A. Fitnessökonomie an der SAFS Hochschule. Zudem engagiert sie sich in ihrer eigenen „fitnesscommunity.ch", einem kleinen gerätelosen Fitnessstudio in Zürich, in dem sie Menschen für einen aktiven und gesunden Lebensstil begeistert.

FITNESS TRIBUNE: Warum hast du dich für das duale Studium zum Bachelor of Arts Fitnessökonomie an der SAFS Hochschule entschieden?
Sandra Paradiso: Ich bin seit jeher ein Fan von dualen Ausbildungskonzepten. Auch in der Vergangenheit habe ich diese Form der praxisorientierten Aus- und Weiterbildung immer bevorzugt, weil man so meiner Meinung nach den grössten Nutzen daraus zieht. Ich bin schon lange fitnessbegeistert und als ich dann das neue Studium zum Bachelor Fitnessökonomie entdeckt habe, das meine Leidenschaft Fitness mit einer soliden wirtschaftlichen Ausbildung kombiniert, hat es mich sofort gepackt.

Wie erlebst du das Studium bisher?
Es ist toll! Ich bin ja schon ein wenig älter und stehe mitten im Leben. Ich habe drei Kinder. Das bedeutet, ich brauche ein Studium, bei dem ich flexibel bin und die Lernzeiten individuell in meinen Alltag integrieren kann. Gleichzeitig möchte ich kein theorielastiges Studium, sondern etwas für die Praxis lernen, was ich auch direkt umsetzen kann. Und genau das erlebe ich bei dem Studium an der SAFS Hochschule.

Wie findest du den Wechsel zwischen Theorie und Praxis im dualen Studium?
Die Kombination macht das Studium zum einen sehr abwechslungsreich und zum anderen steigert es den Lernerfolg. Man lernt wissenschaftliche Inhalte, die man umgehend in seine praktische Arbeit einfliessen lassen kann und dadurch vertieft sowie verfestigt. Gleichzeitig kann man die eigenen beruflichen Erfahrungen mit in die Lehrveranstaltungen einbringen und sich mit anderen Kommilitonen und den Dozenten über deren praktische Erfahrungen austauschen.

Erzähl uns gern etwas zu deiner „fitnesscommunity.ch", die du ins Leben gerufen hast.
Die „fitnesscommunity.ch" habe ich vor ungefähr drei Jahren ins Leben gerufen. Zu der Zeit habe ich verschiedene Klassen, wie TRX, Tanzen oder andere Gruppen-Workouts, besucht. Während der Corona-Zeit wurden diese Angebote immer weniger und viele haben nach der Lockerung der Massnahmen nicht wieder mit ihren Lektionen angefangen. Die Online-Trainingsangebote waren natürlich eine Notlösung, aber mir hat eben die Gemeinschaft gefehlt. Also habe ich selbst die „fitnesscommunity.ch" gegründet. Dabei ging es mir explizit um das Community-Building, also die Gemeinschaft und den Zusammenhalt. Mein Claim ist ja auch „Wieso allein trainieren, wenn es gemeinsam so viel mehr Spass macht?". Deshalb gab es bei der Suche nach einer Location auch eine zwingende Anforderung an den Standort: Dass es in direkter Umgebung Möglichkeiten wie Cafés, Bars oder Restaurants gibt, um nach dem gemeinsamen Training noch zusammenzukommen und Zeit miteinander zu verbringen.

Welche neuen Fähigkeiten oder Kenntnisse hast du bisher im Studium dazugewonnen?
Du lernst, dich zu organisieren und zu strukturieren. Als drei-

Fotos: Sandra Paradiso

fache berufstätige Mutter musst du das sowieso beherrschen, aber im Studium lernst du, systematisch Konzepte zu entwickeln, eine Organisation aufzubauen und Abläufe optimiert zu gestalten. Das kannst du in einem Unternehmen anwenden, aber natürlich auch auf deine eigene Situation übertragen.

Wie organisierst du dich, um Studium, Arbeit, Familie und die „fitnesscommunity.ch" in Balance zu halten?
Ein grosser Vorteil für mich ist natürlich, dass Arbeitsplatz, Studium und „fitnesscommunity.ch" an einem Ort sind. Das macht es einfacher für mich. Hinzu kommt die grosse Flexibilität durch das selbstgesteuerte Fernstudium und die kompakten Lehrveranstaltungen. Das lässt sich sehr gut bewerkstelligen – auch mit Familie und Community. Die Marketingtätigkeit und die Arbeit in der „fitnesscommunity.ch" passen thematisch super zu den Inhalten des Studiums. So ergänzt sich alles miteinander und jeder Bereich profitiert von dem anderen.

Im Studium kommst du auch mit deutlich jüngeren Kommilitonen zusammen. Empfindest du das als Bereicherung für beide Seiten?
Absolut! Es freut mich enorm, wenn ich sehe, dass sich junge Fach- und Führungskräfte für die Branche entwickeln. Sie können sicherlich von meiner Erfahrung profitieren, aber auch umgekehrt lerne ich sehr viel darüber, was in der Branche gerade so angesagt ist und worauf die jungen Leute Wert legen. Ich finde den Austausch zwischen den Kommilitonen spannend und bin sehr froh darüber, dass diesem Aspekt seitens der SAFS Hochschule auch genügend Raum gegeben wird.

Gibt es einen bestimmten Bereich in der Fitnessbranche, in dem du dich weiterentwickeln möchtest?
Mein Fokus liegt in erster Linie auf dem Studium. Hier kann ich meine trainingswissenschaftlichen und ökonomischen Kompetenzen weiter ausbauen. Zusätzlich möchte ich mich im Bereich Gruppenfitness, insbesondere in den LES MILLS Programmen weiterbilden, da gerade dort der Community-gedanke besonders grossgeschrieben wird.

Was würdest du zukünftigen dual Studierenden empfehlen, die sich für diesen Weg interessieren?
Informiert euch zunächst über die verschiedenen Studiengänge, die angeboten werden. Hier kann jeder für sich entscheiden, ob er den Fokus mehr auf die ökonomischen oder auf die trainingswissenschaftlichen Aspekte legen möchte. ■

Jetzt in die akademische Zukunft starten!
Sie möchten mehr über das Studienangebot der SAFS Hochschule erfahren oder wünschen sich eine individuelle Beratung?

Rufen Sie uns gern an unter Tel.: +41 44 404 80 20. Wir sind montags bis freitags zwischen 8.00 und 17.00 Uhr für Sie erreichbar. Unter www.safs-hochschule.ch/kontakt können Sie auch eine Rückrufbitte hinterlassen und Infomaterial anfordern.

Ob als potenzieller Ausbildungsbetrieb oder Studieninteressierter – wir stehen Ihnen bei all Ihren Fragen zur Seite.

www.safs-hochschule.ch

SAFS HOCHSCHULE
für Bewegungs- und Gesundheitsmanagement

Mehr als „nur“ ein Fitnesscenter

Ein Ort, an dem Gemeinschaft gelebt wird

Text: Moritz Scheidel

Das GYYM Basel scheint weit mehr als nur ein Ort zum Trainieren zu sein. Dem Inhaber Alessandro Biassoni Schmitz ist es gelungen, eine Atmosphäre zu schaffen, in der Menschen aller Generationen nicht nur trainieren, sondern sich auch austauschen, motivieren und wohlfühlen – sei es in den über 300 Gruppenkursen oder bei den zahlreichen Events. Ja, das Fitnesscenter ist ein Ort, an dem Gemeinschaft gelebt wird. Ein Gespräch mit dem jungen und charismatischen Geschäftsführer macht deutlich, wie das gelungen ist.

Foto: GYYM Basel

Alessandro Biassoni Schmitz hat viel zu erzählen – also erzählt er so wie ein unbeirrter Läufer Kilometer um Kilometer hinter sich bringt oder ein ehrgeiziger Bodybuilder immer mehr Gewichte stemmt: fokussiert, voller Energie, überzeugt von dem, was er tut. Tag für Tag. Der 31-Jährige mit dunklem Dreitagebart, hoch gegeltem Haar und einem zugänglichen Lächeln ist Mitinhaber des GYYM Basel im idyllischen Basel-Kleinhüningen. Der Name verrät bereits die Funktion seines Unternehmens und dessen Örtlichkeit – doch dahinter steckt weit mehr.

Als Student zum Geschäftsführer – in einer turbulenten Phase

Die Geschichte begann vor neun Jahren. Im GYYM Basel herrschte zu dieser Zeit Krisenstimmung. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, darunter auch Alessandro, waren alles andere als glücklich. Der Grund? „Wir hatten im Fitnesscenter eine turbulente Anfangsphase", erinnert er sich, als wäre es gestern gewesen. Statt zum damaligen Chef sei das Team bei Fragen immer wieder zu ihm gekommen. Mehr und mehr avancierte Alessandro in dieser aufgewühlten Phase zur inoffiziellen Anlaufstelle des GYYM Basel. Bis eines Tages der Inhaber mit einer entscheidenden Frage auf ihn zukam.

„Alessandro, könntest du dir nicht vorstellen, die Geschäftsleitung zu übernehmen?"

Eine Frage, die den damaligen Studenten völlig überraschte. Auch, weil Alessandro in dieser durchaus turbulenten Phase gerade einmal 22 Jahre alt war, dazu am Ende seines Studiums der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Basel. Und nun sollte ausgerechnet er Geschäftsführer werden? Chef des GYYM Basel? Auf diesen Gedanken wäre der junge Mann – bei allem Selbstbewusstsein – niemals gekommen. Zumal in dieser Lebensphase. „Ich hatte ja keinerlei Erfahrung. Geplant war nur, dass ich zwischen Bachelor und Master ein wenig im GYYM Basel aushelfe …", erklärt er. Zu diesem Zeitpunkt arbeitete Alessandro erst seit ein paar Wochen im Fitnesscenter.

Und dennoch: Nach wenigen Tagen sagte er zu – ein Sprung ins kalte Wasser. Doch statt zu zögern, „stürzte" er sich voller Tatendrang in die Herausforderung. Bereut habe er die Entscheidung nie, sagt er. Im Gegenteil.

Was der junge Chef als erste Amtshandlung unternahm? „Hm", überlegt er kurz, sagt dann: „Ich habe einfach versucht, das Team aufzubauen, Strukturen zu schaffen, das Unternehmen weiterzuentwickeln." Mit Erfolg. „Was damals entscheidend war – und heute noch ist –, ist das Team. Ich hatte keine Erfahrung, weder im Management eines Fitnessstudios noch im Sportbereich selbst. Aber der Spirit untereinander hat geholfen. Im Team haben wir einen sehr guten Job gemacht", sagt Alessandro.

Von 2000 auf 3700 Quadratmeter – mehr Raum für Gruppenfitness

Als das GYYM Basel 2016 eröffnet wurde, standen den Mitgliedern 2000 Quadratmeter zur Verfügung. Heute sind es mit 3700 Quadratmetern fast doppelt so viele. Damit ist es aktuell das grösste Fitnesscenter der Nordwestschweiz und mit 1000 bis 1500 Check-ins täglich gut besucht.

Für seine Mitglieder hat das GYYM Basel ein vielfältiges und breit gefächertes Angebot konzipiert. Im Workout-Bereich können Trainierende etwa gezielt Balance, Koordination, Kraft und Ausdauer trainieren, unterstützt von hochmodernen Fitnessgeräten und einer grossen Auswahl an Kurz- und Langhanteln. Ebenfalls im Repertoire: ein eigenes Gesundheitszentrum mit Physiotherapie, medizinischen Massagen und Kältetherapie in der Kyrosauna. Fitness und Regeneration gehen hier Hand in Hand. „Wir versuchen, alle Disziplinen oder alle Anfragen bzw. Interessen abzudecken", erklärt Alessandro seinen ganzheitlichen Ansatz. Denn frei nach dem marktwirtschaftlichen Prinzip bestimmt auch im GYYM Basel die Nachfrage das Angebot: „Wir haben sehr viele Bereiche, die wir immer wieder umstellen oder erneuern, um den Bedürfnissen unserer Community gerecht zu werden."

Besonders der Gruppenfitnessbereich sei in den vergangenen Jahren massiv ausgebaut worden, sagt der ambitionierte Teamplayer und konstatiert: „Die Räumlichkeiten haben sich hier seit 2016 verdreifacht". Bis heute halte der „Run" auf die Gruppenfitnessangebote an – ganz im Stile eines durchtrainierten Bergläufers geht es stetig steil und schnell nach oben. Über 300 Kurse im Monat hat das Fitnessstudio im Stücki Park aktuell im Portfolio: von LES MILLS Kursen über Jumping, Indoor Cycling und Zumba® bis hin zu Body-&-Mind-Kursen wie Yoga und Pilates – für jeden ist etwas dabei. Speziell ausgebildete Trainerinnen und Trainer sorgen für eine spürbare Zufriedenheit bei den Mitgliedern – und gleichzeitig auch für eine grosse Kontinuität. Immer wieder nehmen sie teil. Mittlerweile besuchen laut Alessandro knapp 20 Prozent der Mitglieder einzig die Gruppenkurse. „Wir haben viele, die lange nur Krafttraining gemacht, für sich trainiert haben, dann mal in die Kurse gekommen sind und jetzt eigentlich nur noch das machen", erzählt der Clubmanager.

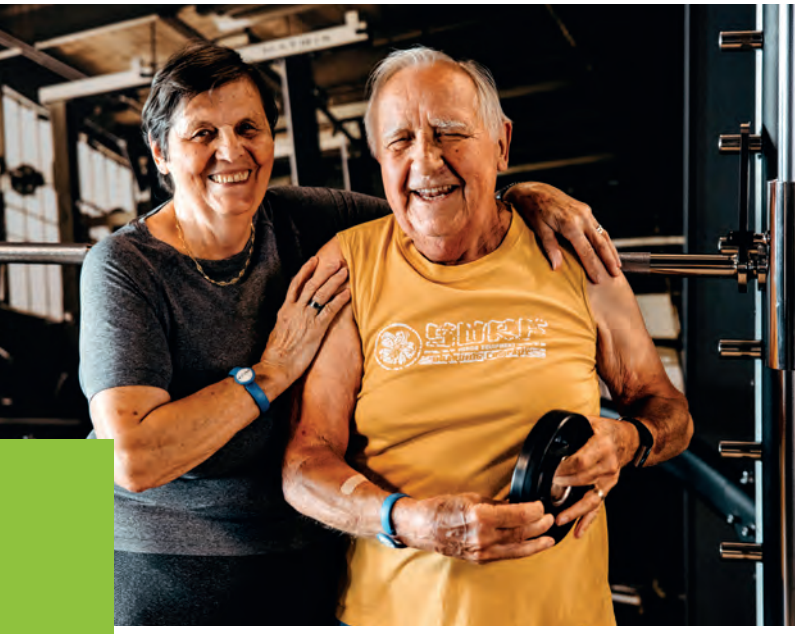
Doch wie und warum hat sich der Gruppenfitnessbereich um den zuständigen leitenden Mitarbeitenden Patrik Meissner überhaupt zum absoluten „Teilnehmermagneten" entwickelt? Wo hat diese Popularität ihren Ursprung? Alessandro muss hierfür nicht lange überlegen, schnell kommt eine Antwort: „Gerade nach Ende der Corona-Zeit haben wir festgestellt, dass die Nachfrage nach den Gruppenkursen extrem zugenommen hat, weil die Leute nicht mehr allein, sondern wieder mehr in der Gruppe trainieren wollten", erinnert er sich. Dass viele Mitglieder im GYYM Basel gern gemeinsam trainieren,

liegt aber in erster Linie am GYYM Basel selbst, das mit seiner grossen Vielfalt an Kursen absolut fesselt und begeistert.

War die Corona-Pandemie also gewissermassen der Funke, der die Begeisterung für Gruppentrainings neu entfachte, sorgt das GYYM Basel eindrucksvoll dafür, dass diese Euphorie bis heute anhält – doch nicht nur das: Mit innovativen Konzepten und einem starken Gemeinschaftsgefühl wird sie hier kontinuierlich weitergetragen.

Fokus auf die Best Ager – Fitness für alle Generationen

Eine Zielgruppe, die besonders häufig in den Gruppenkursen und auf der Trainingsfläche des GYYM Basel anzutreffen ist, sind die Best Ager, also die Altersgruppe ab 50 Jahren. Um ihnen ein optimales Trainingserlebnis zu bieten, setzt das GYYM Basel auf gezielte Angebote wie Gymnastikkurse für 50 plus, spezielle Stretching-Kurse und eine enge Verbindung zur hauseigenen Physiotherapie. Viele Physiotherapiepatienten und Best Ager bleiben dem Studio laut Alessandro langfristig erhalten, weil sie die vertraute Umgebung und die individuelle Betreuung schätzen. „Sie kennen die Trainer, sie kennen die Therapeuten – das schafft Sicherheit und Vertrauen. Einige sind schon seit der Eröffnung 2016 dabei und ‚gehören zum Inventar'. Wenn sie sich wohlfühlen, bleiben sie oft über Jahre hinweg." Der Fitnessstudioleiter resümiert: „Diese Zielgruppe vereint unsere treuesten und tollsten Kunden."



Neben dem Trainingsanspruch geht es laut dem Deutschen mit italienischen Wurzeln gerade für die ältere Generation auch darum, unter Menschen zu sein, zu quatschen oder einen Kaffee zu trinken. „Die Anforderungen sind natürlich andere: Die Älteren brauchen vielleicht ein bisschen mehr Aufmerksamkeit, wollen mehr abgeholt und betreut werden", beobachtet Alessandro. Stichwort: Socializing. Heisst: Immer wieder führen die Senioren proaktiv Small Talk, um sich auszutauschen und mitzuteilen. Das Mitteilungsbedürfnis sei höher.

Dadurch ist das GYYM Basel für die ältere Generation weit mehr als eine „Muckibude". Es ist ein Ort für mentale Gesundheit. Damit trifft das Fitnessstudio genau den Zeitgeist der Movement Culture.

Familiäre Atmosphäre und ein eingeschworenes Team

Was Alessandro ganz besonders freut? Immer wieder würden Alt und Jung zusammen trainieren. „Gerade dann entsteht eine tolle Atmosphäre", frohlockt er. Die Community sei nun einmal lebendig, divers und offen. „Das macht das GYYM Basel

Teamwork. Gemeinschaft. Zusammenhalt.

Fotos: GYYM Basel

aus." Spätestens hier kristallisiert sich heraus: So rasant und speditiv die Entwicklung im GYYM Basel auch sein mag, so traditionell und ursprünglich bleibt es im Umgang mit den Trainierenden. Das Fitnesscenter hat sich seine familiäre Atmosphäre stets bewahrt. Trotz der Grösse.

Wie das gelingt? „Wir haben 362 Tage im Jahr, 18 Stunden am Tag geöffnet und es gibt ausschliesslich betreute Zeiten. Das Ganze steht und fällt mit dem Team – mit den Trainern, aber auch mit den Reinigungskräften und den Physiotherapeuten", sagt Alessandro. In diesem Moment erhebt er seine Stimme und klingt dadurch wie ein Trainer, der seine Mitglieder zu Beginn einer harten Gruppenfitnesssession so richtig einheizt und ins Bewusstsein ruft, alles, wirklich alles für die Kunden zu geben. Jeden Tag, von Montag bis Sonntag, 6.00 bis 24.00 Uhr.

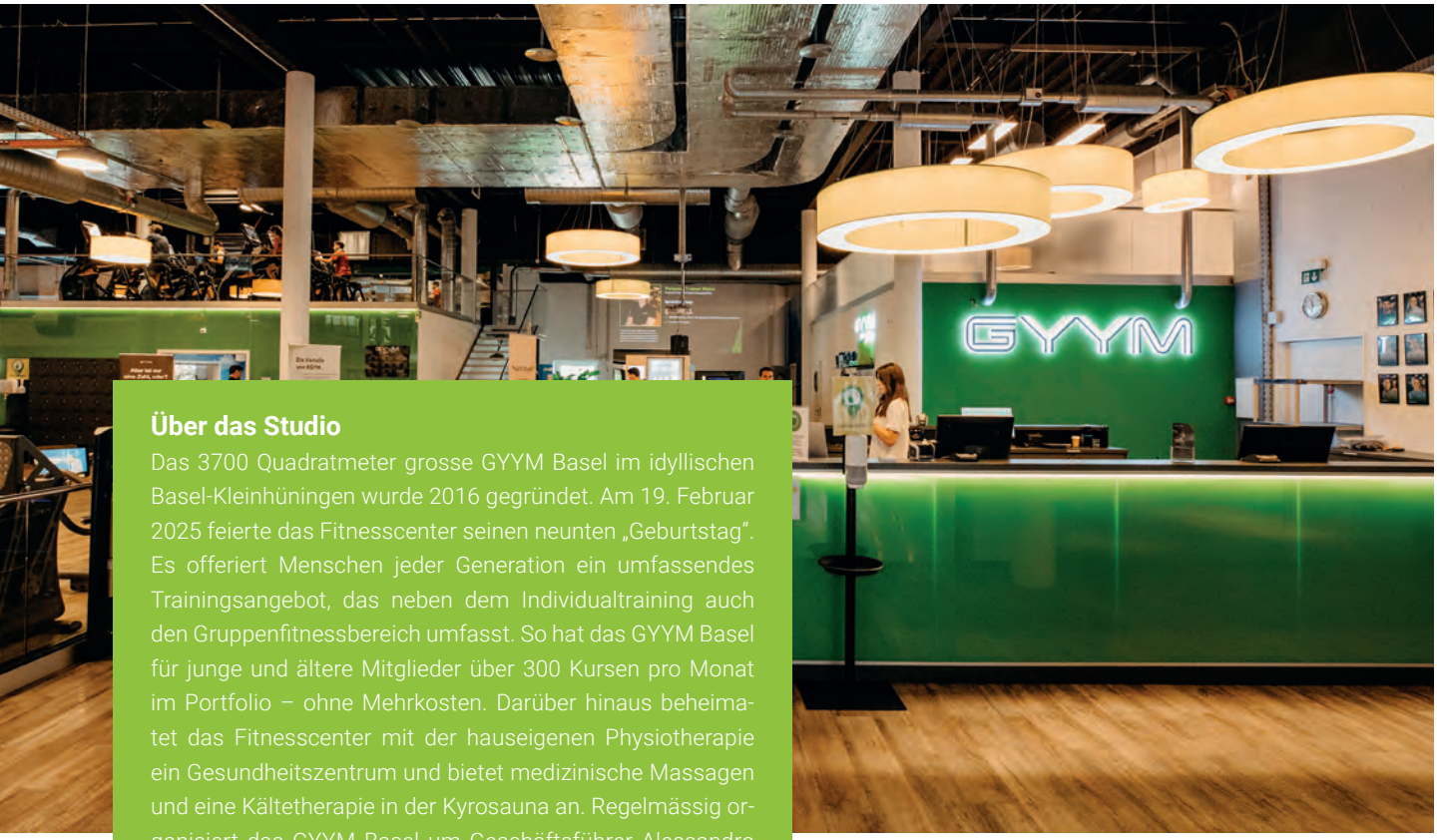
Mit 60 engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern – darunter 14 Trainerinnen und Trainer, fünf Physiotherapeuten und 30 Kursleiter – ist das GYYM Basel ein Ort, an dem Teamwork, Gemeinschaft und Zusammenhalt nicht nur Schlagworte sind, sondern täglich gelebt werden.

Immer wieder spricht Alessandro diese Themen an, fast mantraartig: Teamwork. Gemeinschaft. Zusammenhalt. „Ich vergleiche es gern mit einer Fussballmannschaft, dort hast du elf Individualisten, alle sind die besten in ihrem Bereich, aber es funktioniert nur, wenn sie als Team arbeiten", betont er. „Wir haben zum Glück eine sehr niedrige Fluktuation, unser Trainerteam arbeitet schon sehr lange zusammen", verkündet er sichtlich stolz. Davon profitieren die Mitglieder. Und „um die geht es". Freilich.

Es ist sicherlich keine revolutionäre Erkenntnis, da der Satz „Es geht um die Mitglieder" wohl in jedem Fitnesscenter als Claim taugen würde – und doch beschreibt er nur zu gut die Erfolgsformel des GYYM Basel: Gut ausgebildete Fachkräfte mit hoher sozialer Kompetenz und einem guten Zusammenhalt erhöhen die Wahrscheinlichkeit auf zufriedene Mitglieder.

Viele Events und ein „Ereignis für die Bücher"

Apropos Zusammenhalt: Immer wieder veranstaltet das Fitnesscenter im Basler Stücki Park Events für die Community. Allesamt klug promotet auf Social Media, etwa auf Instagram. „Tag der Komplimente", „International Pizza Day", „Valentinstag-Special" oder „Weekend Specials Fit February" – die Crew um Alessandro hat stets neue Ideen.



Über das Studio

Das 3700 Quadratmeter grosse GYYM Basel im idyllischen Basel-Kleinhüningen wurde 2016 gegründet. Am 19. Februar 2025 feierte das Fitnesscenter seinen neunten „Geburtstag". Es offeriert Menschen jeder Generation ein umfassendes Trainingsangebot, das neben dem Individualtraining auch den Gruppenfitnessbereich umfasst. So hat das GYYM Basel für junge und ältere Mitglieder über 300 Kursen pro Monat im Portfolio – ohne Mehrkosten. Darüber hinaus beheimatet das Fitnesscenter mit der hauseigenen Physiotherapie ein Gesundheitszentrum und bietet medizinische Massagen und eine Kältetherapie in der Kyrosauna an. Regelmässig organisiert das GYYM Basel um Geschäftsführer Alessandro Biassoni Schmitz auch Community-Events und feiert damit tolle Erfolge.

www.gyym.ch

Alessandro Biassoni Schmitz

Alessandro Biassoni Schmitz sammelte gerade seine ersten Erfahrungen in der Fitnessbranche, als ihn der Inhaber und das Team 2016 fragten, ob er denn nicht die Geschäftsleitung des GYYM Basel übernehmen wolle. Eine Idee, die für Alessandro ziemlich überraschend kam. Zu diesem Zeitpunkt studierte er noch Wirtschaftswissenschaften an der Universität Basel und jobbte nur gelegentlich im Fitnesscenter in Basel-Kleinhüningen. Doch die Entscheidung, „das Zepter in die Hand zu nehmen", erwies sich im Rückblick als richtig. Heute ist er Chef von 60 Mitarbeitenden und geht in seiner Aufgabe voll auf. Seit Alessandro die Geschicke des GYYM Basel verantwortet, hat sich nicht nur die Trainingsfläche von 2000 auf 3700 Quadratmeter vergrössert, auch das Angebot im Gruppenfitnessbereich stieg deutlich. Alessandro bezeichnet sich selbst als echten Teamplayer und hat diesen Charakterzug längst in das GYYM Basel implementiert.

Ein Beispiel: Frühherbst 2024, 28. und 29. September: Das GYYM Basel veranstaltet das „GYYM x Les Mills Release Event" mit der enormen Zahl von 500 Teilnehmenden aus mehreren Ländern, die meisten sind bekannte Gesichter aus der GYYM-Basel-Community. Internationale Les Mills Instruktoren aus Deutschland, England und aus Frankreich sind zu Besuch in der Schweiz. „Normalerweise stehen diese Trainer auf den grössten Bühnen der Welt – und jetzt haben wir sie nach Basel geholt, um etwas komplett Eigenes auf die Beine zu stellen", kontextualisiert Alessandro begeistert – ein weiterer Beleg für die hohe Identifikation und Motivation innerhalb der Community. Er lächelt, so wie er es während des gesamten Gesprächs tut, doch in diesem Moment noch ein wenig mehr.

Die Atmosphäre und die Musik: energiegeladen, elektrisierend, voller Power. Ein enthusiastisches Fazit, das auch im Nachbericht auf der Website des Fitnesscenters mitschwingt. Darin steht etwa: „Es war wirklich ein Ereignis für die Bücher, und wir hätten es ohne EUCH nicht geschafft! Die Energie, die Leidenschaft, die Power – es war absolut elektrisierend, und wir spüren immer noch den Nachbrenner!" Dahinter ein Ausrufezeichen. Es ist ein Ausrufezeichen von vielen, die das Fitnesscenter häufiger seinen Mitgliedern liefert.

Ja, würde der Duden „GYYM Basel" als eigenständigen Begriff auflisten, stünde da als Definition womöglich Folgendes: „Das GYYM Basel ist eine Wohlfühloase, in der Gemeinschaft, Fitness und unvergessliche Erlebnisse im Vordergrund stehen."

Das Team um Alessandro Biassoni Schmitz lebt das vor. Gemeinsam. Tag für Tag.

Fotos: GYYM Basel

MATRIX

STRENGTH
WITHOUT LIMITS

Weil jeder Muskel zählt – Stärke, die überzeugt!

Setzen Sie auf robuste Qualität, die jeden einzelnen Muskel ins Spiel bringt! Unsere innovativen Kraftgeräte bieten Ihnen und Ihren Mitgliedern maximale Leistung und Langlebigkeit – genau das, was Ihr Fitnessstudio braucht, um neue Maßstäbe zu setzen. Investieren Sie in maximale Performance, investieren Sie in Zukunft!

PLUS X AWARD®
ausgezeichnet als:
INNOVATIVSTE MARKE DES JAHRES 2023
www.plusxaward.de

PLUS X AWARD®
ausgezeichnet als:
INNOVATIVSTE MARKE DES JAHRES 2024
www.plusxaward.de

PLUS X AWARD®
ausgezeichnet als:
BESTE MARKE DES JAHRES 2023
www.plusxaward.de

Besuchen Sie uns auf der FIBO
» Halle 6 | Stand C43 + D56 + E42 «

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

Weltmeisterin mit 77 Jahren

„Beim Sport sind wir eine Gemeinschaft“

Text: Yvonne Albers

Margaritha Dähler-Stettler ist Grossmutter, Vereinsfunktionärin und mehrfache Leichtathletik-Weltmeisterin. Auch im Jahr 2025 wird sie bei der Hallenweltmeisterschaft der Masters in Gainsville an den Start gehen. FITNESS TRIBUNE sprach mit Margaritha Dähler-Stettler über die Entwicklung des Frauensports in den letzten Jahrzehnten, den Verein als zweite Familie und ihre Saisonziele.

MARGARITHA DÄHLER-STETTLER
Die passionierte Leichtathletin ist Jahrgang 1947. Sie wäre gern Fussballerin geworden, aber „zu ihrer Zeit“ war das für Mädchen keine Option. Sie fand ihren Weg in die Leichtathletik, wo sie auch ihren Mann kennenlernte, mit dem sie zwei Kinder bekam. Heute ist sie stolze Grossmutter und Leichtathletik-Weltmeisterin in der Kategorie „Frauen über 75“. Ihre Ambitionen sind nach wie vor gross und ans Aufhören denkt sie noch lange nicht.

FITNESS TRIBUNE: Frau Dähler-Stettler, wie lange machen Sie schon Leichtathletik und wie sind Sie dazu gekommen?
Margaritha Dähler-Stettler: Aktuell bin ich in meiner 62. Leichtathletiksaison! Ich bin in Wabern in der Nähe von Bern aufgewachsen und hatte als kleines Kind schon einen unglaublichen Bewegungsdrang. Ich bin einfach immer umhergerannt. Ich hatte zwei jüngere Brüder, mit denen ich ständig unterwegs war. Wir haben zusammen Fussball und Eishockey gespielt. Das hätte ich gern intensiver gemacht, aber 1963 gab es so ein Angebot für Mädchen leider noch nicht. In der Schule war ich im Sportunterricht immer die Schnellste und diejenige, die am weitesten und am höchsten gesprungen ist. In einem Sportgeschäft habe ich dann per Zufall einen Zettel gesehen, dass in einem Verein Leichtathletik für Mädchen angeboten wurde. Dort habe ich mich angemeldet und 1964 meinen ersten Wettkampf bestritten. 1966 habe ich schliesslich das Aufgebot für die Schweizer Nationalmannschaft bekommen.

Sie sind 1947 geboren und starten aktuell in der Kategorie „W75 Women“, also in der Altersklasse für Frauen ab 75 Jahren. Ab welchem Alter kann man denn bei den Masters mitmachen?
Die Masters-Kategorien fangen international ab 35 Jahren an und die Einteilung geht dann immer in Fünf-Jahres-Schritten, wobei für die Zuordnung zu einer Klasse nicht der Jahrgang zählt, sondern das Alter, das man am ersten Tag des Wettkampfs hat. Mir kann es also passieren, dass ich in zwei Jahren in Finnland während der Europameisterschaft 80 Jahre alt werde, aber noch in der Kategorie über 75 Jahre an den Start gehen muss statt in der Kategorie über 80 Jahre. Ich selbst bin 1984, mit 37 Jahren, das erste Mal bei den internationalen Meisterschaften für Senioren gestartet und habe im Fünfkampf die Bronzemedaille gewonnen. Mit der Staffel sind wir sogar einmal Weltrekord gelaufen und ich habe in den folgenden Jahren mehrere Goldmedaillen und Europa- sowie

Foto: Andy Habermacher

Weltmeistertitel geholt. Dazu muss man sagen, dass ich mit 40 Jahren in einigen Disziplinen bessere Leistungen gebracht habe als mit 20 Jahren.

Was hat sich in den vergangenen Jahrzehnten in diesem Sport geändert – aus sportlicher wie aus sozialer Sicht?
Als ich mit Leichtathletik angefangen habe, sind wir nur eine Handvoll Mädchen gewesen. Der Frauensport war zu dieser Zeit noch nicht so weit verbreitet. Es gab kaum Angebote für Mädchen oder Frauen und nur wenige Anlässe, die Frauenkategorien ausgetragen haben. Auch das öffentliche Interesse lag insbesondere auf dem Männersport. Irgendwann ist dann die Zeit gekommen, dass immer mehr Turnvereine Leichtathletik für Frauen angeboten haben. Heute gibt es zum Glück viel weniger Vorbehalte gegenüber dem Frauensport. Man hat erkannt, dass Frauen beeindruckende Leistungen bringen können und genauso hart trainieren wie die Männer. In den meisten Sportarten ist der Frauensport mittlerweile auf Augenhöhe und genauso professionell organisiert wie bei den Männern. Es ist selbstverständlich, dass auch Mädchen und Frauen sich sportlich betätigen. Zu meiner Zeit hiess es noch, dass Frauen keine längeren Strecken laufen dürfen, weil dann „sonst was" passieren würde. Ich erinnere mich noch an eine Situation in einem Fitnesscenter, wo ich oft mit einer Freundin zum Krafttraining hingegangen bin. Das mag so 25 oder 30 Jahre her sein. Jedenfalls habe ich dort Bankdrücken gemacht, zehn Wiederholungen mit 50 Kilogramm. Ein paar junge Männer haben zur gleichen Zeit trainiert und ich habe gemerkt, wie sie mich belächelt und sich etwas lustig über mich gemacht haben. Ich habe dann extra die Scheiben auf der Stange gelassen und einer der Jungs ist hin und hat mit dem Gewicht gerade mal vielleicht vier oder fünf Wiederholungen geschafft. Am Ende war ich diejenige, die geschmunzelt hat. Heute sind in Fitnesscentern die Frauen genauso an den Kraftgeräten wie die Männer. Auch der allgemeine Gesundheitsaspekt von Sport ist mittlerweile den meisten bekannt.

Sie sind dem Sport sehr verbunden und haben nach der Geburt Ihrer beiden Kinder sozusagen direkt wieder mit dem Training angefangen. Was gibt Ihnen der Sport?
Durch den Sport habe ich gelernt, auf meinen Körper zu vertrauen, ihn zu verstehen und auf ihn zu hören. Bei der Geburt meines Sohnes hatte ich einen Kaiserschnitt und zwei Wochen später habe ich wieder mit dem Training angefangen. Und nach der Geburt meiner Tochter, die ebenfalls per Kaiserschnitt zur Welt kam, bin ich nach zwölf Tagen das erste Mal wieder gejoggt. Das würde ich nicht pauschal jedem empfehlen, aber ich habe es gespürt, dass das in Ordnung geht. Mit Anfang 50 kam ich nach einem Motorradunfall mit einer gerissenen Patellasehne und mit angerissenem Kreuzband, Innenband sowie Meniskus ins Spital. Es gab leider Komplikationen und es stand zur Debatte, ob sie mir den Unterschenkel amputieren müssen. Der Arzt sagte damals zu mir, dass ich mit diesem Bein sicher nicht wieder werde Leichtathletik machen können und ich Glück hätte, wenn ich überhaupt wieder damit joggen kann. Ein gutes Jahr später bin ich auf der Halleneuropameisterschaft in Bordeaux über vier Meter weit gesprungen, im 60-Meter-Hürdenlauf bin ich Dritte geworden und im Hochsprung habe ich die Goldmedaille gewonnen. Ich habe dem Arzt dann einige Jahre lang immer eine Ansichtskarte mit meinen Platzierungen geschickt. Dass ich wieder so schnell und so gut, im wahrsten Sinne des Wortes, „auf die Beine kam", lag ganz sicher auch daran, dass ich mir durch den jahrelangen Sport eine so gute Grundkonstitution aufgebaut habe.

In einem anderen Artikel sagten Sie einmal, dass Sie, obwohl Sie allein leben, sicher nie einsam sein werden. Sport hat für Sie also generell eine starke soziale Komponente – unabhängig vom Alter?
Ich habe kein Problem damit, allein zu sein und kann sehr gut Zeit mit mir selbst verbringen. Ich bin dann allein, aber nicht einsam. Ich habe viele Interessen, Handarbeiten, Basteln oder auch Handwerken. Ich schaue unglaublich gern Krimis. Ausserdem habe ich ja auch noch „Grossmutterpflichten". Irgendwie reichen mir die 24 Stunden, die ein Tag hat, nicht aus. Gleichzeitig bin ich kein introvertierter Mensch, sondern eher das Gegenteil. Der Sport ermöglicht es mir, diese Seite auszuleben und mit vielen verschiedenen Menschen regelmässig zusammenzukommen, die die gleiche Leidenschaft – die Leichtathletik – teilen. Der Sport verbindet die Menschen. Gerade bei den Masters sind wir eine kleine, eingeschworene Gemeinschaft und über die Jahre hinweg haben sich echte Freundschaften entwickelt.

Sie sind auch Vorstandsmitglied von Swiss Masters Athletics und engagieren sich ehrenamtlich im Verein. Was genau machen Sie da?
Im Vorstand bin ich mittlerweile seit ungefähr einem Jahr nicht mehr. Es ist wichtig zum richtigen Zeitpunkt auch Platz für den Nachwuchs zu machen. Neben dem Training engagiere ich mich im Verein mehr oder weniger seit Beginn an. 1968 habe ich meinen späteren Mann kennengelernt. 1972 haben wir geheiratet. Er war auch ein guter Leichtathlet, konnte aber, nachdem ihm beide Achillessehnen abgerissen waren, nicht mehr aktiv an Wettkämpfen teilnehmen. Er hat daraufhin die Trainerrolle übernommen. Ich habe ebenfalls damit angefangen, junge Mädchen zu trainieren – und die besonders talentierten hat er dann weiter begleitet.

Wir waren zusammen ein gutes Gespann und haben einige erfolgreiche Athletinnen betreut. Fast zehn Jahre lang hatte ich auch die Geschäftsleitung unseres Vereins „Gymnastische Gesellschaft Bern" (GG Bern) inne. Ich war beim Schweizerischen und beim Berner Leichtathletikverband sowie bei den Freunden der Leichtathletik aktiv, um nur ein paar Stationen zu nennen. Heute bin ich Ehrenmitglied der GG Bern und habe keine direkten Verpflichtungen mehr. Was ich allerdings nach wie vor jedes Jahr mache, ist der Wiederholungskurs für Schiedsrichter, damit ich bei Veranstaltungen im Zweifel einspringen kann, sollte das nötig sein.

Was war und ist Ihre Motivation, das zu tun?
Vereine, gerade Sportvereine, erfüllen eine Funktion für die

Gesellschaft und die Gemeinschaft. Sie sind wichtig. Und deshalb ist es auch wichtig, dass man sich dafür engagiert. In den Vereinen und Verbänden sind Menschen, die ich zum Teil seit 1964 kenne. Ich kenne ihre Geschichten und ihre Sorgen und man tauscht sich aus. Das ist wie eine zweite Familie. Auch international sieht man immer wieder bekannte Gesichter, ehemalige Konkurrentinnen, die sich jetzt ebenfalls in einer anderen Rolle im Verbandsgeschehen einbringen. Man teilt gemeinsame Erlebnisse. Ich hatte immer Freude an der Vereinsarbeit.

Durch Ihren Sport reisen Sie auch viel. Geniessen Sie es, neue Orte und neue Menschen kennenzulernen?

Oh, durch den Sport habe ich so viel von der Welt gesehen. Ich war überall in Europa und auch schon mehrmals in den USA, Japan, Südafrika, Kanada, Brasilien und in Australien. Wer weiss, ob ich diese Länder alle hätte auch ohne die Leichtathletik kennenlernen dürfen. Ich bin sehr weltoffen und liebe es, Menschen aus allen Kulturen und verschiedenen Generationen zu begegnen. Mein persönliches Highlight war San Francisco. Es war seit 1968 einer meiner Träume, dort einmal hinzureisen und mit der Weltmeisterschaft in Sacramento 2011 konnte ich mir diesen Traum dann endlich erfüllen.

Bei der letzten Masters-WM in Göteborg hat das Schweizer Team insgesamt neun Medaillen abgeräumt, darunter auch zwei Goldmedaillen, von denen Sie eine im Weitsprung gewannen. Ausserdem holten Sie noch zwei Silbermedaillen im Dreisprung und im Siebenkampf und eine Bronzemedaille über 200 Meter Hürden. Wie ist das Gefühl, bei so einem grossen Event so erfolgreich zu sein?

Ja, das ist schon ein ganz tolles und sehr spezielles Gefühl. Als ich da mit Gold ganz oben auf dem Treppchen stand und die Schweizer Nationalhymne gespielt wurde, war ich enorm stolz und das war ein Gänsehautmoment. Ich hatte auch ein paar Freudentränchen in den Augen. Vor allem aber ging es mir um die gute Leistung, die ich gebracht habe. Viele können das unter Umständen nicht so einschätzen, aber ich schon. Wenn das dann obendrauf auch noch mit der Goldmedaille belohnt wird, ist es umso schöner.

Wie oft pro Woche trainieren Sie und wie sieht Ihr Trainingsprogramm konkret aus?

Zwei bis drei Mal pro Woche gehe ich zum Hammerwerfen. Einmal pro Woche treffe ich mich beim Lauftreff mit einer Gruppe von Frauen in meinem Alter und wir laufen gemeinsam eine Strecke von circa fünf Kilometern. Hier ist mir besonders der soziale Kontakt wichtig, weniger die Leistungssteigerung. Seit ca. sechs Wochen habe ich noch

Fotos: Andy Habermacher | ShaggysPhotos.com

ein Sprinttraining mit in mein Programm aufgenommen. Wenn es die Zeit erlaubt, mache ich noch ein ergänzendes Krafttraining.

Vielleicht denken viele ältere Menschen, dass sie nicht einfach zu einem Leichtathletikverein gehen können und dass sie dort eher „schief angeschaut" würden. Was würden Sie diesen Menschen sagen?
Ich erhalte noch recht häufig Anrufe oder E-Mails von Menschen, so ungefähr ab 55 Jahren, die mich fragen, wo sie Leichtathletik machen können. Tatsächlich ist das leider recht schwierig. Da gibt es nur wenige spezifische Angebote von Vereinen und deswegen trainieren die meisten für sich allein. Das wäre auch mein Appell an die Vereine, hier ein grösseres Angebot zu schaffen.

Es muss ja auch nicht unbedingt Leichtathletik sein. Man könnte auch ein angeleitetes Training im Fitnesscenter machen. Was wäre Ihre Empfehlung für Menschen, die schon lange keinen Sport mehr gemacht haben? Wie schaffen Sie den Einstieg und finden auch vielleicht Anschluss?
Die Hauptsache ist, man bleibt in Bewegung. „Wer rastet, der rostet!". Tatsächlich hat eine Freundin von mir vor Kurzem eine Mitgliedschaft in einem Fitnesscenter gewonnen und geht dort jetzt regelmässig hin. Mittlerweile ist auch ihr Mann Mitglied dort. Eine solide Muskelsubstanz und eine gute Koordination sind enorm wichtig und je älter man wird, umso grösser ist die Bedeutung für die Gesundheit.

Worauf müssen aus Ihrer Sicht als Seniorin und alleinstehende Frau Fitnesscenterbetreiber achten, damit sich ältere Menschen angesprochen und wohlfühlen und eine richtige Gemeinschaft entstehen kann?
Zunächst einmal ist Aufklärungsarbeit wichtig. Je früher man mit Sport und auch mit Krafttraining anfängt, desto besser. Trotzdem ist es nie zu spät, um damit anzufangen. Das ist, glaube ich, vielen nicht bewusst. Die Fitnesscenter brauchen gut und vielleicht sogar speziell für die Bedürfnisse älterer Zielgruppen ausgebildete Trainerinnen und Trainer, die sich ausreichend Zeit für die Kunden nehmen, um ihnen alles zu erklären und sie zu begleiten. Vielleicht wäre es auch eine Idee, bestimmte Zeitfenster anzubieten, speziell für die Betreuung von Älteren. Dann begegnen sich gleichaltrige Menschen und verlieren ein wenig die Scheu.

Richten wir den Blick in die Zukunft. Wie sieht Ihre Saisonplanung für 2025 aus?
In zwei Wochen reise ich nach Gainsville (Florida) zu den Hallenweltmeisterschaften, die ab dem 23. März dort stattfinden. Ich werde in insgesamt sechs Disziplinen an den Start gehen und ich habe nicht vor, ohne Medaillen wieder nach Hause zu kommen. Ich fliege zunächst nach Atlanta zu meiner langjährigen Freundin, die ebenfalls teilnehmen wird. Wir werden dann gemeinsam mit ihrem Auto die rund 500 Kilometer nach Gainsville zur Meisterschaft fahren. Auch das wird sicherlich wieder ein aufregendes Abenteuer.

Mit Ihrem Selbstbewusstsein und Ihrer aktiven Lebensart sind Sie für viele sicherlich ein Vorbild. Was würden Sie den Menschen gern mit auf den Weg geben?
Der eigene Körper ist wertvoll. Schaut nach euch! Sport und Bewegung sollten wie auch das Zähneputzen zur regelmässigen Routine gehören. Es muss kein Leistungssport sein. Aber trainieren und sich dabei auch fordern, ist wichtig. Jeder ist für sich selbst verantwortlich. ■

HealthEXPO 2025 in Basel

Besucherrekord und „starkes Zeichen für Prävention“

Text: Moritz Scheidel

Die St. Jakobshalle in Basel wurde Ende Februar erneut zum Epizentrum der Schweizer Gesundheits- und Fitnessszene. Bei der dritten Ausgabe der HealthEXPO, dem Gesundheitserlebnistag der Schweiz, erlebten über 15 000 Besucherinnen und Besucher ein Event, das in mehrfacher Hinsicht neue Massstäbe setzte.

Es war kurz vor 17 Uhr, als der Veranstalter Alexander Huser ein erstes Fazit über die dritte Auflage der HealthEXPO zog. „Es lief alles reibungslos“, resümierte er mit einem Lächeln. Ein ganzes Jahr lang hatte er sich mit seinem Team akribisch auf diesen Samstag, den 22. Februar 2025, vorbereitet – „363 Tage“, wie er betonte. Nun wich die Anspannung spürbar einem wohligen Glücksgefühl.

HealthEXPO 2025 – ein voller Erfolg

Mit 15 300 Besucherinnen und Besuchern stellte die HealthEXPO einen neuen Rekord auf – mehr als dreimal so viele wie zur Premiere im Jahr 2023 (knapp 5000) und rund 3000 mehr als im Vorjahr (12 300). Damit unterstrich der mittlerweile etablierte Gesundheitserlebnistag eindrucksvoll seinen Stellenwert als bedeutendste Plattform für Fitness, Prävention und Wohlbefinden in der Schweiz.

Als gegen 10 Uhr morgens die Türen zur dritten HealthEXPO geöffnet wurden, hatte sich die 20 000 Quadratmeter grosse St. Jakobshalle sofort gefüllt. Besucherinnen und Besucher, darunter Fachvertreter und Endverbraucher, strömten fortan durch die Gänge, blieben stehen, probierten aus, fragten nach, immer wieder auf der Suche nach neuen Erkenntnissen, Ideen, Inspirationen. Interessiert lauschten sie den Fachvorträgen

Fotos: Eduard - Foto | Fitness-Experte AG

BASEL HEALTH EXPO

von Expertinnen und Experten, etwa über „Mental Health", inspizierten u. a. die Sonderausstellung zum Thema „Healthy Food" und nahmen motiviert an Yoga-Sessions oder LES MILLS Workouts teil. Ja, trotz des Trubels wirkte an diesem Feiertag, der die Gesundheit zelebrierte, nichts gehetzt oder angestrengt. Im Gegenteil.

Viel geboten und ein Zeichen gesetzt

Insgesamt präsentierten in Basel 102 Austeller interessierten Besuchern ihre Produkte und Dienstleistungen. Auch mit dabei? Der Fitnessgerätehersteller Technogym, der Medizintechnikhersteller InBody oder das Bildungsinstitut SAFS, das über Weiterbildungsmöglichkeiten informierte. Und auch die FITNESS TRIBUNE war mit einem vierköpfigen Team vertreten.

Was für viele Besucherinnen und Besucher offenbar ein Highlight war: die kostenlose und professionelle Gesundheitsvorsorge, der man sich unterziehen konnte. Am Ende des Tages hatten 4000 Gäste diese Möglichkeit genutzt. Einen internen Rekord stelle hierbei die Stiftung Varifo auf, die mit über 600 Arterienalter-Check-ups ein „starkes Zeichen für mehr Wohlbefinden und Prävention" setzte, wie es auf der Facebookseite der HealthEXPO heisst. Das dort lancierte Fazit zum Event verblüfft dann auch mitnichten: „Ein voller Erfolg." ■

Fortsetzung folgt im Jahr 2026

Bereits jetzt freut sich Alexander Huser aufs nächste Jahr, wenn zum vierten Mal gesundheitsbewusste Gäste, Fachpublikum und Aussteller in der Basler St. Jakobshalle zur HealthEXPO zusammenkommen. Interessierte Unternehmen können sich bereits jetzt für eine Standfläche anmelden – Kontaktaufnahme ist per E-Mail an welcome@healthexpo.ch möglich.

Von der Langhantel in die „Cardiomühle“

MEIN ERSTES HYROX®-ABENTEUER

Text: Yvonne Albers

Angebote wie CrossFit® und Hyrox® erfreuen sich zunehmender Beliebtheit. Viele schätzen die Challenge, die mit diesen Trainingsformen verbunden ist. Nach Städten wie Paris, Stockholm und Las Vegas fand am 8. und 9. Februar 2025 in St. Gallen das erste Hyrox®-Event der Schweiz statt – und ich war eine der insgesamt über 5000 Athletinnen und Athleten, die an den Start gingen.

Ich bin Yvonne Albers, Teil des Redaktionsteams der FITNESS TRIBUNE, und Krafttraining ist mein Ding! Squats, Deadlifts, Bankdrücken – in „meinem“ Gym in Zürich lebe ich für die Langhantel. Aber Rennen? Ganz sicher nicht! Mein Verhältnis dazu lässt sich mit einer toxischen Beziehung vergleichen: Ich tue es widerwillig, es macht mir keinen Spass, trotzdem mache ich es immer mal wieder. Und jedes Mal aufs Neue bereue ich es. Auch mein Körper straft mich anschliessend, beleidigt, mit Schmerzen und gibt mir klar zu verstehen: „Tu mir das nie wieder an!“

Sonnenklar also, dass die Antwort „Nein, auf gar keinen Fall!“ lauten würde, als meine Mädels von der Swiss Academy of Fitness & Sports (SAFS) abends bei einem gemütlichen Essen mit der Idee kamen, am Hyrox® in St. Gallen teilzunehmen. Dennoch hatten wir am Tag darauf vier Tickets – irgendwie habe ich wohl doch einen Hang zu verrückten Entscheidungen. Immerhin konnte ich noch die Kategorie verhandeln und wir entschieden uns, zu viert in der „Hyrox® Team Relay Women“ zu starten.

VORBEREITUNG MIT HÜRDEN UND STOLPERSTEINEN

Mein Mann reagierte, wie er nach über 20 Jahren mit mir und der exakten Kenntnis meiner Stärken und Schwächen reagieren musste: entgeistert! Er war sich sicher, dass ich ihn „pranke“. Aber wie immer, nachdem er gemerkt hatte, dass es mir ernst war, sagte er: „Okay, dann müssen wir wohl deinen Trainingsplan anpassen.“ Die Motivation zu Beginn war hoch. Nach jedem Training wurde noch eine Laufeinheit und eine der Hyrox®-Disziplinen absolviert, die Zeiten und Fortschritte notiert und die nächsten Ziele gesetzt. Doch dann brachten die Ferien im Herbst und die Weihnachtszeit die Motivation und damit die strukturierte Vorbereitung ins Wanken. Letztlich beschloss ich, die Challenge mit reiner Willenskraft zu meistern.

DER TAG DER ABRECHNUNG: ANKUNFT IN DEN OLMLA MESSEN IN ST. GALLEN

Schon die Ankunft auf dem riesigen Messegelände in St. Gallen war beeindruckend. Selbst in warme Jacken gehüllt und mit Rucksäcken und Taschen bepackt, sehen wir bereits vor den Hallen, draussen in der Kälte, die ersten Athletinnen und Athleten Lunches machen und kurze Sprints anziehen. Im Vorraum der Halle dann geschäftiges Gewimmel und aus der Halle tönt laute Musik. Wir versuchen, einen ersten Blick in die Halle zu ergattern und sehen die Teilnehmer, die gerade am Start sind, vorbeihuschen. Aber erst einmal das Athleten-Check-in suchen. Der Warm-up-Bereich ist voll belegt, es wird gelaufen, gerudert, gestossen und gezogen. Jeder schon total fokussiert und in seinem „Tunnel“. Meine Einschüchterung nimmt zu – noch kann ich abhauen … Doch dann sind wir an der Reihe. Wir bekommen von einer sehr freundlichen und gut gelaunten Frau unser Athletenbändchen, eine Nummer auf den Unterarm geschrieben und den Sender, der anmutet wie eine Fussfessel. Also doch kein Zurück mehr.

AUSVERKAUFTE HALLE UND BESTE STIMMUNG

Die Halle ist voll, berstend voll. Wir werden in „Wellen“ eingelassen, um die Läufer nicht zu behindern. Der DJ gibt alles.

Fotos: Fitness-Experte AG

Die Besucher schreien und feuern ihre Athleten und auch alle anderen Starter an. Meine Smartwatch „meckert", dass ich einer zu hohen Dezibelzahl ausgesetzt bin – egal. Als Erstes fällt mir ein Feuerwehrmann auf, der in voller Montur, inklusive Helm, Jacke, Hose und Sicherheitsschuhen auf der Laufbahn ist. Erst denke ich, er gehört zum Sicherheitskonzept und läuft aus Spass ein kurzes Stück mit den Athleten mit. Weit gefehlt! Er absolviert die komplette Distanz mit acht Kilometern Rennen und acht Einzeldisziplinen. Respekt! Die Stimmung ist hervorragend, bei den Startern, den Judges und Helfern sowie den Besuchern. Die Energie der Halle schwappt auf mich über. Meine Aufregung steigt. Dann geht es auch schon los.

VON DER KOMFORTZONE IN DIE „LAUFHÖLLE"

Rennen und ich – das ist wie Pizza mit Ananas. Einige lieben es, andere können damit einfach nichts anfangen. Für mich persönlich ist Pizza mit Ananas ein Genuss – aber Rennen ist es eben nicht. Und trotzdem stehe ich hier, mitten in dieser riesigen Arena, umgeben von „Ausdauermaschinen" in Menschengestalt, die sich voller Adrenalin zu Höchstleistungen pushen. Mein Kopf meldet sich: „Geh nach Hause, da gibts Gewichte und Proteinshakes!" Aber mein Bauchgefühl – und der Gruppenzwang – sagen: „Jetzt zieh es einfach durch!"

Dann fällt der Startschuss. Und ja, ich renne. 1000 Meter. Und weitere 1000 Meter sollen noch folgen. Ich fühle mich wie eine Raupe auf Glatteis, aber ich bewege mich tatsächlich vorwärts. Und irgendwie wird es leichter. Vielleicht ist es das Adrenalin, vielleicht ist es der pure Überlebensinstinkt – oder einfach die Tatsache, dass einige Freunde aus dem Gym, die extra aus Zürich angereist sind, meine Teammates und natürlich allen voran mein Mann, mich gnadenlos anfeuern.

FARMERS CARRY – ENDLICH WAS FÜR DIE MUSKELN!

Dann kommt mein Moment: der Farmers Carry. „Eisenfan" Yvonne darf das tun, was sie am besten kann – schwere Dinge heben und tragen. 16 Kilogramm Kettlebell in je einer Hand, stolze Brust, Blick nach vorne – und marschieren. Mein Kopf wird frei, meine Beine fühlen sich endlich stark an, und zum ersten Mal an diesem Tag denke ich: „Das hier ist mein Terrain!"

WALL BALLS – KNIEBEUGEN, ABER MIT SCHIKANE

Doch dann die zweite Disziplin: Wall Balls. Kniebeuge, Ball hoch, fangen, wiederholen. Es klingt so einfach. Doch nach all den gerannten Metern fühlen sich meine Beine an wie zu lang gekochte Spaghetti. Ich versuche, meinen „inneren Drill-Sergeant" dazu zu bringen, seinen Job zu machen: „Komm schon, noch fünf! Noch drei! Der Letzte!" Mein Gesichtsausdruck? Eine Mischung aus Entschlossenheit, Verzweiflung und Übelkeit. Aber: geschafft! Jetzt NUR noch zusammen mit meiner Mädels-Crew ins Ziel kommen. Die letzten endlos langen Meter.

DER MOMENT, DEN ICH NIE VERGESSEN WERDE: DIE ZIELLINIE

Als ich durch die letzte Station gehe, bin ich vollkommen erledigt, aber gleichzeitig voller Endorphine. Ich habe Hyrox® überlebt! Mein Körper ist am Limit, aber mein Kopf ist hellwach. Ich hätte nie gedacht, dass ich mich freiwillig durch diesen Wahnsinn treiben würde – und doch habe ich es getan.

Meine Mädels stürzen auf mich zu, es gibt High Fives, Umarmungen und strahlende Gesichter. Dieser einzigartige Moment, wenn du mit den Menschen feierst, die dich durch die harten Minuten „getragen" haben. Es ist dieser Augenblick, in dem du merkst: Manchmal lohnt es sich, die eigene Komfortzone mit einem „Vorschlaghammer" einzureissen.

ZURÜCK ZU MEINER LANGHANTEL – ABER MIT EINER NEUEN ERKENNTNIS

Zurück im David Gym, zwischen meinen vertrauten Gewichten, fühlt sich alles wieder normal an – und doch irgendwie anders. Ich bin immer noch dieselbe Yvonne, aber mit einer neuen Erkenntnis: Hin und wieder sind es genau die Dinge, von denen du denkst, dass sie absolut nicht zu dir passen, die dich am meisten wachsen lassen – und am Ende bereiten sie dir eine diebische Freude und machen dich stolz auf dich selbst.

Würde ich es nochmal machen? Lassen wir das erst einmal sacken. Würde ich das Erlebnis vermissen? Unfassbar. Wer hätte gedacht, dass ausgerechnet ich beim Rennen nicht nur ins Ziel, sondern auch in eine neue Erfahrung „hineinlaufe"? Vielleicht stehe ich nächstes Jahr wieder an der Startlinie – mit meinen Mädels. ■

Gesund und aktiv im Alter

Senioren – das (noch) unterschätzte Publikum

Lange Zeit galt Fitness als ein Angebot für junge sportliche Menschen. Doch die Branche befindet sich im Wandel – immer mehr Fitnesscenter erkennen das Potenzial der Altersgruppe 60 plus. In den letzten 18 Monaten habe ich beobachtet, dass zunehmend spezielle Seniorengruppen entstehen. Doch das Angebot ist noch begrenzt (Hauswirth, o. J.). Wie können Anbieter diese wachsende Zielgruppe besser erreichen? Und warum ist eine Zertifizierung entscheidend, um nachhaltig Vertrauen und Qualität zu sichern?

Bewegung im Alter: ein unterschätztes Potenzial

Mit steigendem Alter wächst das Risiko für Erkrankungen wie Osteoporose, Herz-Kreislauf-Probleme oder Muskelabbau (Beratungsstelle für Unfallverhütung, o. J.). Gleichzeitig nimmt die Bedeutung von körperlicher Aktivität als Präventionsmassnahme zu. Studien der Universität Zürich (Borchard, 2023) und der Medizinischen Universität Wien (2019) zeigen, dass regelmässige Bewegung die Lebenserwartung verlängert, Stürze verhindert und die Selbstständigkeit im Alltag erhalten kann.

In meinen Gesprächen mit Fitnessanbietern höre ich immer wieder, dass die Nachfrage nach seniorengerechten Angeboten steigt – vor allem nach Gruppenprogrammen. Diese sind nicht nur sportlich wertvoll, sondern bieten den Teilnehmenden auch soziale Kontakte. Dennoch bleibt das Angebot in vielen Studios überschaubar. Dabei liegt hier ein enormes Potenzial.

Von der Hemmschwelle zur Teilnahme: Was Anbieter beachten müssen

Viele ältere Menschen fühlen sich in klassischen Fitnessstudios nicht wohl. Die moderne Geräteausstattung, laute Musik und eine junge Zielgruppe können abschreckend wirken. Um Senioren gezielt anzusprechen, sollten Anbieter auf folgende Faktoren achten (Skjødt Christensen, Blackburn, Coll-Planas & Caserotti, o. J.):

1. **Seniorengerechte Trainingsumgebung:**
   Ruhige Bereiche, einfache Gerätebedienung und barrierefreie Zugänge erhöhen die Akzeptanz.
2. **Speziell geschulte Trainer:**
   Ältere Menschen benötigen eine individuelle Betreuung mit Fokus auf gelenkschonende, effektive Übungen.
3. **Soziale Integration:**
   Gruppenangebote, kleine Trainingsgruppen und eine freundliche Atmosphäre stärken die Motivation. Viele Betreiber berichten mir, dass das Zusammensein für diese Zielgruppe fast ebenso wichtig ist wie die Bewegung selbst.
4. **Kommunikation und Sichtbarkeit:**
   Die Bewerbung solcher Programme sollte über Kanäle erfolgen, die Senioren erreichen – etwa über Ärzte, Apotheken oder Gemeindezentren.

Fotos: Mladen – stock.adobe.com | Urs Malke, Qualitop

Subventionen durch Krankenkassen: ein finanzieller „Schlüssel" zur Aktivierung der Zielgruppe

Ein entscheidender Faktor für die Teilnahme älterer Menschen an zertifizierten Fitnessangeboten ist die finanzielle Unterstützung durch Krankenkassen. Gerade für einkommensschwache Rentner sind kostenpflichtige Programme oft eine Hürde. Wenn Krankenkassen qualitätsgesicherte Präventionsangebote subventionieren, erleichtert das den Zugang erheblich. In Ländern mit entsprechenden Fördermodellen zeigt sich, dass solche Programme nicht nur die Gesundheit der Senioren verbessern, sondern langfristig auch das Gesundheitssystem entlasten.

Erfolgsmodelle aus der Praxis: Was funktioniert?

Einige Konzepte haben sich bereits als besonders erfolgreich erwiesen, um Senioren für Fitnessprogramme zu gewinnen:

- ☑ **Sanfte Einstiegsangebote:**
  Viele ältere Menschen scheuen sich vor dem ersten Schritt ins Fitnessstudio. Niedrigschwellige Angebote wie kostenlose Probestunden oder Schnupperkurse können Hemmschwellen abbauen.
- ☑ **Spezialisierte Kursformate:**
  Programme wie sanftes Krafttraining, Sturzprävention oder Wassergymnastik sind besonders beliebt und wirksam.
- ☑ **Soziale Events und Treffpunkte:**
  Einige Anbieter kombinieren das Training mit Gemeinschaftsevents wie Kaffeerunden oder Vorträgen, um die soziale Integration zu fördern.
- ☑ **Kooperationen mit Gesundheitsdienstleistern:**
  Erfolgreiche Programme arbeiten oft mit Ärzten, Physiotherapeuten und Krankenkassen zusammen, um Überweisungen und finanzielle Unterstützung zu erleichtern.

Diese Ansätze zeigen: Es gibt zahlreiche Wege, um Senioren nachhaltig für Bewegung zu begeistern. Entscheidend ist, dass die Angebote gezielt auf ihre Bedürfnisse und Erwartungen abgestimmt sind (Vogt, L. & Banzer, W., 2007).

Digitale Unterstützung für ältere Trainierende

Die Digitalisierung spielt eine wachsende Rolle in der Fitnessbranche – auch für ältere Menschen. Viele Senioren nutzen mittlerweile Fitness-Apps, Online-Trainings oder Wearables, um ihre Aktivität zu tracken. Dennoch gibt es Hemmschwellen, insbesondere bei der Bedienung technischer Geräte oder der Nutzung digitaler Trainingsplattformen. Anbieter könnten gezielt auf diese Bedürfnisse eingehen, indem sie:

- Einfache und intuitive Technologie in ihre Programme integrieren (z. B. grosse Bildschirme mit gut lesbaren Anleitungen).
- Älteren Mitgliedern den Einstieg in digitale Trainingsformen mithilfe geschulter Trainer erleichtern.
- Hybrid-Angebote schaffen, die Präsenztraining mit Online-Betreuung kombinieren, um Senioren eine flexible Trainingsgestaltung zu ermöglichen.

Durch die Kombination aus bewährten Trainingsmethoden und neuen digitalen Lösungen können Fitnessanbieter noch mehr ältere Menschen für Bewegung begeistern – und gleichzeitig ihre eigene Marktposition stärken.

Die Zukunft der Branche: Senioren als „Wachstumsmotor"

Ich erlebe in meiner Arbeit als Zertifizierer, dass sich Fitnessanbieter zunehmend für die Altersgruppe 60 plus öffnen. Dennoch steht die Branche hier erst am Anfang einer Entwicklung, die in den kommenden Jahren noch an Dynamik gewinnen wird. Die Generation 60 plus ist heute aktiver und gesundheitsbewusster als je zuvor – und sie ist bereit, in ihre Gesundheit zu investieren, wenn die Rahmenbedingungen stimmen.

Fazit

Qualität als Erfolgsfaktor für die Zukunft

Damit Fitnessangebote im Alter tatsächlich genutzt werden, müssen sie zugänglich, sicher und attraktiv gestaltet sein. Zertifizierte Programme bieten die notwendigen Qualitätsstandards, doch der Erfolg hängt auch davon ab, ob finanzielle Hürden gesenkt und Berührungsängste abgebaut werden.

Deshalb ist es für Fitnessanbieter umso wichtiger, eine Qualitop-Zertifizierung zu erhalten oder diese nahtlos zu erneuern. Nur so können sie sicherstellen, dass ihre Programme den höchsten Standards entsprechen – und das Vertrauen einer Zielgruppe gewinnen, deren Bedeutung in den kommenden Jahren weiter steigen wird. ■

Urs Malke
Der Entspannungscoach und Hypnosetherapeut unterstützt das Qualitop-Label seit Jahren als unabhängiger Zertifizierer. Er begleitet Fitnessstudios, Sporteinrichtungen und Methodenanbieter in der Schweiz bei der Qualitätsumsetzung. Dabei nutzt er seine Erfahrung als Berater und Keyaccount-Manager in der Schweiz und international.

Literaturliste

Hauswirth, J. (o. J.). Fit für ein langes Leben: Die Bedeutung von Fitness- & Krafttraining im Alter. Verfügbar unter https://swissactive.ch/2022/11/03/fit-fuer-ein-langes-leben-die-bedeutung-von-fitness-krafttraining-im-alter/

Beratungsstelle für Unfallverhütung. (o. J.). Bewegung und Sport im Alter, Gesund und selbstständig bleiben. Verfügbar unter https://www.bfu.ch/de/ratgeber/sport-im-alter

Borchard, A. (2023). «Jede Bewegung zählt» – Bewegungsempfehlungen für ältere Menschen. Verfügbar unter https://www.uzh.ch/blog/ebpi-gesund/2023/10/31/jede-bewegung-zaehlt-bewegungsempfehlungen-fuer-aeltere-menschen/

Medizinische Universität Wien. (2019). Positive Gesundheitseffekte durch Bewegung bis ins höhere Alter. Verfügbar unter https://www.meduniwien.ac.at/web/ueber-uns/news/detailseite/2019/news-im-mai-2019/positive-gesundheitseffekte-durch-bewegung-bis-ins-hoehere-alter/

Skjødt Christensen, M., Blackburn, M., Coll-Planas, L. & Caserotti, P. (o. J.). ACTIVE AGEING COMMUNITIES (AAC) PROGRAMME. Verfügbar unter https://www.europeactive.eu/web/content/4879?unique=f1f79367a846aa5f4c362ac260669625f76222b0&download=true

Vogt, L. & Banzer, W. (2007). Im Alter fit – aber wie? Forschung Frankfurt, 02, 41–47.

VERANSTALTUNGEN

INFOVERANSTALTUNGEN ZUR BERUFSBILDUNG

05.05.2025	SAFS Infoveranstaltung, Zürich und digital
05.06.2025	SAFS Infoveranstaltung, Zürich und digital
10.07.2025	SAFS Infoveranstaltung, Zürich und digital

Mehr Informationen und Anmeldung unter www.safs.com

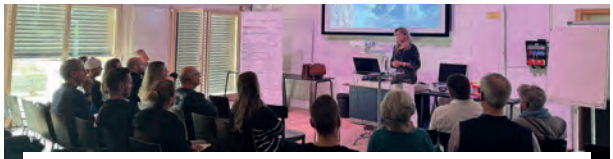
INFOVERANSTALTUNGEN ZUM SAFS HOCHSCHULSTUDIUM

20.05.2025	SAFS Hochschule Infoveranstaltung, Zürich und online
24.06.2025	SAFS Hochschule Infoveranstaltung, Zürich und online
22.07.2025	SAFS Hochschule Infoveranstaltung, Zürich und online

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

EVENTS

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 Festival, Ierapetra



Wege zu mehr Gesundheit und Leistungsfähigkeit

Event in Zürich: „IT IS IN YOU“

Am Freitag, den 21. März 2025, haben best4health & InBody zu „IT IS IN YOU – Wege zu mehr Gesundheit und Leistungsfähigkeit“ nach Zürich eingeladen – einem exklusiven Event, das inspirierende Einblicke in die Gesundheitsoptimierung und die Überwindung persönlicher Grenzen bot. Mit hochkarätigen Vorträgen und umfangreichen Testangeboten konnten die Besucherinnen und Besucher in die spannende Welt der modernen Körperanalyse eintauchen.

Nach einem herzlichen Empfang zeigte Thomas Schütz, CEO der best4health GmbH, wie mit modernen Technologien der Körperanalyse Gesundheits- und Leistungsziele effizient erreicht werden können. Mit Dr. med. Torsten Albers wurde es wissenschaftlich und praxisorientiert. Der Sport- und Ernährungsmediziner gab Einblicke in die Möglichkeiten und Potenziale der Lebensstiloptimierung. Den Abschluss machte Evelyne Binsack, die als erste Schweizerin den Gipfel des Mount Everest, den Nord- und den Südpol aus eigener Muskelkraft erreicht hat. Die Bergführerin und Bestsellerautorin nahm die Besucher mit auf eine faszinierende Reise an die Grenzen der Erde und die Entdeckung der eigenen inneren Kräfte.

https://www.best4health.ch/index.php/de/

„Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2025“

Auswertung der Marktstudie läuft

Die Studienpartner – swiss active, SAFS Hochschule und Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) – haben die Datenerhebung zu den „Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2025“ Ende März abgeschlossen. „Es hat eine Vielzahl von Studiobetreiberinnen und -betreibern an der Online-Befragung zur diesjährigen Studie teilgenommen“, erklärt Prof. Dr. Sarah Kobel, Marktforschungsexpertin und Leitung „Wissenschaft und Forschung“ der DHfPG, zufrieden.

Nun beginnt für die Studienpartner die Auswertung der erhobenen Daten. Die Ergebnisse der fünften Eckdatenstudie für die Schweiz werden im Juni vorgestellt. Durch die Erhebung im jährlichen Turnus können Marktentwicklungen der letzten Jahre dargestellt und eingeschätzt sowie interessante Marktpotenziale abgeleitet werden.

www.swissactive.ch; www.safs-hochschule.ch; www.dhfpg.de

Fotos: Fitness-Experte AG | Rido – stock.adobe.com | SAFS

NEU im Portfolio von Les Mills Schweiz

LES MILLS SHAPES und LES MILLS PILATES

Die Swiss Academy of Fitness & Sports ergänzt ihr Ausbildungsangebot um zwei neue Programme: LES MILLS SHAPES und LES MILLS PILATES. Beide Konzepte verbinden bewährte Trainingsmethoden mit aktuellen Ansätzen und bieten Gruppenfitnesstrainerinnen und -trainern die Möglichkeit, ihr Wissen zu erweitern und ihren Kursen neue Impulse zu geben.

LES MILLS SHAPES – ein vielseitiges Training für Kraft und Beweglichkeit

LES MILLS SHAPES kombiniert Elemente aus Pilates, Barre und Power Yoga. Das Training besteht aus kleinen, kontrollierten Bewegungen, die die Muskulatur gezielt kräftigen, die Körperhaltung verbessern und die Beweglichkeit fördern. Dabei unterstützt die Musik fliessende Bewegungsabläufe. Das Programm eignet sich für alle, die ein gelenkschonendes, aber dennoch forderndes Workout suchen.

Die Ausbildung zum LES MILLS SHAPES Kursleiter findet am 26. und 27. April 2025 bei der SAFS AG in Zürich statt.

LES MILLS PILATES – eine Weiterentwicklung des klassischen Pilates-Trainings

Dieses Programm orientiert sich an den Grundprinzipien des klassischen Pilates, integriert aber moderne Trainingsansätze. LES MILLS PILATES legt den Fokus auf die Stärkung der Körpermitte, die Verbesserung von Balance und Beweglichkeit sowie das Zusammenspiel von Atmung und Bewegung. Aufgrund fliessender Abläufe entsteht ein Training, das die funktionelle Kraft und die Körperwahrnehmung fördert.

Die Ausbildung zum LES MILLS PILATES Kursleiter wird erstmals am 20. und 21. September 2025 in Zürich angeboten.

Weitere Informationen: www.lesmills.ch

SHAPES

PILATES

Eine Ausbildung mit Zukunft

„Experte Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Diplom“

Die Wahl des richtigen Karrierewegs ist nicht immer leicht. Die Ausbildung zum „Experten für Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Diplom“ bietet eine Möglichkeit, Fachwissen gezielt zu erweitern und eine führende Rolle in der Gesundheitsbranche einzunehmen.

Ein Abschluss mit Perspektive

Diese Ausbildung vermittelt fundierte Kenntnisse in den Bereichen Trainingswissenschaft, Prävention, Gesundheitsmanagement und Coaching. Absolventen sind qualifiziert, in leitender Position tätig zu sein – sei es in Fitnessstudios, Gesundheitszentren oder im Betrieblichen Gesundheitsmanagement. Unternehmen und Institutionen setzen zunehmend auf Fachkräfte, die auch professionelle Gesundheitsförderung anbieten.

Berufsbegleitend zum Erfolg

Die Ausbildung ist so konzipiert dass sie sich mit einer bestehenden beruflichen Tätigkeit vereinbaren lässt. Theoretisches Wissen wird unmittelbar in der Praxis angewandt, sodass die Teilnehmenden ihre Kompetenzen direkt in ihren Arbeitsalltag integrieren können.

Ausbildungsinhalte

Der Lehrgang umfasst verschiedene Module, die sowohl theoretisches Wissen als auch praktische Anwendung verbinden. Dazu gehören Trainingswissenschaft und Bewegungslehre, Prävention und Gesundheitsförderung, Führungs- und Coaching-Kompetenzen, Wirtschaft und Management.

Anerkennung und Fördermöglichkeiten

Die Ausbildung ist staatlich anerkannt und führt zum eidgenössischen Diplom – eine der höchsten Qualifikationen in der Branche. Zudem kann eine Subjektfinanzierung durch Bundesbeiträge in Anspruch genommen werden, wodurch bis zu 50 Prozent der Ausbildungskosten erstattet werden.

Mehr Infos:

Schweizer Fitness Abend 2025

Ein exklusives Event für die Entscheider der Branche

Der Schweizer Fitness Abend 2025 – ein Highlight, das nicht verpasst werden sollte! Dieses exklusive Netzwerktreffen vereint jährlich die wichtigsten Entscheidungsträger der Schweizer Fitnessbranche, Partner und inspirierende Persönlichkeiten. Hier trifft sich die Zukunft der Branche – mit den gleichen Zielen, der gleichen Vision und dem gleichen Mindset.

In einzigartiger Atmosphäre am Zürichsee wird ein Abend voller wertvoller Kontakte, spannender Gespräche und kreativer Impulse erwartet. Die Symbiose aus Wissensaustausch und neuen Ideen eröffnet zahlreiche Möglichkeiten zur Weiterentwicklung und Umsetzung von Visionen.

Der Abend beginnt mit einem Apéro von 17.30 bis 19.00 Uhr – eine Gelegenheit zum Entspannen und Vernetzen bei erlesenen Drinks und Fingerfood. Das darauffolgende Dinner von 19.00 bis 21.30 Uhr wird nicht nur kulinarische Genüsse bieten, sondern auch Raum für tiefere Gespräche und das Teilen von Erfahrungen. Ab 21.30 Uhr startet das Netzwerktreffen, bei dem in entspannter Atmosphäre neue Ideen entstehen und langfristige Kooperationen geknüpft werden.

Save the date: Der Schweizer Fitness Abend am Freitag, den 5. September 2025, wird ein unvergessliches Erlebnis, das nicht verpasst werden sollte.

Freuen Sie sich auf einen Abend voller Inspiration, wertvoller Kontakte und zündender Ideen, der noch lange nachwirken wird.

www.schweizerabend.ch

Fotos: SAFS | Kieser Training AG

Ernährungsberatung
ergänzt Krafttraining

Kieser führt individuelle Nährstoffberatung ein

Seit Januar 2025 bietet Kieser in seinen Studios in der Schweiz, Österreich und Deutschland eine individuelle Nährstoffberatung an. Dieses Angebot zielt darauf ab, die Ernährung der Mitglieder zu optimieren, um Muskelaufbau, Fettabbau und Leistungssteigerung zu fördern.

Die Beratung umfasst eine ausführliche Anamnese und eine bioelektrische Impedanzanalyse (BIA), die präzise Daten zur Körperzusammensetzung liefert. Basierend auf diesen Ergebnissen erstellen spezialisierte Ernährungsexperten massgeschneiderte Empfehlungen, um Training und Ernährung optimal zu kombinieren.

Über einen Zeitraum von zwölf Wochen erhalten die Mitglieder zwei BIA-Messungen und vier einstündige persönliche Gespräche, um nachhaltige Erfolge zu gewährleisten. Mit dieser Kombination aus Krafttraining und optimierter Ernährung möchte Kieser seine Mitglieder langfristig bei einem gesunden und leistungsfähigen Lebensstil unterstützen.

Dieses erweiterte Angebot unterstreicht Kiesers Engagement, ganzheitliche Gesundheitskonzepte zu fördern und seinen Mitgliedern umfassende Unterstützung für ihre Fitnessziele zu bieten.

www.kieser.ch/naehrstoffberatung/

Anzeige

MACH
DEN MUV!

IFSC CLIMBING WORLD CUP BERN 2025

BERN, 13. – 15. JUNI 2025
muv.ch

MUVFESTIVAL
SPORTS + HEALTH + OUTDOOR
Eine Veranstaltung der
BERNEXPO

GENERAL PARTNER
TRANSA TRAVEL & OUTDOOR
HIRSLANDEN MEDICAL CENTER WANKDORF
FOCUS WATER

MEDIA PARTNER
Blick

Fitnesscenter Waizenkirchen

Von Menschen, Muskeln und Motivation

Text: Lena Henning

Wo Bewegung auf Gemeinschaft trifft: Im Fitnesscenter Waizenkirchen entsteht mehr als Muskelkraft – hier wachsen auch Motivation und Zusammenhalt. Menschen jeden Alters trainieren hier zusammen, unterstützen sich gegenseitig und arbeiten gemeinsam an einem gesunden Lebensstil. Geschäftsführer Christian Sittenthaler und sein Team begleiten dabei nicht nur das Training, sie schaffen auch mit viel Gespür die Verbindungen, die aus Einzelnen eine starke Community machen.

Manchmal entstehen grosse Dinge aus unerwarteten Gelegenheiten – so auch das Fitnesscenter Waizenkirchen. Gründer und Geschäftsführer Christian Sittenthaler ist ein „Original-Waizenkircher" – er ist in der rund 4000 Seelen grossen Gemeinde im Hausruckviertel in Oberösterreich geboren und aufgewachsen. Nach Jahrzehnten im Bankwesen – bzw.

Fotos: Fitnesscenter Waizenkirchen | Kwangmozaa – stock.adobe.com

in der „finanziellen Gesundheit", wie er es nennt – wollte er etwas für die „echte" Gesundheit der Menschen in seiner Heimat tun. Als sich die Gelegenheit ergab, eine leer stehende Immobilie in Waizenkirchen neu zu nutzen, bestand zunächst die Idee, ein externes Fitnessstudio als Mieter zu gewinnen. Doch je mehr er sich mit dem Thema beschäftigte, desto klarer wurde ihm: Warum nicht selbst ein Studio eröffnen? Mit unternehmerischem Gespür und der Vision, eine Anlaufstelle für Fitness, Gesundheit und Gemeinschaft zu schaffen, gründete er 2017 das Fitnesscenter Waizenkirchen.

Fitness für alle Generationen

Die Entscheidung stellte sich als goldrichtig heraus. Von Anfang an wurde das Studio nicht nur als Ort zum Trainieren, sondern als Treffpunkt für die Menschen der Umgebung wahrgenommen. Heute ist es tief in der Region verwurzelt – ein Platz, an dem sich Pendler vor oder nach der Arbeit auspowern, Nachbarn gemeinsam an ihrer Fitness arbeiten und ältere Mitglieder den Erhalt ihrer Beweglichkeit sichern. Im Fitnesscenter Waizenkirchen trainieren Menschen aus den unterschiedlichsten Lebenssituationen, die alle das gemeinsame Ziel haben, ihre Gesundheit und Leistungsfähigkeit zu verbessern. Die Mitgliederstruktur der aktuell rund 800 Trainierenden ist dabei breit gefächert, „aber sie lassen sich im Wesentlichen drei Gruppen zuordnen", erklärt Christian. „Da sind diejenigen, die etwas gegen ihre Rücken- und Gelenkprobleme machen wollen; Menschen, die abnehmen möchten, und vor allem die Jüngeren, für die Fitness zum Lifestyle dazugehört."

Eine besonders treue Mitgliedergruppe sind die sogenannten Best Ager. Menschen ab 50 schätzen die Vorteile des regelmässigen Trainings im Fitnesscenter Waizenkirchen, da sie spüren, wie positiv sich die Bewegung auf ihre Gesundheit und ihre Lebensqualität auswirkt. „Viele unserer Mitglieder fangen erst mit ca. 40/50 an zu trainieren, wenn es bereits irgendwo ‚zwickt', also Beschwerden auftreten. Aber sie wissen auch, dass dieses ‚Zwicken' wieder zurückkommt, sobald sie ihr regelmässiges Fitnesstraining aussetzen." Daher bleiben viele der Best Ager dem Studio über Jahre hinweg treu – ihnen ist klar: Wer aufhört, sich zu bewegen, verliert an Lebensqualität.

Gemeinsam stark: Motivation und Community

Durch die Treue vieler Mitglieder hat sich im Fitnesscenter Waizenkirchen eine starke Community entwickelt. Hier geht es nicht nur darum, Gewichte zu stemmen oder Kalorien zu verbrennen – es geht auch um Zusammenhalt und gegenseitige Unterstützung.

Viele Mitglieder haben vor ihrem ersten Besuch die gleichen Gedanken: „Passe ich hier überhaupt rein?", „Sind hier nicht nur durchtrainierte Sportler?", „Werde ich mich wohlfühlen?". Doch dann steht da auf einmal die Nachbarin, die ebenfalls regelmässig trainieren kommt und zuvor kein Wort darüber verloren hat. So merken die neuen Mitglieder schon nach den ersten Trainingseinheiten, dass es keinen Grund zur Sorge gibt – im Fitnesscenter Waizenkirchen werden alle herzlich

aufgenommen. Dass man hier jemandem aus dem Bekanntenkreis begegnet, ist keine Seltenheit. Und genau das baut auch potenzielle Hemmschwellen bei den Mitgliedern ab, denn wer sich kennt, motiviert sich gegenseitig.

Motivation schöpfen die Trainierenden auch aus den Erfolgsgeschichten von anderen Mitgliedern, die direkt im Fitnesscenter Waizenkirchen geschrieben werden. Vom Kniepatienten, der durch gezieltes Training eine Operation verhindern konnte, bis hin zu Menschen, die durch das Training mehr Selbstbewusstsein gewonnen haben – diese Geschichten sind es, die neue Mitglieder ermutigen und zeigen, dass jeder Fortschritt möglich ist. Und genau diese Geschichten sind es auch, die die Mitglieder zusammenbringen.

Dieses Zusammenbringen von Menschen ist für Christian und sein Trainerteam nicht nur eine leere Phrase. Sie kennen ihre Mitglieder und helfen beim Bekanntschaft schliessen auch mal nach: „Manchmal kommen Neukunden allein ins Studio und sind ein bisschen unsicher. Dann stellen wir gern auch aktiv einen Kontakt zu anderen her. Zum Beispiel, wenn die Leute aus dem gleichen Ort kommen oder wegen der gleichen Rückenprobleme trainieren. Daraus entsteht zwar kein riesiges Netzwerk, aber manche verabreden sich miteinander zum Trainieren, um dranzubleiben und sich gegenseitig zu motivieren." Das Trainerteam trägt somit aktiv dazu bei, dass sich Mitglieder miteinander vernetzen – für einen stärkeren Ansporn jedes Einzelnen und zur Förderung des Gemeinschaftsgefühls.

Ein Team, das bewegt

Damit die Trainierenden als Community zusammenwachsen können, ist ein starkes Team unabkömmlich – ja, die Trainerinnen und Trainer sind das Herzstück eines jeden erfolgreichen Fitnessstudios. Im Fitnesscenter Waizenkirchen legen die Trainerinnen und Trainer nicht nur Wert auf Fachwissen, sondern vor allem auf eine enge Betreuung und ein vertrauensvolles Miteinander. Die Qualifikationen des Teams reichen von trainingswissenschaftlichen Abschlüssen bis hin zu spezialisierten Ausbildungen in den Bereichen Group Fitness, Ernährung und Personal Training.

Doch neben der fachlichen Expertise spielen die sozialen Kompetenzen eine ebenso grosse Rolle. Empathie und Kommunikationsfähigkeit sind essenziell für die Arbeit mit den Mitgliedern. Viele Menschen, die ins Fitnesscenter kommen, haben Hemmungen oder gesundheitliche Herausforderungen, die sie überwinden möchten. Das Trainerteam nimmt sich die Zeit, zuzuhören, Ängste abzubauen und individuell auf die Bedürfnisse jedes Einzelnen einzugehen. Dabei geht es nicht nur um das Vermitteln von Trainingsplänen, sondern auch um die Fähigkeit, Menschen zu motivieren und langfristig für Bewegung zu begeistern. „Trainer und Kunde müssen sozusagen eine Sprache sprechen. Es bringt nichts, wenn der Trainer mit lateinischen Fachbegriffen ankommt und der Kunde kein Wort versteht. Unser Team muss auf die Ziele und Wünsche der Kundschaft eingehen, ihr aufmerksam zu-

Fotos: Fitnesscenter Waizenkirchen | Kwangmozaa – stock.adobe.com

hören und auch individuell erklären, was er oder sie zu tun hat“, erläutert der Geschäftsführer.

So versteht Christian sein Team nicht nur als Trainingspersonal, sondern als Ansprechpersonen für alle Fragen rund um Gesundheit und Bewegung. Durch ihren engen Kontakt zu den Mitgliedern entstehen oft persönliche Beziehungen, die das Training noch angenehmer und effektiver machen. Wer das Fitnesscenter betritt, soll sich gut aufgehoben fühlen. Während der Hauptzeiten sind die Trainerinnen und Trainer daher immer präsent und stehen bei Fragen oder für Unterstützung zur Verfügung. Auch ausserhalb dieser Zeiten können die Mitglieder ihr Training flexibel absolvieren. Wer allein trainieren möchte, kann dies tun – wer jedoch persönliche Unterstützung wünscht, bekommt sie genau dann, wenn sie gebraucht wird. Regelmässige Gespräche und angepasste Trainingspläne stellen sicher, dass jede und jeder das individuelle Fitnessziel erreicht.

Topausstattung für effektives Training

Um die gewünschten Erfolge zu erzielen, werden zunächst im Rahmen des Onboardings beste Grundlagen für den Trainingsstart geschaffen – neben einem ausführlichen Gespräch zwischen Trainer und Neumitglied erhält der „Neuling“ eine Bioimpedanzanalyse sowie einen individuellen Trainingsplan. Und dann geht’s los: Die moderne Ausstattung und das vielfältige Trainingsangebot lassen kaum einen Fitnesswunsch offen. Ob im Kraft-, Functional-, Cardio-, Freihantel- oder Gruppenfitnessbereich – die Räumlichkeiten sind so konzipiert, dass sowohl Anfänger als auch erfahrene Mitglieder ein optimales Umfeld vorfinden.

Neben einem umfassenden Gerätepark bietet das Fitnesscenter Waizenkirchen auch ein abwechslungsreiches Kursprogramm. Hier können sich Mitglieder bei dynamischen Les Mills Programmen auspowern oder gezielt ihre Rückenmuskulatur stärken. Die Kurse sind so aufgebaut, dass sie verschiedene Trainingsziele unterstützen und für unterschiedliche Fitnesslevel geeignet sind.

Ergänzend zum klassischen Fitnesstraining können die Mitglieder weitere Services in Anspruch nehmen, die das Wohlbefinden der Mitglieder steigern. So unterstützt beispielsweise die Ernährungsberatung beim Erreichen individueller Ziele, sei es Muskelaufbau, Gewichtsreduktion oder eine ausgewogene Ernährung. Für die Regeneration stehen Massagen zur Verfügung, die Verspannungen lösen und die Erholung nach dem Training fördern.

Gemeinsam wachsen

Um Mitglieder für das vielfältige Angebot des Fitnesscenters Waizenkirchen zu gewinnen und langfristig zu halten, spielt das Empfehlungsmarketing eine wesentliche Rolle. Viele Menschen entscheiden sich für ein Probetraining, weil sie von Freundinnen und Freunden, aus dem Kollegium oder von Familienmitgliedern auf das Studio aufmerksam gemacht wurden. Wer sich bereits wohlfühlt, gibt diese Erfahrung

Über das Studio

Das Fitnesscenter Waizenkirchen ist mit seinem Einzugsgebiet von ca. 30 000 Einwohnerinnen und Einwohnern ein zentraler Anlaufpunkt für Fitness und Gesundheit in der Region. Seit der Eröffnung im Jahr 2017 bietet es Mitgliedern aller Altersgruppen eine moderne Trainingsumgebung mit vielseitigen Angeboten. Das Studio kombiniert individuelle Betreuung mit einer familiären Atmosphäre, in der sich Anfänger wie erfahrene Fitnesstreibende gleichermassen wohlfühlen. Neben klassischen Kraft- und Ausdauergeräten umfasst das Angebot auch verschiedene Gruppenkurse. Durch flexible Öffnungszeiten, persönliche Beratung und ein starkes Gemeinschaftsgefühl ist das Fitnesscenter Waizenkirchen ein Treffpunkt für alle, die aktiv und gesund bleiben möchten.

www.fitnesscenter-waizenkirchen.at

Christian Sittenthaler

Christian Sittenthaler ist in Waizenkirchen verwurzelt. Der studierte Betriebswirt war über 30 Jahre in der Finanzbranche tätig, bevor er sich 2017 entschied, einen neuen beruflichen Weg einzuschlagen und das Fitnesscenter Waizenkirchen zu eröffnen. Heute ist er nicht nur Inhaber und Geschäftsführer des Studios, sondern engagiert sich auch als Sprecher der Fitnessbetriebe in Oberösterreich für die Interessen der Fitness- und Gesundheitsbranche. Zudem ist er Obmann der Kaufmannschaft in Waizenkirchen und setzt sich für die regionale Wirtschaft und die Förderung eines gesunden Lebensstils ein.

gern weiter. Diese persönliche Weiterempfehlung ist nicht nur authentisch, sondern sorgt auch für eine vertrauensvolle Atmosphäre unter den Mitgliedern. „Besser geht es eigentlich nicht, als wenn deine Mitglieder ihre Erfolgsgeschichten teilen und so zeigen, was alles durch das Training bei uns möglich ist."

Probetrainings sind ein weiterer zentraler Bestandteil der Mitgliedergewinnung. „Wie bereits erwähnt: Viele Menschen haben Hemmungen, ein Fitnessstudio zu betreten, weil sie nicht wissen, ob es zu ihnen passt. Wir nehmen diese Hürde, indem wir ein kostenfreies Probetraining anbieten. So haben neue Mitglieder die Möglichkeit, das Studio erstmal kennenzulernen, das Training auszuprobieren und die Atmosphäre auf sich wirken zu lassen", erklärt Christian. Da das Studio keine langfristigen Vertragslaufzeiten fordert, sondern flexible Mitgliedschaftsmodelle anbietet, falle es vielen leichter, den Schritt zu einem gesünderen Lebensstil zu wagen, ergänzt er. In der Regel mündeten neun von zehn Probetrainings in einer Mitgliedschaft – was nicht zuletzt auch dem Umstand geschuldet ist, dass sich das Team vom Fitnesscenter Waizenkirchen auch hier schon viel Zeit für das potenzielle Neumitglied nimmt, bereits Ziele und Wünsche abklärt und dem Trainingsinteressierten mit viel Empathie begegnet.

Darüber hinaus geht Christian mit seinem vielfältigen Fitnessangebot auch proaktiv auf die Menschen in der Region zu. So lädt er beispielsweise Unternehmen ein, mit dem Fitnesscenter Waizenkirchen zusammenzuarbeiten, um ihren Mitarbeitenden Zugang zu gesundheitsfördernden Massnahmen zu ermöglichen. Auch Schulklassen aus der ortsansässigen Mittelschule sind regelmässig zu Gast, um ihnen frühzeitig die Bedeutung von Bewegung zu vermitteln und sie für Fitness zu begeistern. Diese gezielten Massnahmen sorgen nicht nur für einen kontinuierlichen Mitgliederzuwachs, sondern stärken auch den Gemeinschaftsgedanken.

Auf Expansionskurs

Das Fitnesscenter Waizenkirchen wird sich in den kommenden Jahren weiterentwickeln, um seinen Mitgliedern noch bessere Trainingsmöglichkeiten zu bieten. Eine grosse Veränderung steht bereits fest: Das Studio soll räumlich erweitert werden. Geplant ist, das Fitnesscenter in ein neu entstehendes Stockwerk zu verlagern. Die Bauphase soll so organisiert werden, dass der laufende Betrieb weitgehend erhalten bleibt. Ziel ist es, durch die neuen Räumlichkeiten eine noch angenehmere Trainingsumgebung zu schaffen und gleichzeitig Platz für weitere Trainingsangebote zu gewinnen.

Neben diesen internen Entwicklungen bleibt das Fitnesscenter Waizenkirchen seiner Rolle als aktiver Teil der regionalen Gemeinschaft treu. Wer sich einmal für diese Fitness- und Gesundheitsanlage entscheidet, bleibt meist nicht nur wegen der Trainingsmöglichkeiten, sondern vor allem wegen der besonderen Atmosphäre. Denn hier geht es nicht um kurzfristige Erfolge, sondern um nachhaltige Gesundheit und langfristiges Wohlbefinden. ■

Fotos: Fitnesscenter Waizenkirchen | Kwangmozaa – stock.adobe.com

Professionelles Zubehör für Fitnessstudios, Personal Training Center und Privatpersonen

Kontaktieren Sie uns für mehr Informationen und besuchen Sie unsere Webseite **www.sideaita.net**

Fimex Distribution AG | Exclusive Distributor for Switzerland | 3250 Lyss | +4132 387 0505 | sidea@fimex.ch

Neue Ergebnisse der Eckdatenstudie in Kürze erwartet

Wertvolle Einblicke in den österreichischen Fitnessmarkt

Text: Alexander Küstner

Die Umfrage zur zweiten Eckdatenstudie der Fitnesswirtschaft Österreichs ist abgeschlossen, und die Auswertung der Daten läuft bereits auf Hochtouren. Die Studie liefert wertvolle Erkenntnisse, die dazu beitragen, den Fitnessmarkt in Österreich präzise abzubilden. Sie zeigt Entwicklungen wichtiger Kennzahlen auf und leistet damit einen wertvollen Beitrag, den Markt transparenter und greifbarer zu machen. Die Präsentation der Ergebnisse findet im Mai/Juni 2025 statt.

Auch im zweiten Durchgang der Eckdatenbefragung sind viele Betreiberinnen und Betreiber in Österreich dem Aufruf gefolgt, um mit ihrer Teilnahme zum Erfolg der Studie beizutragen. Die Fitnessbranche in Österreich hat Grosses vor und möchte sich als wichtiger Wirtschaftszweig behaupten. Vor allem ihrem Auftrag als bedeutender Präventionsanbieter und Gesundheitsdienstleister möchte sie gerecht werden. Folgerichtig positionierte sich die relative Mehrheit (36,9 %) der Anlagen im ersten Betrachtungszeitraum 2023 im Bereich Gesundheit (WKO, 2024).

Branche nimmt Gesundheitsauftrag wahr

Diese Entwicklung adressiert eine wachsende Anzahl an Mitgliedern, die neben den klassischen Kernkompetenzen im Bereich der Trainingsbetreuung auch verstärkt Unterstützung bei der individuellen Gesundheitsförderung nachfragen und erwarten. Dies bestätigt auch eine Befragung unter Breitensportlern in Österreich, in der Gesundheit als stärkstes Trainingsmotiv genannt wurde (Weiß, 2017). Hier hat die Branche erkannt, dass sie das Leistungsangebot an die Wünsche und Bedürfnisse einer wachsenden Kundenzahl anpasst, um ihrem gesamtgesellschaftlichen Gesundheitsauftrag gerecht zu werden.

Starkes Mitgliederwachstum

Die Mitgliederzahlen in Österreich sind in den letzten Jahren deutlich angewachsen. Bereits von 2021 auf 2022 wurde ein Zuwachs von 14,1 Prozent verzeichnet. Auch im Jahr 2023 setzte sich dieses Wachstum fort: Zum Stichtag 31. Dezember 2023 zählte der Markt insgesamt 1,2 Millionen Mitglieder. Das mitgliederstärkste Segment war zu diesem Zeitpunkt das Einzelsegment: 51,4 Prozent aller Mitglieder trainierten in Einzelanlagen. Der Mitgliederanteil im Kettensegment lag bei 46,7 Prozent und 1,9 Prozent trainierten in Mikroanlagen (WKO, 2024). In diesem Punkt hat Österreich eine gewisse Sonderstellung. Ein Blick in die Nachbarländer Deutschland und Schweiz zeigt nämlich, dass in beiden Märkten das Kettensegment jeweils mehr als die Hälfte der Mitglieder unter sich vereint (DSSV, 2024; swiss active, 2024).

Vorfreude auf aktuelle Ergebnisse

Nachdem im ersten Durchgang der Eckdatenstudie bereits umfassende Einblicke in den österreichischen Fitnessmarkt möglich waren, freuen sich alle Beteiligten auf die Fortsetzung. Erst durch die zweite Erhebung wird es möglich, Entwicklungen des Marktes zu erkennen und darzustellen. So lassen sich Marktdynamiken aufdecken und analysieren.

Österreich darf gespannt sein, wie sich die Fitnesswirtschaft im Betrachtungszeitraum 2024 entwickelt hat. Im Mai/Juni 2025 werden die Ergebnisse präsentiert und der Öffentlichkeit vorgestellt. ■

Auszug aus der Literaturliste

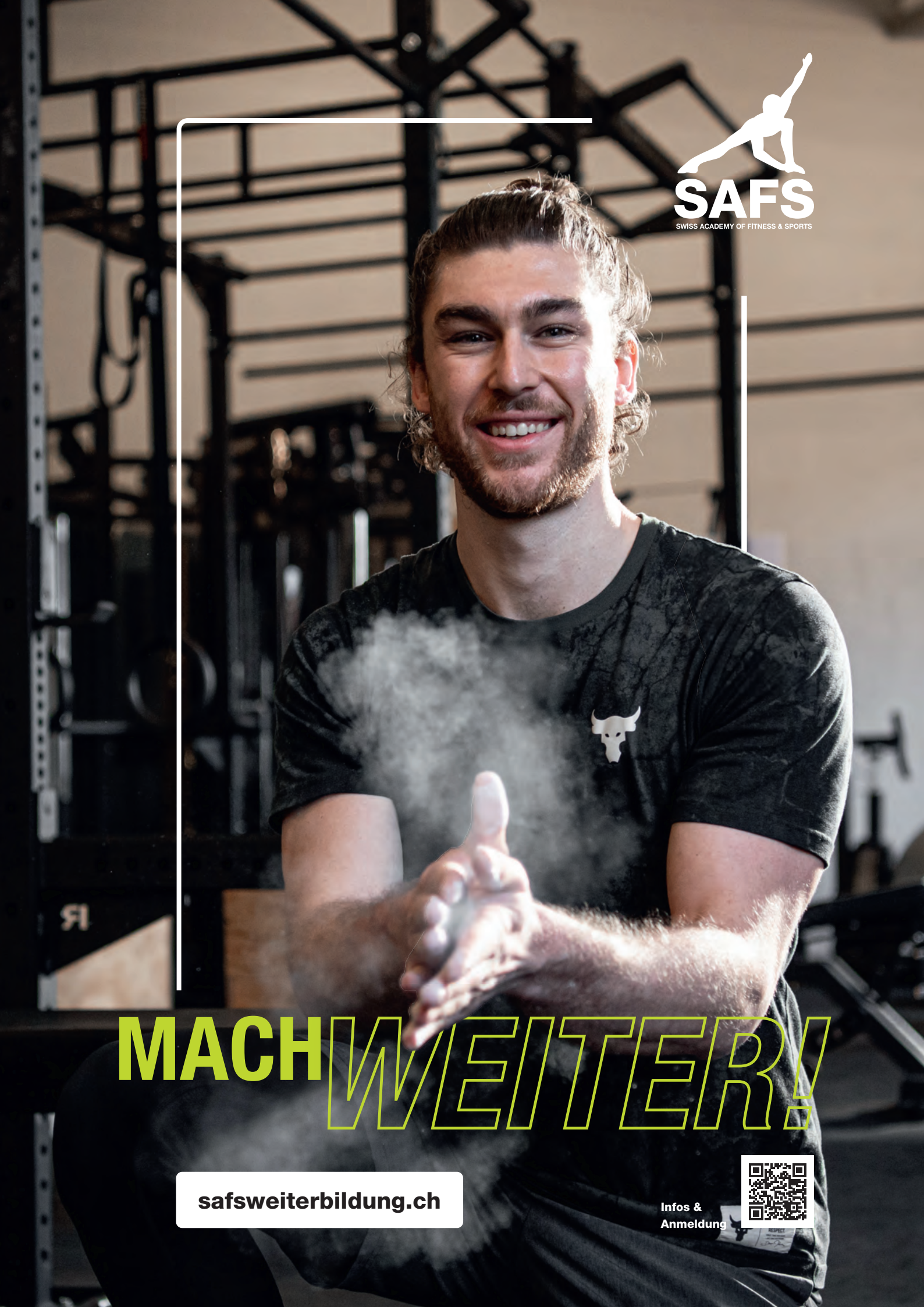
Wirtschaftskammer Österreich (Hrsg.). (2024). Eckdaten der Fitnesswirtschaft Österreich 2024. Wien: Hrsg.

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

DSSV e. V. – Arbeitgeberverband deutscher Fitness und Gesundheits-Anlagen (Hrsg.). (2024). Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft 2024. Hamburg: Hrsg.

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

Foto: ARochau – stock.adobe.com


SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS
MACH WEITER!
safsweiterbildung.ch
Infos &
Anmeldung

BSA-Akademie –
Ihr Weiterbildungspartner

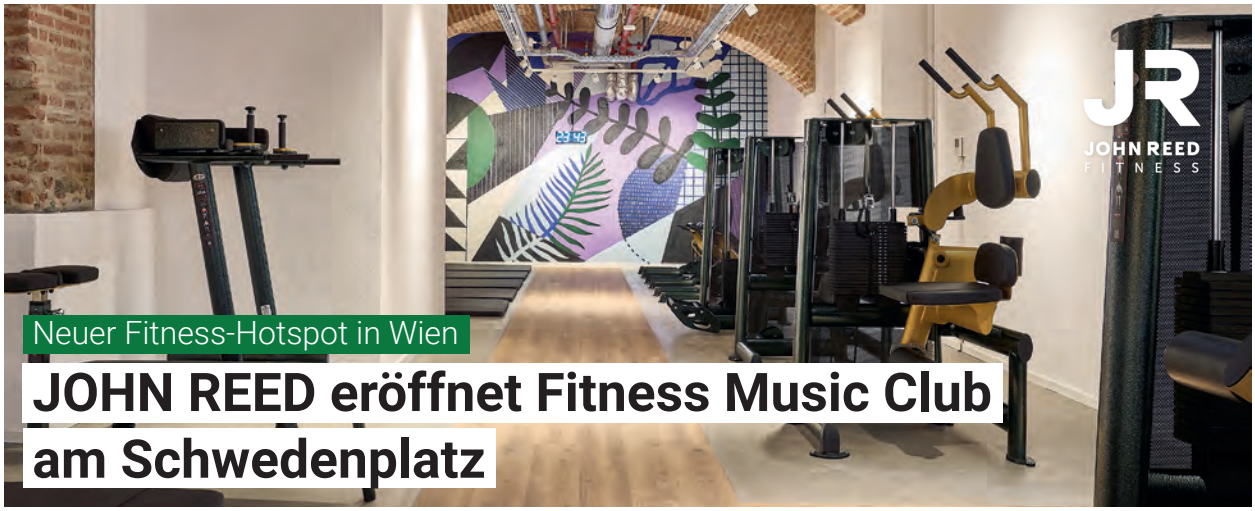
Mitarbeiter nebenberuflich qualifizieren

Für Unternehmen ist es vorteilhaft, ihre Mitarbeitenden nebenberuflich weiterzubilden bzw. Quereinsteigenden den Start in die Fitness- und Gesundheitsbranche zu erleichtern. Dafür 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.

03.07.2025–06.07.2025	„Gruppentrainer/in-B-Lizenz", München
15.08.2025–17.08.2025	„Entspannungstrainer/in", München
02.10.2025–05.10.2025	„Fitnesstrainer/in-B-Lizenz", Innsbruck

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

www.bsa-akademie.de



Neuer Fitness-Hotspot in Wien

JOHN REED eröffnet Fitness Music Club am Schwedenplatz

Die RSG Group eröffnet mit dem neuen JOHN REED Fitness Music Club am Schwedenplatz ihren dritten Standort in Wien. In der geschichtsträchtigen, ehemaligen Hauptpostzentrale der kaiserlich-königlichen Monarchie kombiniert das Studio auf 2828 Quadratmetern modernes Training mit beeindruckender Architektur. „Am Schwedenplatz haben wir die Geschichte des Gebäudes innovativ in unser einmaliges Konzept integriert. Zusammen mit dem raumgreifenden Lichtkonzept und motivierender Musik kreieren wir ein spektakuläres Clubfeeling und machen so jedes Training zu einem ganz besonderen Erlebnis", erläutert Stephan Pallmann, Director Brand & Customer Management RSG Group, zu der auch JOHN REED gehört.

JOHN REED steht für ein einzigartiges Konzept, das Fitness, Musik und Design vereint. Live-DJs, Music Workouts und das hauseigene Radio sorgen für eine motivierende Atmosphäre, während Werke lokaler und internationaler Künstler das Studio visuell bereichern. Das umfangreiche Trainingsangebot umfasst Cardio-, Kraft- und Gruppentraining mit Kursen wie Zumba®, Pilates und Yoga. „Bei uns findet jedes Mitglied die richtige Trainingsart für sich – egal ob das Ziel Kraftaufbau, Ausdauersteigerung oder Entspannung heisst. Für mich ist auf jeden Fall der Kursraum ein Highlight, der besonders grosszügig angelegt ist", erklärt Vanessa Pokorny, Studioleiterin des neuen Clubs. Ergänzt wird das Angebot durch Personal Training, Ernährungsberatung sowie einen Wellnessbereich mit Saunen und Ruhezone.

Mit Standorten in Städten wie Los Angeles, Paris und Zürich gehört JOHN REED zur international erfolgreichen RSG Group, die weltweit über 900 Fitnessstudios betreibt.

www.johnreed.fitness.com

Fotos: DHfPG/BSA | JOHN REED FITNESS | FIT/One

Übernahme und Verlängerung der Partnerschaft

Ereignisreiches erstes Quartal bei FIT/One

Die Fitnesskette FIT/One verkündet in den ersten Monaten 2025 gleich zwei Neuigkeiten.

Unternehmensübernahme durch LifeFit Group

Die LifeFit Group, ein führender Betreiber von Fitness- und Gesundheitsstudios in Deutschland, übernimmt FIT/One und treibt damit ihr Wachstum weiter voran. Durch die Akquisition erweitert die LifeFit Group ihr Portfolio um 45 zusätzliche Studios – 33 davon in Deutschland und zwölf in Österreich. Damit steigt die Gesamtzahl der von der Gruppe betriebenen Studios auf 210, mit über 650 000 Mitgliedern.

Ein zentraler Bestandteil der Übernahme ist die schrittweise Integration der FIT/One-Standorte in die Marke Fitness First. Diese Massnahme soll nicht nur die Servicequalität und das Trainingsangebot verbessern, sondern auch die Synergien zwischen den bestehenden Fitness First Clubs und den neu hinzugekommenen Standorten optimal nutzen. Mit der Akquisition von FIT/One unternimmt die LifeFit Group zudem den ersten Schritt in Richtung internationaler Expansion, da nun erstmals Studios ausserhalb Deutschlands übernommen werden. Dies markiert einen bedeutenden strategischen Meilenstein und könnte die Grundlage für weiteres Wachstum im europäischen Fitnessmarkt bilden.

Der endgültige Abschluss der Transaktion wird für April 2025 erwartet, vorbehaltlich der behördlichen Genehmigungen in Deutschland und Österreich. Die LifeFit Group unterstreicht damit ihre ambitionierte Wachstumsstrategie und stärkt ihre Position als einer der führenden Anbieter im deutschsprachigen Fitnessmarkt.

Verlängerte Partnerschaft mit Wellhub

Zudem haben FIT/One und die weltweit führende Corporate Wellbeing-Plattform Wellhub ihre Partnerschaft vorzeitig um drei Jahre bis 2027 verlängert. Die Zusammenarbeit, die bereits seit 2017 besteht, wird fortgeführt, um die gemeinsamen Ziele in den Bereichen Wachstum, Expansion und Corporate Fitness weiter zu stärken.

Peter Leisten, Geschäftsführer von FIT/One, betont die strategische Bedeutung der Kooperation: Über 90 Prozent der über Wellhub gewonnenen Nutzer sind Neukunden. Auch Markus Kreißl, Head of Partnerships bei Wellhub Deutschland, sieht in der Verlängerung einen wichtigen Schritt: „Nach mehr als sieben Jahren erfolgreicher Partnerschaft sind wir stolz darauf, die Zusammenarbeit wiederholt vorzeitig zu verlängern."

Wellhub verbindet über 5000 Fitness- und Boutiquestudios sowie Wellbeing-Apps und unterstützt seine Partner mit innovativen Softwarelösungen. Mit der verlängerten Partnerschaft setzen beide Unternehmen ihre erfolgreiche Zusammenarbeit fort und leisten einen bedeutenden Beitrag zur Weiterentwicklung der Fitness- und Wellbeing-Branche.

www.fit-one.at; www.lifefit-group.com; www.wellhub.com

Neue Studienergebnisse

Fitnesstraining bei Post-COVID

Text: Lena Henning

Fünf Jahre Corona, fünf Jahre Post-COVID-Syndrom. Viele Betroffene leiden nach wie vor an den Langzeitfolgen einer Corona-Infektion. Eine kürzlich in der Fachzeitschrift Scientific Reports veröffentlichte Studie der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (2024) zeigt, wie ein symptombasiertes Training diesen Menschen helfen kann.

Husten, Schnupfen, Halsschmerzen – die Symptome einer COVID-19-Erkrankung ähneln oft denen einer Grippe. Obwohl eine Corona-Infektion meist nach einigen Wochen überstanden ist, klagen einige Patienten selbst nach milden Verläufen auch Wochen und Monate später über anhaltende Symptome. Sind die Beschwerden drei Monate nach der Infektion noch präsent und halten mindestens zwei Monate an, spricht man vom Post-COVID-Syndrom (PCS). Laut WHO (2023) sind zehn bis 20 Prozent nach einer Corona-Infektion vom PCS betroffen. Zu den Spätfolgen werden mehr als 200 Krankheitssymptome gezählt, zu deren häufigsten die Fatigue gehört (Gheorghita et al., 2024). Die genauen Ursachen der relativ neuen Erkrankung sind unklar, daher liegt der Fokus der Behandlungsansätze aktuell vor allem auf Symptommanagement.

Fatigue als Hauptsymptom

Betroffene leiden oft unter anhaltender Erschöpfung, die auch durch Erholung und Schlaf nicht gemindert wird. Dies beeinträchtigt die Lebensqualität erheblich, da viele Menschen mit PCS im Alltag stark eingeschränkt sind. Zudem kann körperliche und geistige Überforderung bei einigen Betroffenen die Symptomatik verschlimmern. Den Forschern der DHfPG war es in ihrer Studie daher besonders wichtig, durch individualisierte, symptomorientierte Belastung eine regelmässige Trainingsdurchführung zu ermöglichen.

Neue Studienergebnisse wecken Hoffnung

„Es gab vor unserer Studie schon erste Daten, die auf die Effektivität der Sport- und Bewegungstherapie bei PCS hingewiesen haben. Allerdings gab es noch keine Evidenz zur

Foto: ReadyAtTheEase/peopleimages.com – stock.adobe.com

konkreten Trainingsgestaltung und zur Frage, wie ein symptomorientiertes Training bei PCS-Fatigue sicher und effektiv durchgeführt wird", sagt Andreas Barz, wissenschaftlicher Mitarbeiter der DHfPG und einer der Autoren der Studie. Die randomisiert-kontrollierte Studie, die in Kooperation zwischen der DHfPG und Medizinern des Universitätsklinikums des Saarlandes (UKS), Deutschland, durchgeführt wurde, liefert nun erste Ergebnisse mit praxisrelevanten Empfehlungen.

Methodik der Studie

Um möglichst vielen Betroffenen die Teilnahme zu ermöglichen und eine hohe Generalisierbarkeit der Ergebnisse zu erzielen, verzichteten die Wissenschaftler bewusst auf eine Laborstudie. Stattdessen trainierten die Teilnehmenden in ausgewählten Fitness- und Gesundheitseinrichtungen im Saarland. Die 19 teilnehmenden Einrichtungen wurden vorab geschult und führten die Datenerhebung und Trainingsintervention standardisiert durch. Teilnehmen konnten Betroffene mit Post-COVID-Fatigue zwischen 18 und 79 Jahren. Interessenten wurden durch Hausärzte sowie öffentliche Medien über die Studie informiert und konnten sich online registrieren. So war eine einfache Zuteilung der Probanden zu einer wohnortnahen Einrichtung möglich. Eine ärztliche Voruntersuchung schloss mögliche gesundheitliche Kontraindikationen aus. Personen mit schweren Funktionseinschränkungen konnten nicht teilnehmen. Vor und nach der Trainingsintervention wurden unter anderem die Fatigue, die gesundheitsbezogene Lebensqualität sowie die Handgriffkraft und Ausdauer ermittelt.

Individualisiertes und symptomorientiertes Fitnesstraining

Nachdem die ersten Trainingseinheiten gemeinsam mit qualifizierten Trainerinnen und Trainern durchgeführt worden waren, konnten die Teilnehmenden während der achtwöchigen Intervention ihre Trainingsbelastung an die tagesaktuelle Fatigue anpassen. Vor jedem Training wurde die Fatigue auf einer Skala von null (keine Fatigue) bis zehn (stärkste vorstellbare Müdigkeit) abgefragt und die Trainingsempfehlung entsprechend angepasst.

Die Teilnehmer trainierten zwei- bis dreimal pro Woche mit kombiniertem Kraft- und Ausdauertraining. Das Krafttraining wurde als Ganzkörpertraining an Maschinen wie Beinpresse und Latzug durchgeführt; für das Ausdauertraining standen verschiedene Ergometer zur Wahl. Die Belastungsintensitäten wurden über das subjektive Anstrengungsempfinden (RPE) auf der zehnstufigen OMNI-Skala gesteuert. Aufgrund der Fatiguesymptomatik wurde besonders darauf geachtet, dass die Teilnehmenden das Training weiter modifizieren konnten, wobei der Fokus auf Regelmässigkeit statt auf Belastungsprogression lag.

Positive Trainingseffekte auf Fatigue, Lebensqualität und Leistungsfähigkeit

Dr. Joshua Berger, Mitarbeiter der DHfPG und Co-Autor der Studie, fasst die Ergebnisse zusammen: „Im Vergleich zur Kontrollgruppe zeigte die Trainingsgruppe signifikante Verbesserungen der Fatigue, der gesundheitsbezogenen Lebensqualität und der körperlichen Leistungsfähigkeit. Zudem fanden wir keine Anzeichen, dass das Training eine anhaltende Zustandsverschlechterung verursachte." Diese Erkenntnisse unterstreichen die Bedeutung individualisierten Trainings in der Krankheitsbewältigung des PCS. Laut den Autoren geben sie Sport- und Bewegungstherapeuten klare Handlungsempfehlungen für die Betreuung von Personen mit PCS.

Fitnessstudios und Trainerteam als zentrale Akteure

„Unsere Ergebnisse unterstreichen die Bedeutung individualisierter Trainingsbetreuung und -steuerung bei chronischer Fatigue. Damit dies in der Praxis gelingt, braucht es qualifizierte Fachkräfte, die das Krankheitsbild kennen und Betroffene individuell betreuen können", so Andreas Barz. In der Studie wurde dies gewährleistet: Alle Trainerinnen und Trainer waren Studierende oder Absolventen eines bewegungsbezogenen Studiums und wurden vorab umfassend geschult.

Neben ihrer Relevanz für die Fachwelt zeugen die Ergebnisse von der steigenden Dienstleistungsqualität und Professionalisierung der Fitness- und Gesundheitsbranche. Laut den „Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2024" (swiss active, 2024) positionieren sich 35,4 Prozent der Anlagen im Bereich Gesundheit. Dass Fitnesstraining neben präventiven auch therapeutische Effekte hat, zeigt sich an den Studienergebnissen. Fünf Jahre nach den ersten pandemiebedingten Studioschliessungen verdeutlichen sie die Rolle der Branche für die öffentliche Gesundheit. Fitness- und Gesundheitsanlagen bieten ein flächendeckendes Netzwerk mit qualifiziertem Personal, das Trainingsprogramme nach wissenschaftlichen Kriterien realisiert.

Fazit

Die Ergebnisse unterstreichen die symptomlindernde Wirkung, die ein individualisiertes Fitnesstraining bei PCS erzielen kann. Die Studie zeigt auch, dass evidenzbasierte Trainingsprogramme in Fitness- und Gesundheitseinrichtungen nach hohen Qualitätsstandards realisiert werden. ■

Lesetipp:
Die Studie „Effects of a symptom-titrated exercise program on fatigue and quality of life in people with post-COVID condition – a randomized controlled trial" von Barz et al. (2024) inklusive aller gemessenen Parameter und Ergebnisse steht hier zum Download bereit.

Auszug aus der Literaturliste

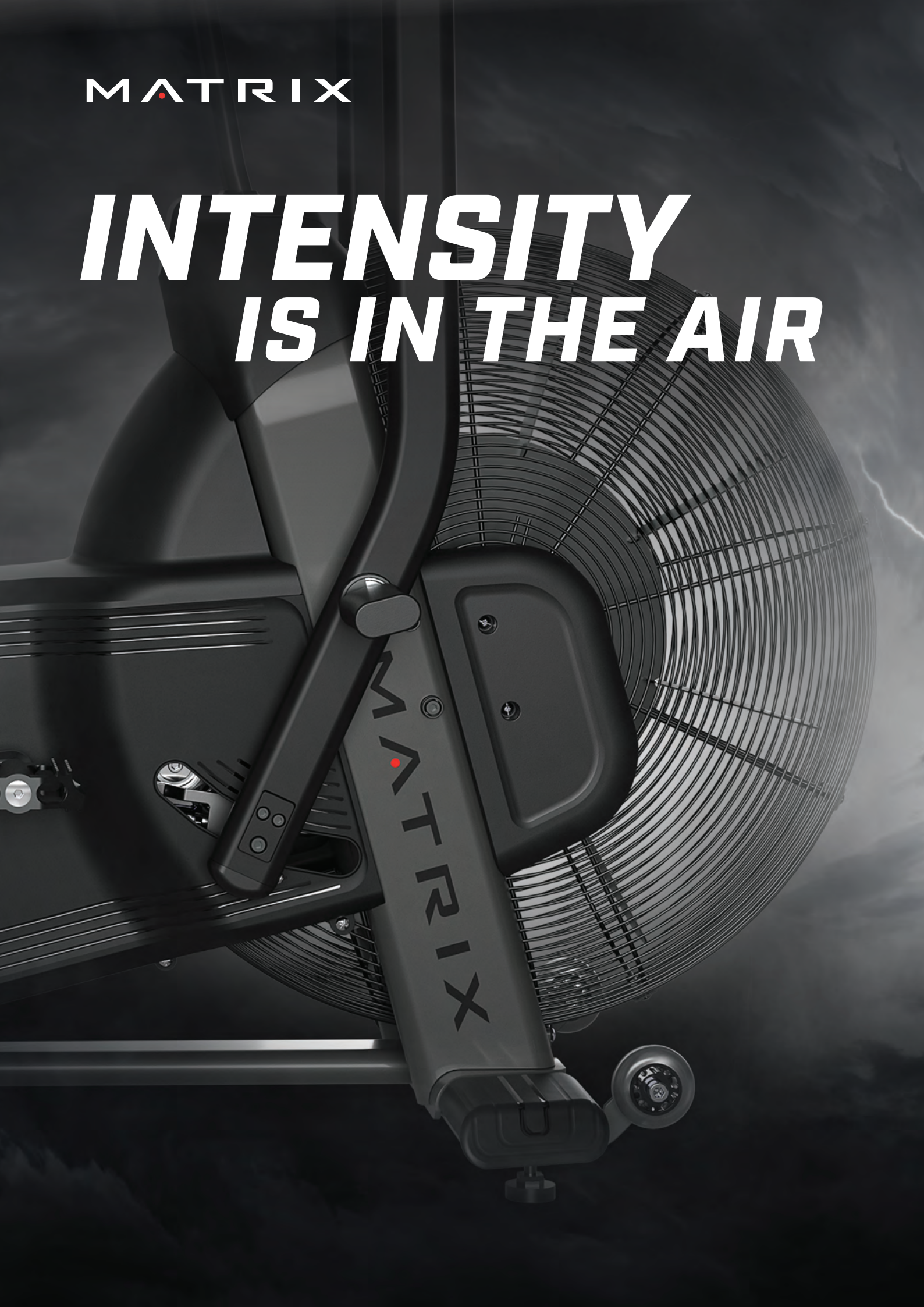
Barz, A., Berger, J., Speicher, M., Morsch, A., Wanjek, M., Rissland, J. et al. (2024). Effects of a symptom-titrated exercise program on fatigue and quality of life in people with post-COVID condition – a randomized controlled trial. Scientific Reports, 14, 30511.

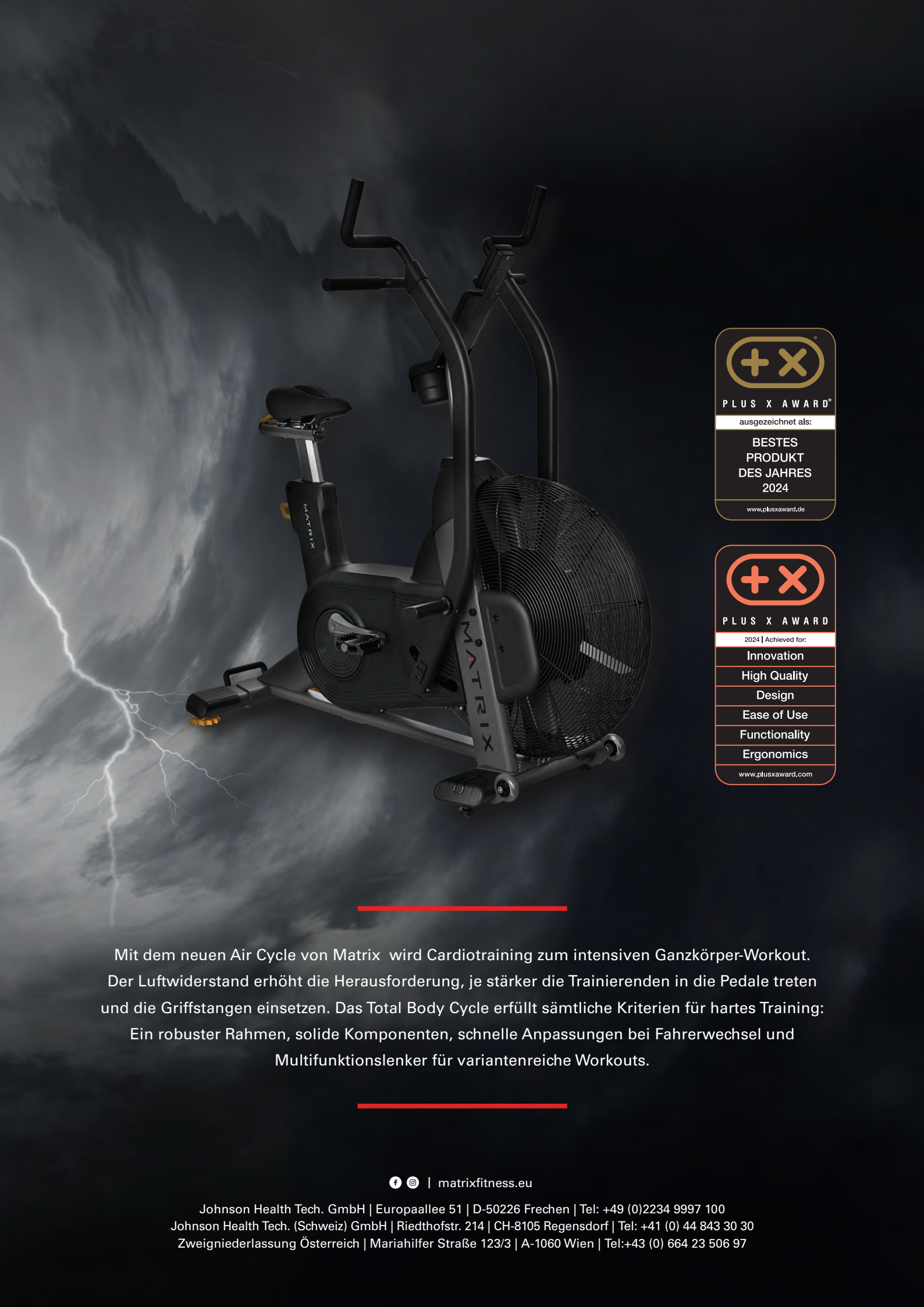
World Health Organization. (2023). Coronavirus disease (COVID-19): Post COVID-19 condition. Verfügbar unter https://www.who.int/news-room/questions-and-answers/item/coronavirus-disease-(covid-19)-post-covid-19-condition

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

MATRIX

INTENSITY IS IN THE AIR





PLUS X AWARD®
ausgezeichnet als:
BESTES PRODUKT DES JAHRES 2024
www.plusxaward.de

PLUS X AWARD
2024 | Achieved for:
Innovation
High Quality
Design
Ease of Use
Functionality
Ergonomics
www.plusxaward.com

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

FIBO und FIBO Congress 2025

Checkliste – so wird Ihr Besuch ein voller Erfolg!

Text: Moritz Scheidel

Vom 10. bis 13. April feiert die FIBO auf dem Messegelände in Köln ihr 40. Jubiläum – mit den neuesten Trends und Innovationen aus Training, Ernährung, Mental Coaching und Gesundheitsmanagement. Ein absolutes Highlight: der FIBO Congress vom 10. bis 12. April, erneut organisiert von DHfPG und BSA-Akademie unter Federführung der FIBO.

Damit Sie bestens vorbereitet sind und nichts verpassen, finden Sie hier eine praktische Checkliste zum Abhaken – von der Planung bis zu den persönlichen To-dos vor Ort. So vergessen Sie garantiert nichts und behalten den Überblick.

Ticket-Check

- ☐ Ticket für den FIBO Congress gebucht
- ☐ Zugangsdaten/QR-Code griffbereit
- ☐ Wunsch-Tag(e) ausgewählt
- ☐ Programm durchgelesen:

Noch Tickets sichern!

Mit dem FIBO-Congress-Ticket erhalten Sie freien Zugang zur FIBO, der internationalen Leitmesse für Fitness, Wellness und Gesundheit, die auf dem Messegelände Köln stattfinden wird. Haben Sie ein FIBO-Ticket? Dann können Sie ganz einfach ein FIBO-Congress-Ticket zubuchen. Alle Tickets finden Sie hier:

Foto: Fabian Hensel

10 – 12 APR 25
FIBO CONGRESS

ÜBER 80 FACHVORTRÄGE

Programm planen

☐ Interessante Themenbereiche ausgewählt, u. a.:

☐ **Training**
z. B. Isometrisches Training – die vergessene Trainingsmethode (Harald Gärtner)
10. April, 10.00 – 10.45 Uhr

☐ **Gesundheitsmanagement**
Firmenfitness für alle: massgeschneiderte Lösungen für unterschiedliche Zielgruppen (Sascha Tetzlaff)
10. April, 14.15 – 15.00 Uhr

☐ **Specials**
Fityurveda – wie Fitnesstrainer und Sportler von ayurvedischer Ernährung profitieren (Sonja Hilsenbeck)
11. April, 10.00 – 10.45 Uhr

☐ **Ernährung**
Achtsamkeit und bewusste Ernährung – eine Frage der Haltung (Dr. Barbara Nützel)
11. April, 11.00 –11.45 Uhr

☐ **Mental/Coaching**
Kann man „gesund" kommunizieren? Wie erreiche ich meine Zielgruppe? (Anke Mächler-Poppen)
12. April, 12.00 – 12.45 Uhr

☐ **Management**
Community-Building: der Weg zu langfristigen Kundenbeziehungen (Daniel Schmitt)
12. April, 14.15 – 15.00 Uhr

Hier geht's zu den Vortragsteasern:

Nicht verpassen!

☐ Keynote Malaika Mihambo (weitere Infos rechts)
10. April, ab 11.30 Uhr

☐ DHfPG-Sonderveranstaltung (weitere Infos rechts)
10. April, von 14.00 – 16.30 Uhr

☐ FIBO-Messebesuch einplanen

Vor Ort orientieren

☐ Übersichtsplan und Weg zum FIBO Congress: https://www.fibo-congress.com/location
☐ Übersicht zur Messegelände verschafft
☐ Anreise/Hotel organisiert

Vorbereitet sein

☐ Visitenkarten / LinkedIn ready
☐ Persönliche Ziele/Fragen notiert
☐ Bequeme Schuhe & Ladegerät eingepackt

Neu: Keynote Malaika Mihambo

Olympiasiegerin Malaika Mihambo wird den FIBO Congress am Donnerstag, 10. April, ab 11.30 Uhr mit einem Keynote-Interview eröffnen. In einem exklusiven Gespräch mit dem ehemaligen Triathleten Daniel Unger wird sie Einblicke in ihre erfolgreiche Karriere, ihre Herausforderungen und ihr Engagement für soziale Projekte geben.

Neu: Veranstaltung Gesundheitsversorgung

Am Donnerstag, 10. April, findet im Rahmen der FIBO die DHfPG-Sonderveranstaltung zur Gesundheitsversorgung statt. Fitnessstudios erfahren, wie sie durch Kooperationen mit Leistungsträgern aktive Partner in der Gesundheitsversorgung sein können. Hierzu gibt Fitnessunternehmer Christoph Trampert interessante Einblicke. Darüber hinaus warten weitere Vorträge auf die Besucher. Der Einlass ist mit einem FIBO-Ticket möglich. Weitere Infos unter: dhfpg.de/gesundheit

Wussten Sie, dass …

… die FIBO in diesem Jahr ihr 40-jähriges Jubiläum feiert? Passend zum „Geburtstag" präsentiert die weltweit grösste Messe für Fitness, Wellness und Gesundheit vom 10. bis 13. April in 13 Hallen auf dem Kölner Messegelände neueste Trends und Innovationen täglich von 9.00 bis 18.00 Uhr. Es warten auf alle Besucherinnen und Besucher also prall gefüllte Veranstaltungstage mit vielen Highlights, darunter auch Neuheiten und Comebacks.

DHfPG und BSA organisieren Future Forum

Am 12. und 13. April, veranstaltet die DHfPG und die BSA das Future Forum und liefert wertvolle Einblicke in die Bereiche Innovation, Selbstständigkeit und Karriere/Jobs. Interessierte können hier Kontakte zu Unternehmen knüpfen, die aktiv Talente suchen. Folgende Partnerunternehmen stellen in diesem Rahmen ihre bundesweiten Karrierechancen vor: all inclusive Fitness, PRIME TIME fitness, RSG Group und Wellyou. Weitere Infos unter: https://www.dhfpg-bsa.de/future-forum/ ■

Die Rolle von HEPA bei der Vorbeugung von NCDs

Vom Bewusstsein zum Handeln

Seit Anfang der 2000er Jahre ist die „Pandemie" des Bewegungsmangels eine bedauerliche globale Realität, die sich weiter verschlimmert. Die Förderung und Erleichterung des Zugangs zu körperlicher Betätigung sind von entscheidender Bedeutung, um eine gesündere und widerstandsfähigere Bevölkerung für die kommenden Generationen zu schaffen. Obwohl gesundheitsfördernde körperliche Aktivität (Health-Enhancing Physical Activity (HEPA)) seit langem ein anerkanntes und nachweislich kosteneffizientes Instrument zur Prävention und Behandlung nicht übertragbarer Krankheiten (Noncommunicable diseases, NCDs) ist, bleibt das Potenzial von HEPA für die öffentliche Gesundheit ungenutzt, und die Inaktivitätsraten in Ländern mit hohem Einkommen sind nach wie vor hoch.

Die Krise der Inaktivität und die Belastung durch NCDs

Nach Angaben der Weltgesundheitsorganisation (WHO) (o. J.) ist körperliche Inaktivität einer der wichtigsten Risikofaktoren für die Sterblichkeit weltweit und trägt jährlich zu etwa vier bis fünf Millionen vermeidbaren Todesfällen bei. Allein in der Europäischen Union sind NCDs – wie Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Typ-2-Diabetes und bestimmte Krebsarten – für 80 Prozent der vorzeitigen Todesfälle verantwortlich und stellen eine enorme Belastung für die Gesundheitssysteme dar (WHO, 2024). Regelmässige körperliche Betätigung ist eine bewährte Methode, um diese Risiken zu mindern, dennoch bleibt ein erheblicher Teil der Europäer inaktiv. Die Eurobarometer-Umfrage 2022 zu Sport und körperlicher Betätigung ergab, dass sich 45 Prozent der Europäer nie bewegen oder Sport treiben – eine Zahl, die in den letzten zehn Jahren unverändert hoch geblieben ist.

Obwohl die Vorteile von Bewegung weithin anerkannt sind, gibt es nach wie vor Hindernisse, insbesondere für Menschen, die bereits von NCDs betroffen sind. Viele haben nur begrenzten Zugang zu Bewegungsmöglichkeiten, sind nicht ausreichend für HEPA-Programme sensibilisiert oder haben sogar physische und psychische Barrieren, die sie daran hindern, sich regelmässig zu bewegen. Um diese Herausforderungen zu bewältigen, bedarf es mehr als nur einer Sensibilisierung, nämlich strukturierter, sektorübergreifender Initiativen, die körperliche Aktivität zugänglicher, integrativer und engagierter machen.

Die Rolle von HEPA bei Prävention und Management

Wissenschaftliche Untersuchungen haben wiederholt gezeigt, dass regelmässige Bewegung nicht nur das Risiko der Entstehung von NCDs verringert, sondern auch eine entscheidende Rolle bei deren Management spielt. Der OECD- und WHO-Bericht 2023 über unzureichende körperliche Aktivität hat hervorgehoben, dass, wenn die EU-Bürger die empfohlenen 150 Minuten mässig intensiver Bewegung pro Woche einhalten würden, 11,5 Millionen neue Fälle von NCDs bis 2050 verhindert werden könnten, darunter 3,8 Millionen Fälle von Herz-Kreislauf-Erkrankungen und 3,5 Millionen Fälle von Depression.

Körperliche Aktivität wird auch mit einer verbesserten Immunreaktion in Verbindung gebracht, was während der COVID-19-Pandemie ein entscheidender Faktor war (da Silveira et al., 2020). Studien zeigen, dass selbst eine einzige Einheit moderater körperlicher Betätigung die Wirksamkeit von Impfungen erhöhen kann, eine Erkenntnis, die die wichtige Rolle der Bewegung für die allgemeine öffentliche Gesundheit noch unterstreicht (Hallam, Jones, Alley & Kohut, 2022).

#BEACTIVE DAY: Eine Bewegung für den Wandel

Der ***#BEACTIVE DAY*** ist eine jährliche Kampagne zur Förderung der körperlichen Aktivität. Die von EuropeActive und seinen Partnern im Rahmen der „Europäischen Woche des

Fotos: EuropeActive

Sports" organisierte Initiative verkörpert die Mission des europäischen Fitness- und Bewegungssektors, mehr Menschen aktiver und auch häufiger aktiv zu machen. Im vergangenen Jahr erreichte die Kampagne mit 21 158 Veranstaltungen in 21 Ländern beeindruckende elf Millionen Menschen. Über 588 000 Teilnehmer nahmen an verschiedenen Aktivitäten teil, die von Gruppentrainings im Freien über Schulsporttage bis hin zu Fitnesswettbewerben am Arbeitsplatz reichten.

Aber der ***#BEACTIVE DAY*** ist mehr als nur ein Fest der Bewegung. Jedes Jahr konzentriert sich die Kampagne auf ein wichtiges Thema. 2025 liegt der Schwerpunkt auf HEPA und dem Abbau von Barrieren für Menschen mit NCDs. Durch die Bereitstellung zugänglicher Möglichkeiten und die Förderung der Teilnahme aller Bevölkerungsgruppen dient die Initiative als Blaupause für Gemeinden, die körperliche Aktivität in ihren Alltag integrieren wollen, um die Lebensqualität des Einzelnen zu verbessern und die Prävalenz lebensstilbedingter Krankheiten zu verringern.

Inklusivität und Nachhaltigkeit

Ein Hauptaugenmerk des ***#BEACTIVE DAY*** 2025 liegt auf der Sicherstellung der Inklusivität, insbesondere für Menschen, die an NCDs leiden oder gefährdet sind, diese zu entwickeln. EuropeActive und seine Partner arbeiten daran, barrierefreie Umgebungen zu schaffen, einschliesslich angepasster Fitnessprogramme, gezielter Sensibilisierungskampagnen und gemeinsamer Anstrengungen mit Gesundheitsdienstleistern, um körperliche Aktivität als grundlegende Säule der Krankheitsprävention zu fördern.

Auch die Nachhaltigkeit steht im Mittelpunkt der Kampagne. Wie in früheren Ausgaben gezeigt, geht es beim ***#BEACTIVE DAY*** nicht nur um die Gesundheit des Einzelnen, sondern auch um die Förderung gesünderer Gemeinschaften. Neben dem Leitfaden für Barrierefreiheit wurde für die Ausgabe 2024 ein Nachhaltigkeitsleitfaden eingeführt. Entwickelt wurde er in Zusammenarbeit mit dem Europäischen Netzwerk für Outdoor-Sportarten, um den Organisatoren zu helfen, die Umweltauswirkungen von Veranstaltungen zu verringern und neben der körperlichen Aktivität auch umweltfreundliche Praktiken zu fördern.

Auszug aus der Literaturliste

WHO. (o. J.). Physical activity. Verfügbar unter https://www.who.int/health-topics/physical-activity#tab=tab_2

WHO. (2024). Noncommunicable diseases. Verfügbar unter https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/noncommunicable-diseases

European Commission (Hrsg.). (2022). Special Eurobarometer 525 - Sport and Physical Activity. Brüssel: Hrsg.

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

Anzeige

echino

70% in der Verwaltung

50% im Marketing

40% in der Buchhaltung

ENTWICKELT FÜR IHR FITNESSCENTER

VON ÜBER 200 SCHWEIZER UNTERNEHMEN ÜBERNOMMEN

SWISS MADE

Access
Individuelle Anpassung und Verwaltung von Zugangszonen

Subscription
Abonnementverwaltung und digitalisierter Vertrag mit E-Signatur

Point of sale
Artikeln 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

VERANSTALTUNGEN

EVENTS

10.04. – 13.04.2025	FIBO, Köln, Deutschland
10.04. – 12.04.2025	FIBO Congress, Köln, Deutschland
08.05. – 10.05.2025	therapie LEIPZIG, Leipzig, Deutschland
29.05. – 01.06.2025	RiminiWellness, Rimini, Italien
10.10. – 11.10.2025	Aufstiegskongress, Mannheim, Deutschland

Neue digitale Lösungen für die Gesundheitsvorsorge

Technogym stellt Healthness™ vor

Technogym präsentiert mit Healthness™ ein neues, digitales Konzept zur Förderung der Prävention und Gesundheitsvorsorge. Durch den Einsatz von Künstlicher Intelligenz und Big Data ermöglicht Healthness™ eine personalisierte Trainingssteuerung, die nicht nur die körperliche, sondern auch die kognitive Fitness verbessert.

Kernstück des Konzepts ist der Technogym Checkup, eine KI-gestützte Analysestation, die verschiedene Gesundheitsparameter erfasst und auf dieser Basis massgeschneiderte Trainingsprogramme erstellt. Zudem integrieren sich smarte Technogym-Geräte nahtlos in das System und passen sich automatisch an die individuellen Bedürfnisse der Nutzer an.

Healthness™ basiert auf über 30 Jahren gesammelter Daten der Mywellness Open Platform. Diese datenbasierte, personalisierte Herangehensweise eröffnet Fitnessstudios neue Geschäftsmöglichkeiten und unterstreicht die Rolle der Fitnessbranche in der präventiven Gesundheitsversorgung.

www.technogym.com

Einheitliche Marke für nachhaltiges Wachstum

BestFit Group fusioniert Marken zu all inclusive Fitness

Die BestFit Group hat ihre drei Marken BestFit, jumpers fitness und all inclusive Fitness zu einer einzigen Marke zusammengeführt. Unter dem Namen all inclusive Fitness strebt das Unternehmen eine klare Positionierung im dynamischen Fitnessmarkt an. Diese strategische Entscheidung zielt darauf ab, die Marktpräsenz zu stärken und das Wachstum nachhaltig zu fördern. Aktuell betreibt all inclusive Fitness 136 Studios mit 460 000 Mitgliedern. Bis 2028 plant das Unternehmen, auf 250 Studios zu expandieren und die Mitgliederzahl von über einer Million zu erreichen.

Der einheitliche Markenauftritt soll nicht nur die Wiedererkennbarkeit erhöhen, sondern auch die Attraktivität als Arbeitgeber steigern. Mit derzeit 2200 Beschäftigten legt all inclusive Fitness Wert auf eine starke Arbeitgebermarke, um Fachkräfte zu gewinnen und zu binden. Seit März 2025 läuft das Rebranding der 47 jumpers fitness Studios. Die Zusammenführung der Marken unterstreicht die Wachstumsstrategie der BestFit Group. Mit einem klaren Fokus auf Expansion und Internationalisierung positioniert sich all inclusive Fitness als starker Akteur im Fitnessmarkt.

www.ai-fitness.de

Fotos: Technogym Germany GmbH | all inclusive Fitness | EGYM AG | milon Industries GmbH

Innovationen und Expertenwissen im Fokus

EGYM Kongress 2025 begeistert Teilnehmer

Am 6. März 2025 fand im BMW Park München der EGYM Kongress 2025 unter dem Motto „Crunchtime – Spitzenleistung entscheidet!" statt. Über 1200 Teilnehmende aus der Fitness- und Gesundheitsbranche erhielten exklusive Einblicke in neue Entwicklungen und Technologien.

EGYM stellte mit Smart Strength Squat eine innovative Kraftmaschine vor, die sich an individuelle Trainingsbedürfnisse anpasst. Zudem ermöglicht der Squat Flexibility Test eine präzise Analyse von Mobilität und Balance in nur 25 Sekunden. Mit EGYM Pro wurde ein Konzept für ambitionierte Trainierende präsentiert, das moderne Technologie mit personalisiertem Krafttraining verbindet.

Ein Highlight war die Podiumsdiskussion mit Sportgrössen wie Jan Frodeno und Deniz Aytekin. Der Kongress bot wertvolle Einblicke in die Zukunft der Branche und endete mit einem Besuch des EuroLeague-Basketballspiels des FC Bayern München gegen Roter Stern Belgrad.

www.egym.com

Innovationsförderung in der Fitnessbranche

milon startet Innovation Hub für Start-ups

Der Spezialist für vollelektronische Trainingsgeräte milon hat den milon Innovation Hub gegründet, um junge Unternehmen in der Fitness- und Gesundheitsbranche zu unterstützen. Dieses Zentrum bietet Start-ups Unterstützung von der Gründung über den Markteintritt bis hin zum Wachstum. Durch ein starkes Netzwerk, inspirierende Vorträge, einen exklusiven Alumni-Club und ein praxisorientiertes Bootcamp schafft milon optimale Bedingungen für Innovation und Erfolg.

Bernhard-Stefan Müller, CEO der milon industries GmbH und Experte für Start-ups und Digitalisierung, betont die Bedeutung von Start-ups als Innovationsmotoren der Branche. Durch die enge Zusammenarbeit mit jungen Unternehmen sollen Synergien geschaffen und zukunftsweisende Lösungen für Kunden entwickelt werden.

Der milon Innovation Hub steht Start-ups offen, die nicht älter als fünf Jahre sind und durch Innovationskraft sowie Nachhaltigkeit überzeugen. Mit diesem Schritt unterstreicht milon sein Engagement, die Fitness- und Gesundheitsbranche durch frische Ideen und innovative Konzepte voranzubringen. Der milon Innovation Hub soll als Plattform dienen, um visionäre Gründer zu fördern und ihnen den Einstieg in den Markt zu erleichtern.

www.milongroup.com

Die STOSS-Richtung

Community-Building als „Schlüssel“ zum Erfolg

Ich freue mich, in dieser Ausgabe der FITNESS TRIBUNE auf ein entscheidendes und besonderes Erfolgsgeheimnis von Fitnesscentern einzugehen: die Kraft einer starken Community. Eine lebendige Community ist mehr als nur ein nettes Extra – sie ist der „Motor“, der ein Fitnesscenter am Laufen hält, es für „stürmische Zeiten“ wappnet und es langfristig erfolgreich macht.

Laut den „Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2024“ trainierten im Jahr 2023 in der Schweiz über 1,3 Millionen Menschen in einem Fitnesscenter und damit mehr als im Vorkrisenjahr 2019 (swiss active, 2024). Es ist also nicht nur die Bestandskundschaft wieder zurück in die Studios gekommen, es haben darüber hinaus auch Neumitglieder ihren Weg in unsere Fitnesscommunity gefunden. Aber woran liegt das? Wurden doch während der Corona-Restriktionen in Windeseile Online-Angebote etabliert und die Bestände von Homefitness-Equipment praktisch leergekauft? Für mich liegt die Antwort auf der Hand: Es ist die Gemeinschaft!

Community als USP

Um sich in Zeiten intensiven Wettbewerbs und vergleichbarer Angebote im Markt durchzusetzen, braucht es eine USP – etwas, das mich von allen anderen Konkurrenten unterscheidet und einzigartig macht. Fitnesscenter, die sich ausschliesslich auf ihre Ausstattung und ihr Angebot konzentrieren, verpassen dabei eine entscheidende Chance. Digitale Trainingsplattformen oder personalarme Smart-Studios direkt im Wohnquartier zum Beispiel bieten Flexibilität und Komfort, aber sie können eines nicht ersetzen: echte menschliche Kommunikation. Menschen trainieren nicht nur

Fotos: DHfPG/BSA | René Stoss

für sich selbst, sondern auch für das Gefühl, Teil von etwas Grösserem zu sein.

Was den Unterschied macht, ist die soziale Interaktion: Mitglieder, die sich gegenseitig motivieren, Trainer, die mehr sind als reine Instruktoren und Mitarbeitende, die den Community-Gedanken leben und mit Begeisterung zur Gemeinschaft beitragen. Wer es schafft, eine Kultur der Zusammengehörigkeit zu etablieren, bindet nicht nur bestehende Mitglieder, sondern gewinnt auch neue hinzu. Kunden mit einer starken Bindung an ihr Fitnesscenter sind weniger empfänglich für Angebote anderer Wettbewerber, sie sprechen aktiv positiv über das Studio und haben eine höhere Preisbereitschaft (Magerhans & Engelhardt, 2023). Eine starke Community macht das Fitnesscenter zu einem Ort, an dem Menschen gern Zeit verbringen – nicht nur wegen der Gewichte, sondern auch wegen der Gemeinschaft.

Entwicklung einer erfolgreichen Community-Strategie

Unsere Aufgabe als Studiobetreiber liegt also darin, eine Atmosphäre zu schaffen, in der sich Menschen nicht nur körperlich weiterentwickeln, sondern auch sozial vernetzen. Begeisterte und emotional verbundene Mitglieder sind die besten Markenbotschafter.

Eine starke Community entwickelt sich aber nicht von allein. Sie muss strukturiert aufgebaut und fortwährend gepflegt werden. Eine erfolgreiche Community-Strategie sollte daher die folgenden Elemente beinhalten:

1. Gemeinschaft als Unternehmenskultur:
Der Aufbau einer starken Gemeinschaft fängt bereits mit ihrer Priorität bei der Geschäftsleitung an. Community-Building sollte ein explizit formuliertes Unternehmensziel sein. Der Gemeinschaftsgedanke muss zu einem Kernbestandteil der gesamten Unternehmenskultur werden. Wer in seinem Team auf Mitarbeiter setzt, die sich leidenschaftlich für die Community engagieren, schafft einen unschlagbaren Mehrwert.

2. Persönlicher Austausch:
Ein offener Kommunikationsfluss und regelmässiger Austausch tragen dazu bei, dass sich Mitglieder eingebunden fühlen. Eine freundliche Begrüssung, Nachfragen nach Fortschritten und individuelle Trainingsanpassungen sorgen für ein Gefühl der Wertschätzung. Es geht nicht nur um Kilos auf der Hantel oder der Waage, sondern auch um das „Wie fühlst du dich heute?". Sie sind als Inhaber und Geschäftsführende auch verantwortlich, diese Aufgabe zu übernehmen.

3. Gemeinsame Erlebnisse:
Regelmässige Veranstaltungen wie Workout-Events oder thematische Challenges stärken den Zusammenhalt und bringen Menschen mit gleichen Interessen zusammen. Fitnesscenter sind Treffpunkte für verschiedene Generationen und Kulturen. Ein inklusives Konzept fördert die Akzeptanz und verbindet Menschen. Die Möglichkeiten sind vielfältig und können kreativ umgesetzt werden.

4. Weiterbildung in sozialer Kompetenz:
Mitarbeitende sollten nicht nur über fachliches Know-how verfügen, sondern auch aktiv die soziale Dynamik innerhalb des Centers unterstützen. Sie sind diejenigen, die Verbindungen zwischen Mitgliedern schaffen, neue Teilnehmer integrieren und eine Atmosphäre fördern, in der sich alle willkommen fühlen. Regelmässige Schulungen zu Kommunikation und Empathie helfen Mitarbeitenden, besser auf die Bedürfnisse der Mitglieder einzugehen. Gute Bildungsinstitute haben das explizit in ihren Lehrplänen integriert. Sie bringen den Teilnehmenden nicht nur das fachliche „Handwerk" bei, sondern eben auch die erforderlichen Sozialkompetenzen.

5. Fitnesscenter als fester Lebensbestandteil über das Training hinaus:
Das Fitnesscenter sollte nicht nur ein Trainingsort, sondern ein fester Bestandteil im Leben unserer Kunden sein. Durch digitale Challenges und Community-Plattformen kann das Fitnesscenter auch ausserhalb der Trainingsfläche präsent sein. Live-Trainings, Trainerinterviews und exklusive Online-Programme heben das Studio von der breiten Masse ab. Und letztlich ist es enorm wichtig, Mitglieder aktiv in die Content-Gestaltung einzubinden, Erfolgsgeschichten zu teilen und eine lebendige (Online-)Community zu pflegen.

Fazit

Fitnesscenter, die eine klare Community-Strategie verfolgen und ihre Community bewusst pflegen und stärken, setzen sich klar von der Konkurrenz ab. Investitionen in das soziale Miteinander zahlen sich langfristig aus: Mitglieder bleiben dem Unternehmen treu und das Center wird zum Ort, an dem Menschen nicht nur Sport treiben, sondern echte Verbindungen knüpfen. Kunden werden zu Freunden. Eine starke Community macht das Fitnesscenter auch in schwierigen Zeiten resilient. Es ist an der Zeit, Community nicht als netten Nebeneffekt zu sehen, sondern als das, was sie ist: der entscheidende Erfolgsfaktor für die Zukunft des eigenen Unternehmens. Fitnesscenter, die ihre Mitglieder als Teil einer Gemeinschaft integrieren, werden langfristig die Gewinner sein. ■

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

Magerhans, A. & Engelhardt, J.-F. (2023). Kundenzufriedenheit klipp & klar (Lehrbuch). Wiesbaden: Springer Gabler.

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

Die „Erfolgsschlüssel“

Auch Führungskräfte kämpfen mit Frust und nachlassender Motivation – obwohl ihnen die Arbeit eigentlich Freude bereitet. Wie konnte es so weit kommen? Und wie sollten sich Betroffene in dieser mitunter prekären Situation am besten verhalten? Auf folgende fünf „Erfolgsschlüssel“ kommt es jetzt ganz besonders an.

Bei Misserfolgen suchen die meisten Clubmanager die Ursachen immer wieder beim Konzept, beim Team, bei der Ausstattung, bei den Räumlichkeiten – die Liste der Gründe liesse sich beliebig erweitern. Anstatt sich mit sich selbst zu beschäftigen, wird sehr viel Geld in die oben stehenden Bereiche investiert und trotzdem werden die gewünschten Resultate oft nicht erreicht. Was läuft hier falsch?

In meiner Tätigkeit als Coach und Berater muss ich immer wieder feststellen, dass die meisten Führungsleute – ob mit oder ohne Erfolg – mit ihrer Arbeitssituation nicht zufrieden sind und Mühe haben, sich zu motivieren. Den Spruch: „Am liebsten würde ich den Club verkaufen!“, höre ich sehr oft und er gibt mir sehr stark zu denken. Glauben Sie im Ernst, dass Sie Ihre Mitarbeiter motivieren können, wenn Sie als Leitfigur nicht mehr motiviert sind? Was bedeutet das, wenn jemand, der viele Stunden, Tage und Jahre seines Lebens in seinen Club investiert hat, plötzlich nicht mehr zufrieden ist und sein „Lebenswerk“ verkaufen möchte? Bei den meisten spüre ich, dass sie an der Branche und am Betrieb Freude haben, jedoch mit sich und dem Umfeld immer mehr Mühe. Wie konnte es so weit kommen? Was sind die Gründe?

Meistens werden zwei Punkte miteinander vermischt:

- die Arbeit mit allen Funktionen, Verantwortungen und das Umfeld
- die persönliche Belastung und der Druck im Alltag

Bei konkretem Nachfragen stelle ich immer wieder fest, dass die meisten Führungskräfte die Branche, den Club lieben, jedoch haben sie es verpasst, sich mehr Zeit für sich selbst zu nehmen und dadurch mehr Distanz zur Arbeit zu bekommen.

Man könnte jetzt die These aufstellen, dass eine gute Kommunikation, eine gute Organisationsstruktur und gute Mitarbeiter der Schlüssel zum Erfolg sind. Diese Punkte sind sehr wichtig, jedoch glaube ich, dass hier noch einige wichtige Punkte fehlen, die ich Ihnen anhand der folgenden fünf „Erfolgsschlüssel“ erklären möchte.

1. Umgang mit Frustrationen

Viele Menschen blockieren sich permanent, weil sie aus irgendeinem Grund frustriert sind und sich dadurch bis zur Handlungsunfähigkeit blockieren. Frustration kann eine positive Einstellung in eine negative, einen produktiven Zustand in

Fotos: Vadim Pastuh – stock.adobe.com | Edy Paul

einen lähmenden verwandeln. Das Schlimmste, was passieren kann, ist, dass sie die Selbstdisziplin „zerstört". Wenn die Selbstdisziplin verloren ist, dann sind auch alle Ziele, die Sie anstreben, verloren. In so einem Zustand sind Sie auch nicht fähig, Mitarbeiter zu führen oder andere zu motivieren. Um also dauerhaften Erfolg zu haben, müssen Sie lernen, Ihre Frustration zu beherrschen. Wenn Sie sich grosse Erfolge genauer anschauen, werden Sie feststellen, dass bei fast allen irgendwann grosse Frustration im Spiel war. Es gibt zwei Arten von Menschen – solche, die mit Frustration fertig geworden sind, und solche, die sich wünschen, dass es ihnen gelungen wäre.

Hier ein Zwei-Schritte-Programm, um mit Stress und Frust fertig zu werden:

Schritt eins: Regen Sie sich nicht über Kleinigkeiten auf!
Schritt zwei: Denken Sie daran: Es gibt nur Kleinigkeiten!

Das Motto: Kleine Dinge beeinflussen kleine Geister.

Falls Sie in diesem Bereich nicht selbst weiterkommen, empfiehlt es sich, eine kompetente externe Fachperson zurate zu ziehen.

2. Umgang mit Ablehnung

Viele Menschen nehmen Ablehnungen im Leben als Grund, sich selbst minderwertig zu fühlen und sich infrage zu stellen. Sie kennen sicher alle das Gefühl: Man öffnet morgens die Post und darin finden sich auch mehrere Kündigungen von Mitgliedern. Vielfach denkt man sofort: „Was haben wir falsch gemacht, dass der Kunde nicht bei uns bleibt?" Die besten Verkäufer sind diejenigen mit den meisten Misserfolgen. Entscheidend ist nur, wie man mit so einer Situation umgeht – der Topverkäufer nimmt ein Nein oder eine Ablehnung als Ansporn, um daraus ein Ja zu machen – der andere gibt auf und hat ein Misserfolgserlebnis.

Es gibt keinen wirklichen Erfolg ohne vorherige Ablehnung. Je öfter Sie zurückgewiesen werden, umso besser werden Sie, umso mehr lernen Sie und umso näher kommen Sie Ihrem Ziel. Wenn Sie mit Zurückweisungen umzugehen lernen, können Sie alles erreichen, was Sie sich wünschen.

3. Umgang mit finanziellem Druck

Lernen Sie mit finanziellem Druck umzugehen. Der einzige Weg, ohne finanziellen Druck zu leben, besteht darin, ganz auf Geld zu verzichten. Ich kenne keinen Menschen, der nie finanziellen Druck hatte. Das Komische dabei ist immer, dass jeder das Gefühl hat, mit Topbusinessplänen diesem Druck auszuweichen und dann total erstaunt ist, dass nicht immer alles so läuft wie geplant. Falls Sie selbst zu wenig Erfahrung im Umgang mit Geld haben, sollten Sie sich einen erfolgreichen Finanzberater zulegen, der Ihnen hilft, finanziell erfolgreich zu werden.

4. Bequemlichkeit vermeiden

Sie kennen sicher viele Menschen, Geschäftsleute, Sportler oder Künstler, die einen gewissen Erfolg erreicht haben und dann nicht mehr weiterkommen. Sie werden bequem und verlieren das, was ihnen den Erfolg anfangs ermöglicht hat.

> **„Das, was vollendet ist, hat noch immer eine Zukunft, die es zu vollenden gilt."**
> Lao-Tse, Tao-Te-King

Was geschieht, wenn ein Mensch zu bequem wird? Er hört auf, sich zu entwickeln, hört auf zu arbeiten, hört auf, neue Werte zu schaffen. Werden Sie nicht zu bequem!

Wenn Sie mit allem rundherum zufrieden sind, besteht die Gefahr, dass Sie aufgehört haben, sich weiterzuentwickeln. Das Motto heisst: Entweder man klettert oder man rutscht ab!

Wenn Sie etwas Besonderes erreichen wollen, dann müssen Sie sich selbst herausfordern, sich selbst überprüfen, um das aus Ihrem Leben zu machen, was Sie sich wünschen.

5. Geben Sie immer mehr, als Sie zurückerwarten

Wenn Sie aus Ihrem Leben etwas machen wollen, dann müssen Sie lernen zu geben. Die meisten Menschen denken über nichts anderes nach als darüber, wie sie etwas bekommen können. Das ist keine Schwierigkeit. Doch es ist wichtig, dass man beginnt zu geben, um den Prozess in Gang zu setzen. Das Problem ist, dass die meisten Menschen immer zuerst etwas haben wollen. Wenn alle so denken, würde in keiner Beziehung (geschäftlich und privat) mehr etwas laufen. Es ist total wichtig, ab und an den ersten Schritt zu machen und auf die Menschen (Kunden) zuzugehen, auch wenn nicht unmittelbar daraus ein Nutzen für Sie selbst entsteht.

Ich wollte Ihnen mit meinen Zeilen eine etwas andere Betrachtungsweise zukommen lassen und hoffe, dass Sie von dem einen oder anderen Satz profitieren konnten. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg und eine innere Zufriedenheit. ■

Mit freundlichen Grüssen

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 2

Gescheiter scheitern – durch Rückschläge zum Erfolg

Ob Beruf, Privatleben oder im Sport. Jeder Mensch scheitert im Leben immer wieder. Es ist nur clever, wenn wir vom Leben FehlSCHLÄGE erwarten. Warum? Weil es der Topografie des Lebens entspricht. Das Scheitern ist für alle im Leben ein häufiger Begleiter, und mitunter sehr hilfreich.

Auch ein Superstar wie der ehemalige Basketballer Michael Jordan kannte das Scheitern nur allzu gut (siehe Zitat von ihm auf dieser Seite). Wer das Scheitern abschaffen will, der möchte das Leben abschaffen. Im Leben geht es nur darum, WIE (und nicht ob) wir scheitern. Ein Beispiel:

Nehmen wir an, ein Fitnesscenter sucht einen Centerleiter. Das ist Ihre Chance. Die Stelle verspricht mehr Geld, mehr Reputation und neue Erfahrungen. Sie bewerben sich und die Gespräche laufen gut. Sie erfahren, dass noch eine andere Person mit Ihnen im Rennen ist. Sie kennen diese Person und rechnen sich deswegen gute Chancen aus. Der Tag der Entscheidung ist da und siehe da – die andere Person erhält den Vorzug. Ein herber Dämpfer für Sie.

> **„Ich habe in meiner Karriere mehr als 9000 Schüsse verschossen. Ich habe fast 300 Spiele verloren. 26 Mal hat man mir zugetraut, das Spiel zu gewinnen, und ich habe es nicht geschafft. Ich habe in meinem Leben immer und immer wieder versagt. Und genau deshalb bin ich erfolgreich."**
>
> Michael Jordan

Jetzt haben Sie diverse Möglichkeiten (wählen Sie eine für sich aus):

1. Sie explodieren vor Wut und verfluchen die „Idioten, die die falsche Wahl getroffen haben". Sie sind vom Leben beleidigt und fühlen sich als Opfer.

Grafik/Foto Fitness-Experte AG | Eric-Pi Zürcher

2. Sie „verprügeln“ sich gedanklich selbst. Destruktive Sätze wie „Ich bin nicht gut genug“ oder „Ich verdiene den Erfolg nicht“ tauchen als „Geschnatter im Kopf“ auf. Die „ätzende Säure“ der Selbstzweifel „zerfasert“ Ihr Selbstvertrauen.

3. Sie nehmen die bittere Entscheidung gefasst auf. Sie wissen, dass Sie alles, wofür Sie zu 100 Prozent verantwortlich sind, getan haben (überzeugendes Bewerbungsschreiben, sorgfältige Vorbereitung auf das Bewerbungsgespräch usw.). Alles andere stand dann nicht mehr in Ihrer Macht. Sie gaben Ihr Bestes und nun bestimmen eben andere. Wenn Sie sich als Mann zum Beispiel auf eine Position bewerben, die Entscheidungsträger den Posten aber lieber mit einer genauso qualifizierten Frau besetzen wollen, dann wissen Sie, dass das keine Diskriminierung ist, sondern eine rein unternehmensbezogene Wahl.

Es wird im Leben immer Dinge geben, die wir gern hätten, aber anders sind. Eine solche Spannung auszuhalten, ist ein Merkmal eines reifen Erwachsenen und ein Zeichen von mentaler Gesundheit. Wie wir mit Enttäuschungen oder Niederlagen umgehen, wird unser Leben produktiv oder destruktiv einfärben. Diese Wahl steht uns allen offen. Umso besser ist es, wenn wir uns dieser Wahl bewusst sind.

Als Sportlerin und Sportler kann man eigentlich nur gewinnen. Den Wettkampf oder an Erfahrung. Nur bei oberflächlichem Denken erscheinen Niederlagen ruinös. Niederlagen, so brutal sie auch manchmal sind, können uns wertvolle Erkenntnisse liefern – wenn wir dazu bereit sind.

Jeder, der Krafttraining betreibt, der weiss, dass er seine Muskeln schwächen muss, um stärkere zu erhalten. Dieses Prinzip greift auch im Leben. Nicht nur der Muskel, sondern der Mensch kann am Widerstand wachsen. „Stolpern fördert“, bemerkte einst Goethe. Und kein Boxer würde es zu etwas bringen, wenn er keine Nehmerqualitäten hätte. Und so wie es eine posttraumatische Störung gibt, so gibt es – vielmehr, als man glaubt – posttraumatisches Wachstum.

?

Roger Federer gewann in seiner Karriere fast 80 Prozent seiner Partien. Raten Sie mal, wie viele Punkte er in den Spielen in Prozent gewann:

(54) (65) (79) (84)

Die Antwort: Federer hat nur 54 Prozent seiner Punkte gewonnen. Auch ein Top-Ten-Spieler verliert fast jeden zweiten Punkt. Wenn Roger Federer seinen Ärger, Frust oder seine Wut nicht in den Griff bekommen hätte, dann wäre seine wuchtige Glanzkarriere unmöglich gewesen. Geben Sie auf YouTube „Federer, Stanford University“ ein und Sie können seiner wertvollen Rede lauschen.

Nochmals, weil es so wichtig ist: Niederlagen begleiten uns ein Leben lang: Das gilt auch im Privatleben. Wer sich in seinem Freundeskreis umsieht, der erkennt rasch, dass Liebesbeziehungen oft eine Kette von Scheitern sind. Fast alle standen mindestens schon einmal vor einem Scherbenhaufen einer kaputten Beziehung, die einmal die ganze Welt bedeutete. In der Liebe zu scheitern, ist aber nichts Ungewöhnliches, wenn man darüber etwas tiefer nachdenkt. Erstens ist eine Liebesbeziehung ein fragiles Konstrukt. Um ein Liebespaar zu werden, braucht es zwei Personen. Um die Beziehung aber zu beenden, genügt es bereits, wenn eine Person nicht mehr möchte. Zweitens: Beziehungen bzw. Ehen leiden oft unter der Last der hohen Ideale, die ihr aufgebürdet werden. Deswegen sind sie für viele oft vor allem eines: eine Überforderung.

Veränderungen und auch das Loslassen von Ansprüchen tun häufig weh. Sie können sich Folgendes fragen: Wie gehe ich damit um, dass ich vielleicht nicht so schön, so muskulös, so dünn, so erfolgreich, so reich oder nicht mehr so jung bin, wie ich gern wäre? Es lohnt sich über die eigenen Antworten nachzudenken. In meinen Teenagerjahren sagte mir meine Oma einst: „Ein Mensch, der nicht gelitten hat, was weiss der schon?“ Damals, als noch blinde Naivität in meinen „Adern pochte“, verstand ich den Satz nicht.

Im Sport, im Job oder im Privatleben: Wir tun für uns das Beste, wenn wir unser Bestes geben. Mit Würde zu gewinnen und mit Würde zu verlieren – das ist ehrenvoll. Und Ehre ist etwas, die uns (zum Glück) niemand geben, aber auch niemand nehmen kann. Ausser wir lassen es zu. Jemand, der in der eigenen Selbstabwertung „hochtalentiert“ ist, wird diesen Gedanken leider nicht verstehen. Gehören Sie nicht dazu.

Fazit

Jeder Mensch scheitert immer mal wieder und sammelt im Leben Niederlagen. Sie gehören zum Leben. Auch das Fallenlassen von Ansprüchen an sich selbst, an andere und vielleicht auch an das Leben gehört für die eigene Entwicklung dazu. Wer die „kalten Duschen“ des Lebens clever analysiert, der kann gescheiter scheitern. So wie man Muskeln schwächen muss, damit sie stärker werden, so gilt das im Leben. Der Mensch wächst oft am Widerstand. ■

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

Im Trend

EISBADEN – kalt und eisig abkühlen

In diesem Winter und in den letzten Monaten ist es anscheinend rundum der grosse Trend, oder neudeutsch: ein Hype. In allen Gesundheitsmedien, in mehreren Gesundheitssendungen oder Zeitschriften – überall wird auffallend oft über den „Sturz" ins sogenannte kalte Element berichtet.

Silvester- oder Neujahrsschwimmen in Flüssen und Seen finden immer mehr Beliebtheit und Anhänger. In Ostende, Belgien, stürzen sich zu Jahresbeginn hunderte Bewohner alljährlich in die Fluten der Nordsee. Freibäder mit einem See bieten in den Wintermonaten seit Neuestem, wenn geschlossen ist, Anfängerkurse fürs Kaltbaden an. In der Kombination mit mobilen Saunen wird alles mittlerweile zur lukrativen Einnahmequelle in der Wintersaison. Wir lesen von leicht bekleideten Wandergruppen im Schnee, vom Eistauchen und Schwimmen unter der Eisfläche, und für das Eiswasserschwimmen gibt es seit einiger Zeit schon Weltmeisterschaften mit Strecken zwischen 50 bis 1000 Metern.

Von +8 °C bis –170 °C

Wir sehen unglaublich viele Varianten, die sozusagen über der Eisdecke aufgetaucht sind: Das Abkühlen nach dem Saunabaden im Tauchbecken bei Fliesswassertemperaturen von ca. +8 °C ist bestens bekannt und allgemein beliebt.

Fotos: Girts – stock.adobe.com | Detlef H. Hubbert

Der Finne springt nach dem Schwitzbad gern in den See mit Temperaturen unter 0 °C. In Wellnessbereichen sehen wir Schneekabinen mit ca. 0 bis 3 °C. In einigen Fitnesscentern und Clubs gibt es Kryokammern mit Temperaturen unter –100 °C, in der Therapie Kältekammern mit –170 °C.

Wie kann der Trainierende profitieren?

In der Rehabilitation, auch bei Leistungsportlern, propagiert man den nachgewiesenen Nutzen wie folgt: Entzündungshemmung, Abschwellung oder Schmerzstillung, Bekämpfung chronischer Krankheiten wie Rheuma, Arthritis, Neurodermitis oder neuronaler Störungen, Linderung von Schmerzen und Entzündungen, die durch Verletzungen und/oder Verspannungen auftreten. Sogar Leitungssteigerungen sind zu vermelden und es können vor allem Heilungsprozesse beschleunigt werden.

Ist das denn überhaupt gesund?

Wir finden Eisbäder in Sportvereinen, zumindest bei den Profivereinen. Es kommt zur Nutzung nach dem Match oder einem härteren Training. Eine Schneekabine wurde schon mitten im Trainingsraum gesehen. Der Sinn hier: schnellere Erholung der Muskulatur, Abbau von Laktat in den Muskeln. Im Profisport ist das eine gängige Anwendung und schon ein fester Bestandteil in der Trainingsplanung. Ausserdem positiv: Der Körper reagiert auf die Kälte mit der Mobilisierung von Abwehrkräften und der Ausschüttung von Endorphinen. Mittlerweile finden wir auch Umfrageergebnisse zum Thema.

Meine im Winter 2022/2023 gestartete, unveröffentlichte Bäder-Umfrage unter Geübten ergab:

Infektneigung gesenkt	40 %
Keine Veränderung	25 %
Linderung von Beschwerden am Bewegungsapparat	14 %
Erhöhung des allgemeinen Wohlbefindens	10 %
Generelles Frieren weniger geworden	6 %
Stabilerer Kreislauf	4 %
Asthma bronchiale gebessert	1 %

Von einem „einfach geilen Gefühl" sprechen viele der regelmässig Kaltbadenden.

Sicher ist das nicht etwas für jeden von uns. Wer nur etwas Skepsis hat, fragt natürlich vorher auch einen Arzt oder Gesundheitsfachmann und tastet sich langsam an die anspruchsvolle Art, im Winter im See einzutauchen. Vom Körper wird eine extrem hohe Energieleistung abgerufen – es ist somit eine echte Herausforderung.

Kontraindikationen sind:

- Kälteantikörpererkrankung
- Vaskulitis (Entzündung der Gefässe)
- Lymphödeme
- arterielle Durchblutungsstörungen
- periphere Durchblutungsstörungen

Eigentlich nichts Neues

Schon im 18. (Siegmund Hahn) und im 19. Jahrhundert (Pfarrer Sebastian Kneipp) zeigten diese Herren die „Kraft des Wassers" auf. Letzterer heilte sein bedrohliches Lungenproblem mit Selbstversuchen durch häufiges Baden in der Donau. „Dreimal die Woche bei ca. 10 °C im Winter wie im Sommer. Die Kälte mochte sein, wie sie wollte." Diese Anwendungen waren auch eine Basis für die nachher so populären Kneippkuren und die Kneippsche Lehre. Kneipp formulierte damals: „Müde zum Fluss, erfrischt und gestärkt zurück. Der Geist wird denkfähiger und der Appetit bessert sich" – so seine Feststellungen und Folgerungen zum Kaltbaden im „Heilmittel Wasser". Wir finden Kneippsche Anwendungen oder auch Hauffsche Armbäder meist im Wald und an Kurorten, die sogenannten Tretbäder. Wir müssen also nicht einmal weit fahren.

Schneekabinen sind seit einiger Zeit ein Trend in Spa-Anlagen. Eine relativ kostspielige Installation zur Rückkühlung nach dem Schwitzbad – aber beliebt.

Schon sehen wir aber auch einen falschen Gebrauch vom Namen einer gut etablierten und klar definierten Badeform – dem Saunabad. Auf Messen sind Produktbezeichnungen wie „Eissauna" und „Schneesauna" zu finden – ein regelrechter Nonsens und inhaltlich sogar ein Widerspruch.

Wichtige Tipps für Eisbadeinsteiger:

wärmende Kopfbedeckung, eventuell Handschuhe, spezielle Badeschuhe im Wasser

An Land für die Minuten nach der Rückkehr:

wärmende Gymnastikübungen, warmer Tee und warme Kleidung

Es geht nur gut vorbereitet und geübt!
Dann kann das auch richtig motivieren.
Auf in die kalten Fluten! ■

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.

Gemeinschaft mit Gruppenfitness stärken

„Die Community macht dich einzigartig“

Text: Yvonne Albers

Der Aufbau einer starken Community kann ein wesentlicher Schlüsselfaktor für einen nachhaltigen Unternehmenserfolg darstellen. FITNESS TRIBUNE sprach mit der Gruppenfitness-Instruktorin Maddalena Boccella über das Community-Building im Fitnesscenter als strategische Aufgabe und was andere Bereiche in dieser Hinsicht von der Gruppenfitness lernen können.

Foto: DHfPG/BSA

FITNESS TRIBUNE: Maddalena, du bist Gruppenfitness-Instruktorin und auch Dozentin in diesem Bereich. Wie lange machst du das schon?
Maddalena Boccella: Oh, schon recht lange. Kursleiterin und Instruktorin bin ich seit 2011, also mittlerweile bereits seit 14 Jahren. 2015 bin ich in das Schweizer Les Mills Nationalteam aufgenommen worden und im darauffolgenden Jahr habe ich bei der SAFS als Dozentin angefangen.

Machst du das hauptberuflich?
Nein, das ist mehr mein Hobby, für das ich glücklicherweise zusätzlich zum Spass auch noch bezahlt werde. Hauptberuflich bin ich ausgebildete Primar- und Sekundarlehrerin.

Wie bist du zu diesem „Hobby" gekommen?
Als Kind habe ich Geräteturnen gemacht und habe Fussball gespielt. In meiner Jugend wollte ich etwas anderes für mich finden. Meine Mutter hat mich überredet, mal mit ihr ins „Turnen" bei der Klubschule Migros zu gehen und am Ende war dieses „Turnen" eine Bodytoning-Lektion mit Aerobic-Elementen und Kraftübungen, angeleitet durch eine Gruppenfitness-Instruktorin. Ich fand das mega cool. Mit 18 hatte ich dann mein erstes Abo in einem Fitnesscenter abgeschlossen und jedes Mal, wenn ich ins Gym kam, habe ich aus einem Raum Musik gehört und das hat mich neugierig gemacht – es war deren Gruppenfitnessbereich. Die Kursleiterin hat mich dann später an die ETH Zürich eingeladen, an der man in einer grossen Halle all die verschiedenen Programme kennenlernen und ausprobieren durfte. Die motivierende Musik, die passenden Choreografien dazu, die Energie der Instruktoren und die Gemeinschaft in der Gruppe – das war alles genau mein Ding. Ich habe mich direkt nach diesem Event für Instruktor-Ausbildungen angemeldet und diese absolviert. 2015 wurde dann ein sogenanntes Bootcamp angeboten, weil Nachwuchs für das Nationalteam gesucht wurde. Dort bin ich dann als Presenterin ausgewählt worden. Der nächste Schritt folgte dann als Dozentin und Ausbilderin.

Wie viele Lektionen pro Woche unterrichtest du und welche Lektionen gibst du?
Das variiert. Aktuell habe ich vier feste Lektionen pro Woche. Hin und wieder kommt dann noch die eine oder andere Vertretungsstunde hinzu.

Was ist für dich das Besondere an Gruppenfitness?
Definitiv die Gemeinschaft, das „Socializing". Es ist die Energie, die man sich gegenseitig gibt. Man kennt die anderen Teilnehmer und freut sich darauf, sich in der nächsten Lektion wiederzusehen und gemeinsam Spass zu haben, ohne dass man sich speziell dafür verabreden muss. Hinzu kommen die Musik und der Instruktor, der dich motiviert und anleitet. Die Power, die das alles zusammen entwickelt, macht das Training eben nicht nur zu einem Training, sondern zu einem Erlebnis.

Während der Corona-Massnahmen gab es viele Online-Angebote, entweder on demand oder auch live. Trotz dieser Alternativen, die es ja nach wie vor gibt, trainieren laut der Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft von swiss active heute mehr Menschen in Schweizer Fitnesscentern als vor der Corona-Zeit. Woran liegt das aus deiner Sicht?
Ich denke, während der Corona-Massnahmen ist vielen Leuten überhaupt erst bewusst geworden, dass sie nicht nur wegen des Trainings und der Geräte ins Fitnesscenter gehen, sondern auch wegen der Menschen. Es gibt dir einfach mehr, wenn du etwas gemeinsam mit anderen machst. Dabei spielt es keine Rolle, ob du zu einem Gruppenfitnessangebot gehst, mit einem Partner zusammen trainierst oder einfach nur vor oder nach dem Training an der Theke ein kurzes „Schwätzchen" mit anderen hast. Hinzu kommt, dass während der Corona-Zeit ja auch viele andere Freizeitaktivitäten eingeschränkt waren und vielleicht manche mit dem Training zu Hause angefangen haben, die vorher noch gar nicht in einem Gym angemeldet waren und so überhaupt erst diese Art von Sport für sich entdeckt und den Weg ins Fitnesscenter gefunden haben.

Wie wichtig ist Community-Building deiner Meinung nach aus Sicht der Unternehmen – beispielsweise im Hinblick auf Fluktuationsrate und Umsatz?
In meinen Augen ist das Community-Building ein elementarer Baustein für den Erfolg. Sonst könnte so gut wie jeder sein Training auch zu Hause oder sonst irgendwo machen. Dafür braucht es nicht zwingend ein Fitnesscenter, auch wenn das vor dem Hintergrund der Trainingsplanung und -betreuung in jedem Fall sinnvoll ist. Aber je stärker die Community ist, desto stärker ist auch die Bindung an das Studio. Räumlichkeiten und Geräte sind austauschbar, aber die Community ist spezifisch. Die kann ich nicht mit zu einem Wettbewerber nehmen.

Gibt es womöglich gewisse Voraussetzungen, die ein Club erfüllen muss, um eine Community zu entwickeln – z. B. ein spezifisches Angebot oder auch eine gezielte räumliche Gestaltung?
Das Angebot von Gruppenfitness hilft natürlich dabei. Gleichzeitig reicht es auch nicht einfach aus, Gruppenfitness anzubieten und davon auszugehen, dass dann automatisch eine Community entsteht. Es geht darum, die Möglichkeit für gemeinsame Erlebnisse zu schaffen und dem Community-Building einen Raum zu geben. Rein baulich gesehen könnte das ein Loungebereich oder so sein. Aber man muss auch Mitarbeitenden sowie Mitgliedern die Zeit dafür geben – beispielsweise, indem man zwischen den verschiedenen Lektionen eine Pause einplant, sodass die Leute noch ein wenig vor bzw. nach den Lektionen ins Gespräch kommen können. Eine weitere Möglichkeit ist, in mehr oder weniger regelmässigen Abständen besondere Trainingsevents anzubieten und anschliessend noch einen kleinen Apéro zu veranstalten, wo die Leute zusammenkommen und sich austauschen können.

Was können Betreiber tun, um das Community-Building gezielt zu fördern?
Meiner Meinung nach muss das Community-Building bereits auf der Leitungsebene thematisiert werden. Der Gemeinschaftsgedanke muss im Fokus sein und das gesamte

Fitnesscenter muss dahinterstehen. Dabei geht es auch darum, dass die Trainer auf der Fläche das Gruppenfitnessangebot kennen oder sogar selbst besuchen und umgekehrt. Nur so kannst du die verschiedenen Angebote und damit auch die Trainierenden gezielt vernetzen. Wenn jeder immer nur seinen Bereich im Blick hat, dann ist auch das Fitnesscenter gedanklich geteilt. Letztlich müssen alle miteinander den Gemeinschaftsgedanken leben.

Wie kann man diesen Prozess als Trainer aktiv und systematisch gestalten?
Der Mensch ist ein soziales Wesen und die Fitnesscenter erfüllen diesbezüglich eine wichtige Funktion. Als Trainer oder Instruktor in einem Fitnesscenter ist es eine meiner Kernaufgaben, genau darauf ein Auge zu haben. Ich muss erkennen, wer schon gut in der Gemeinschaft integriert ist und wen ich vielleicht noch verstärkt abholen und ihm den Weg in die Community bereiten muss. Hierfür brauche ich eine entsprechende Empathie und eine Sensibilisierung meiner Wahrnehmung.

Hältst du im Hinblick auf das Community-Building auch die Qualifikation der Mitarbeitenden für bedeutsam?
Ja, unbedingt. Klar gibt es Menschen mit sozusagen einer natürlichen Begabung dafür, auf andere zuzugehen und sie miteinander zu vernetzen. Diese Soft-Skills kann man aber auch lernen und vor allem gezielt weiterentwickeln.

Welche Rolle spielt auch die Präsenz des Studios ausserhalb der Studiowände für ein erfolgreiches Community-Building? Stichwort: Social Media und Merchandising.
Eine Community ist geprägt durch ein Zusammengehörigkeitsgefühl. Und dieses Gefühl ist im Regelfall umso stärker, je präsenter die Community im gesamten Leben ist. Das wird unter anderem auch durch die Vielfalt der verschiedenen Touchpoints und die Häufigkeit der Kontakte beeinflusst. Vor diesem Hintergrund ist heutzutage ein professionelles und gut durchdachtes Social-Media-Marketing mit entsprechendem Content auf verschiedenen Kanälen sehr wichtig. Auch ein Merchandising kann dabei durchaus helfen. Wenn meine Kunden mein Merchandising kaufen, zeigt es mir, ob jemand sich mit meinem Unternehmen identifiziert und verbunden fühlt. Bei einem Junggesellinnenabschied haben z. B. auch alle das gleiche Shirt an, um ihre Zugehörigkeit zu der Gruppe zu signalisieren.

Denkst du, man kann etwas aus dem Community-Building im Gruppenfitnessbereich auf andere Bereiche, wie beispielsweise das Training auf der Fläche, übertragen?
Als gute Gruppenfitness-Instruktorin habe ich meinen Fokus sowohl auf der Gruppe als Ganzes als auch auf jedem einzelnen Teilnehmer. Vielleicht ist das etwas, was man auch auf die Trainingsfläche übertragen kann. Die Trainer sollten nicht nur die einzelnen Kunden und deren Übungsausführung etc. im Blick haben, sondern auch erfassen, wer gerade insgesamt alles im Studio ist und wie man hier vielleicht auch die Kunden miteinander „connecten" kann.

Hältst du es also für sinnvoll, dass Unternehmen gezielt auch die Gemeinschaft unter ihrem Trainer- und Instruktorenteam fördern?
Absolut. Das finde ich sehr wichtig! Wie soll ein Fitnesscenter gezielt eine Community gestalten, wenn diese schon nicht innerhalb des Teams besteht? Die Kunden spüren den Spirit eines Unternehmens und seines Teams ganz genau. Wenn das Team harmoniert, „springt der Funke über" und es kann eine starke Community auch mit und unter den Mitgliedern entstehen.

Welche Empfehlung würdest du aus deiner Erfahrung heraus Betreibern mit auf den Weg geben?
Legt den Fokus auf eure Community! Sie ist eines der wertvollsten Assets, die ihr habt. Sie ist nicht austauschbar und macht euch einzigartig. Habt ein offenes „Mindset" und wagt euch, neue Dinge auszuprobieren und die Basis für gemeinsame Erlebnisse zu schaffen. ■

Maddalena Boccella

Die Sekundarlehrerin und ehemalige Fussballerin führt die Bereichsleitung „Gruppenfitness" im Aquafit in Sursee und ist seit 2015 ausserdem Les Mills National Trainerin und SAFS Dozentin. Maddalena begeistert ihre Teilnehmenden durch ihre offene, positive und humorvolle Art. Neben den LES MILLS Programmen mag sie am liebsten die Functional-Trainingsfläche.

Foto: SAFS

ACISO

proudly presents

MEMBERMAX **holt dir täglich Neukunden ins Haus. Automatisch, zuverlässig und treffsicher. Er sorgt dafür, dass dir kein Interessent mehr durch die Lappen geht und deine Kunden nicht kündigen.**

SEIN AUFTRAG: RASANTES MITGLIEDER-WACHSTUM

- **KI-gestützt**
- **automatisierte Prozesse**
- **Strategisches Know-how**
- **WhatsApp-basiert**

MEMBERMAX-POWER

- Performancestarke Social-Media-Kampagnen
- Leadmanagement für alle Zugangskanäle
- Automatische Leadqualifikation bis zum Termin
- Verkaufsstarke Webseiten und abschlussoptimierte Online-Shops
- Onboarding und Betreuung der Mitglieder
- Kinderleichte Empfehlungen generieren
- Reaktivierung ehemaliger Mitglieder

u. v. m.

JETZT KENNEN-LERNEN

Dein Kontakt zu memberMAX
Hotline: 079 434 00 63
www.aciso.com/jetzt-wachsen

Foto: Beaunitta V W/peopleimages.com – stock.adobe.com

Regenerative Fitness

Erholungstechniken in den Trainingsalltag integrieren

Atemtraining und Schlafoptimierung spielen eine zentrale Rolle bei der Regeneration und Leistungssteigerung. Durch gezielte Massnahmen wie inspiratorisches Muskeltraining und Schlafverlängerung können Athletinnen und Athleten ihre Erholungszeiten verkürzen und langfristige Fortschritte erzielen – ein wertvolles Konzept auch für Fitnesscenter, die ihre Angebote erweitern möchten.

Die Regeneration ist ein essenzieller Bestandteil des Trainingsprozesses für Fitnessenthusiasten und Athletinnen und Athleten. Während intensives Training zur Leistungssteigerung beiträgt, ist eine optimale Erholung notwendig, um langfristige Fortschritte zu erzielen und das Verletzungsrisiko zu minimieren. In den letzten Jahren hat sich die Forschung zunehmend mit innovativen Methoden wie Atemtraining und Schlafoptimierung beschäftigt. Diese Techniken verbessern nicht nur die Erholung, sondern steigern auch die körperliche und mentale Leistungsfähigkeit.

Atemtraining: inspiratorisches Muskeltraining (IMT)

Das inspiratorische Muskeltraining ist eine spezifische Methode zur Kräftigung der Atemmuskulatur, insbesondere des Zwerchfells und der Zwischenrippenmuskulatur. IMT wird häufig mit Widerstandsgeräten durchgeführt, die den Luftstrom beim Einatmen regulieren und so die Muskulatur gezielt belasten Atemmuskeltraining (RMT) verbessert die Ausdauerleistungsfähigkeit bei gesunden Personen, wobei weniger trainierte Individuen grössere Vorteile zeigen, ebenso Sportarten mit längerer Dauer. Studien belegen, dass regelmässiges inspiratorisches Muskeltraining die Ateneffizienz verbessert und die Sauerstoffaufnahme optimiert. Zudem kann es die Ermüdung der Atemmuskulatur verringern, was sich positiv auf die Leistungsfähigkeit in Ausdauer- und Kraftsportarten auswirkt. Darüber hinaus trägt IMT bei Athleten zur Verkürzung der Erholungszeit bei, indem es die Herzfrequenzvariabilität erhöht. Die beiden häufigsten Formen des RMT – das inspiratorische Muskelkrafttraining und das Atemmuskel-Ausdauertraining – unterscheiden sich in ihrer Wirkung kaum, während ein kombiniertes inspiratorisches und exspiratorisches Krafttraining möglicherweise überlegen ist. Die Verbesserungen sind unabhängig von der Sportart ähnlich. Leistungssteigerungen lassen sich ausschliesslich durch konstante Belastungstests, Zeitfahrten oder intermittierende Stufentests nachweisen. Daher kann jede Form des RMT zur Leistungssteigerung bei gesunden Personen eingesetzt werden, jedoch sollte die Wahl des Tests zur Messung der Fortschritte sorgfältig erfolgen (Illi, Held, Frank, & Spengler, 2012).

Praktische Anwendung:

- Tägliches Training mit IMT-Geräten für fünf bis zehn Minuten kann nachweislich die Atemkraft verbessern.
- Kombination von IMT mit bewusster Atmung, beispielsweise diaphragmaler Atmung, kann zu einer besseren Regeneration und Stressreduktion führen.

Schlafoptimierung: der „Schlüssel" zur maximalen Regeneration

Schlaf spielt eine entscheidende Rolle bei der Muskelreparatur, kognitiver Leistungsfähigkeit und hormoneller Regulation. Eine Übersichtsarbeit von Bonnar, Bartel, Kakoschke und Lang (2018) zeigt, dass Athleten häufig mit Bedingungen konfrontiert sind, die ihre Schlafqualität negativ beeinflussen. Da ausreichender Schlaf für die physische und psychische Erholung sowie die sportliche Leistung unerlässlich ist, stellen herkömmliche Methoden zur Schlafbewertung und Schlafverbesserung möglicherweise keine optimale Lösung für Sportler dar. Dies liegt vor allem an ihrem besonderen Lebensstil, den intensiven Trainingsanforderungen und den Reisen zu Wettkämpfen. Die systematischen Übersichtsarbeit untersuchte Studien zu Schlafinterventionen, die sich auf die Erholung und Leistungsfähigkeit von Wettkampfsportlern auswirken. Insgesamt erfüllten zehn Studien mit 218 Teilnehmenden im Alter von 18 bis 24 Jahren aus verschiedenen Sportarten wie Schwimmen, Fussball, Basketball und Tennis die Einschlusskriterien. Die Studien setzten unterschiedliche Schlafinterventionen um, darunter Schlafverlängerung, Nickerchen, Optimierung der Schlafhygiene und Erholungsmassnahmen nach dem Training. Die Ergebnisse zeigen, dass vor allem die Verlängerung des Schlafs die grössten positiven Auswirkungen auf die sportliche Leistungsfähigkeit hatte. Diese Befunde stützen frühere Studien, die bestätigen, dass Schlaf eine zentrale Rolle für verschiedene Aspekte der sportlichen Erholung und Leistung spielt (Bonnar et al., 2018).

Tiefschlaf und hormonelle Regulation

Schlaf ist sehr wichtig für den Körper, da er viele grundlegende Funktionen unterstützt. Wenn man nicht genug Schlaf

bekommt, kann das die Gesundheit beeinträchtigen und zum Beispiel das Essverhalten, die Blutzuckerregulation, den Blutdruck, das Denken und verschiedene Hormone beeinflussen. Bei zu wenig Schlaf ist insbesondere eine Erhöhung des Cortisolspiegels sowie eine Senkung des Testosteronspiegels zu beobachten was den Aufbau und Erhalt von Muskelmasse erschwert, während es deren Abbau begünstigt. Das erschwert die Muskelregeneration nach intensiven Trainingseinheiten, Verletzungen oder auch bei Krankheiten, die zu Muskelabbau führen, wie Sarkopenie und Kachexie (Dattilo et al., 2011).

Optimierung der Schlafhygiene

Ein entscheidender Faktor für die Schlafqualität ist die Schlafhygiene. Zu den wirksamsten Methoden zur Optimierung gehören laut Zhang (2023):

- **Konsistente Schlafroutine:**
  Regelmässige Schlafenszeiten helfen, den zirkadianen Rhythmus zu stabilisieren. Ein stabiler zirkadianer Rhythmus hilft dabei, die innere Uhr des Körpers mit den natürlichen Licht-Dunkel-Zyklen in Einklang zu bringen, was die Qualität des Schlafs verbessert.
- **Reduzierung der Bildschirmzeit:**
  Das Blaulicht, das von elektronischen Geräten wie Smartphones, Tablets und Computern ausgeht, hat eine hemmende Wirkung auf die Produktion von Melatonin, des Hormons, das den Körper auf den Schlaf vorbereitet. Melatonin hilft, den Schlaf-Wach-Rhythmus zu regulieren, und eine Störung dieser Produktion kann zu Schlafproblemen führen. Eine Studie von Chang, Aeschbach, Duffy und Czeisler (2015) zeigte, dass die Nutzung von Bildschirmen vor dem Schlafengehen zu einer Verzögerung des Einschlafens und einer verringerten Schlafqualität führen kann. Es wird empfohlen, mindestens eine Stunde vor dem Schlafengehen auf Bildschirmnutzung zu verzichten oder spezielle Blaulichtfilter zu verwenden, um die Melatoninproduktion nicht zu beeinträchtigen.
- **Optimale Schlafumgebung:**
  Die Umgebung, in der man schläft, hat einen erheblichen Einfluss auf die Schlafqualität. Eine optimale Schlafumgebung umfasst mehrere Faktoren wie Dunkelheit, kühle Raumtemperatur und geräuscharme Umgebung.

Integration in den Trainingsalltag

Die Kombination von Atemtraining und Schlafoptimierung kann die Erholungsprozesse effektiv beschleunigen. Athletinnen und Athleten sollten diese Techniken gezielt in ihren Alltag integrieren, indem sie beispielsweise tägliche Atemübungen nach dem Training oder eine strukturierte Schlafroutine etablieren.

Coaches und Sportwissenschaftler empfehlen, vor dem Schlafengehen Atemtechniken anzuwenden, um den Parasympathikus zu aktivieren und eine tiefere Entspannung zu erreichen.

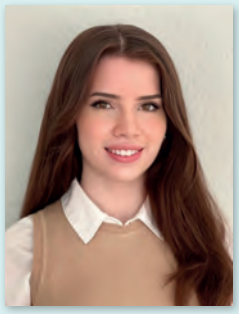
Für Fitnesscenter bietet die Integration regenerativer Massnahmen einen erheblichen Mehrwert für Mitglieder und Geschäftsmodelle. Durch gezielte Angebote wie geführte Atemtrainingskurse, Workshops zur Schlafoptimierung oder Regenerationszonen mit entspannungsfördernden Technologien (z. B. Infrarotkabinen oder geführte Atemmeditationen) können Fitnessstudios die Erholung ihrer Mitglieder unterstützen und gleichzeitig ihre Dienstleistungen erweitern.

Ein entscheidender Aspekt ist die Aufklärung der Mitglieder über die Bedeutung der Regeneration. Dies kann durch Informationsveranstaltungen, personalisierte Beratung oder digitale Inhalte in der Center-App erfolgen. Trainer sollten zudem so geschult werden, dass sie ihre Kunden nicht nur während des Trainings, sondern auch in der Erholungsphase professionell begleiten können.

Darüber hinaus kann die Implementierung moderner Erholungstechniken zur langfristigen Kundenbindung beitragen. Mitglieder, die durch verbesserte Regeneration schnellere Fortschritte erzielen und weniger Verletzungen erleiden, sind zufriedener und trainieren konstanter – was letztlich auch die Mitgliederbindung und das Image des Studios stärkt.

Fazit

Aktuelle wissenschaftliche Erkenntnisse unterstreichen die Bedeutung von Atemtraining und Schlafoptimierung für die Regeneration und Leistungssteigerung von Fitnessenthusiasten und Athleten. Die Implementierung dieser Methoden kann nicht nur Erholungszeiten verkürzen, sondern auch langfristige Trainingserfolge sichern. Da sich die Forschung in diesem Bereich kontinuierlich weiterentwickelt, sollten Sportler ihre Erholungsstrategien stets an den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen ausrichten.



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 Hochschule für Angewandte Wissenschaften den Bachelor of Science in Gesundheitsförderung & Prävention absolviert.

Auszug aus der Literaturliste

Bonnar, D., Bartel, K., Kakoschke, N. & Lang, C. (2018). Sleep Interventions Designed to Improve Athletic Performance and Recovery: A Systematic Review of Current Approaches. Sports medicine, 48 (3), 683–703.

Illi, S. K., Held, U., Frank, I. & Spengler, C. M. (2012). Effect of respiratory muscle training on exercise performance in healthy individuals: a systematic review and meta-analysis. Sports medicine, 42 (8), 707–724.

Zhang, B. (2023). The Influence of Environmental Index on Sleep Quality. Theoretical and Natural Science. 3. 174-181.

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

Foto: SAFS

FORTSCHRITT BEGINNT MIT PRÄZISION.

Die Königsklasse der Körperanalyse!

Wissenschaftlich fundierte Analyse

Bei über 3‘500 Studien wurde InBody eingesetzt

Messungen von 1 KHz bis 3 MHz

Für höchste Reproduzierbarkeit der Messung

Führende Gesundheitscenter vertrauen auf InBody

Über 4‘000 Center allein im deutschsprachigen Raum

best4health InBody

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

„Kundenbrille“ aufsetzen – und echte Mehrwerte schaffen

Kundenzentrierung und Community-Building

In der sich schnell verändernden Fitnessbranche sind kundenzentrierte Geschäftsmodelle der Schlüssel zum Erfolg. Durch die Kombination von Community-Building und personalisierten Dienstleistungen können Fitnessunternehmen nicht nur die Kundenzufriedenheit steigern, sondern auch die langfristige Bindung ihrer Mitglieder sichern.

Die Fitnessbranche hat in den letzten Jahren einen tiefgreifenden Wandel durchlaufen. Der Wettbewerb wird zunehmend intensiver und immer mehr Unternehmen bieten umfangreiche Gesundheitsdienstleistungen, digitale Fitnesslösungen und hybride Trainingsmodelle an. Um in diesem dynamischen Umfeld erfolgreich zu bleiben, müssen Fitnessunternehmen ihre Geschäftsmodelle kontinuierlich an die Bedürfnisse und Erwartungen ihrer Kunden anpassen. Deshalb wird das Thema „Customer Centricity“ immer wichtiger (Kobel & Schmidt, 2021).

Der Customer-Centricity-Ansatz stellt die Motive, Bedürfnisse und Ziele der Kundinnen und Kunden in den Mittelpunkt.

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

Kundenzentrierte Geschäftsmodelle, die sowohl Community-Building als auch personalisierte Dienstleistungen in den Mittelpunkt stellen, erweisen sich in diesem Zusammenhang als besonders zukunftsfähig.

Vorteile der Kundenzentrierung für Unternehmen

Unternehmen, die ihre Kunden verstehen und dieses Wissen gezielt zur Weiterentwicklung ihrer Unternehmenskultur und ihres Geschäftsmodells einsetzen, profitieren in mehrfacher Hinsicht.

Die wichtigsten Vorteile einer kundenzentrierten Geschäftsstrategie sind:

1. **Höhere Kundenzufriedenheit:** Durch das gezielte Anpassen von Produkten und Dienstleistungen an die Bedürfnisse der Kunden wird deren Zufriedenheit gesteigert, was die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass sie regelmässig wiederkommen.

2. **Verständnis der Customer Journey:** Ein tiefes Wissen über die „Kundenreise" – vor, während und nach dem Kauf bzw. Abschluss einer Mitgliedschaft – ermöglicht es, gezielte Massnahmen zu ergreifen, um die Customer Experience zu steigern. Dadurch können bessere Produkte, Dienstleistungen und Serviceangebote an allen relevanten analogen und digitalen Touchpoints angeboten werden (Neust & Schmidt, 2019).

3. **Effizienzsteigerung und Kostensenkung:** Ein kundenzentrierter Ansatz hilft auch dabei, unnötige Streuverluste zu vermeiden bzw. die operative Effizienz zu steigern und Kosten zu senken, während gleichzeitig die Kundenbindung und -gewinnung optimiert werden.

4. **Wachstumschancen:** Ein engerer Kontakt zu Kunden und Märkten eröffnet neue Wachstumschancen und ermöglicht es, neue Kundensegmente zu erschliessen, um den Umsatz zu steigern.

5. **Differenzierter Mehrwert:** Das tiefere Verständnis der Kunden schafft einen Wettbewerbsvorteil, da Unternehmen in der Lage sind, die Bedürfnisse ihrer Kunden besser vorherzusagen und ihre Probleme gezielt zu lösen. Dies führt dazu, dass Kunden eher bereit sind, sich für ihre Produkte oder Dienstleistungen zu entscheiden (SaaS.group zenloop, 2025).

Der wichtige Blick durch die „Brille" der Kunden

Ein kundenzentriertes Geschäftsmodell stellt den Kunden in den Mittelpunkt aller Unternehmensaktivitäten.

Kundenzentrierte Geschäftsmodelle steigern die Zufriedenheit und Loyalität der Mitglieder

Dies bedeutet, dass Unternehmen nicht nur Produkte oder Dienstleistungen anbieten, sondern regelmässig die „Kundenbrille" aufsetzen und sich intensiv mit den Wünschen, Bedürfnissen und Erwartungen ihrer Zielgruppen auseinandersetzen.

Wer in diesem Markt bestehen will, muss mehr bieten als nur die klassische Mitgliedschaft oder eine Standardlösung. Kundenzentrierung erfordert deshalb ein tiefes Verständnis für die Lebensstile, Ziele und Motive der Mitglieder. Durch regelmässige Feedbacks, Umfragen sowie die Analyse von aktuellen Marktforschungsstudien, wie die Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft von swiss active, SAFS Hochschule und Deutscher Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement können Center personalisierte und zielgerichtete Angebote für unterschiedliche Zielgruppen entwickeln. Studien zeigen, dass Unternehmen, die diesen Ansatz verfolgen, die Kundenzufriedenheit steigern und die Loyalität und langfristige Bindung der Kunden erhöhen (Ball, Coelho & Vilares, 2006; Dessart & Duclou, 2019).

Lesetipp:
Die DHfPG-Studie zur „Typologie der Fitnesstreibenden 2024" bietet Fitnesscenterbetreibenden und Marketingverantwortlichen wertvolle Orientierung und praktische Handlungsempfehlungen zur Umsetzung.

Community-Building: ein emotionaler Anker für Mitglieder

In der heutigen digitalen Welt, in der Mitglieder eine grosse Auswahl an Fitnessmöglichkeiten haben, gewinnt das Konzept des Community-Buildings zunehmend an Bedeutung. Eine starke Community kann dazu beitragen, die Kundenbindung zu erhöhen, indem sie den Mitgliedern das Gefühl vermittelt, Teil von etwas Grösserem zu sein. Dies fördert nicht nur die Motivation, sondern auch die Identifikation mit der Marke oder dem Fitnesscenter. Eine solche Community ist mehr als nur ein soziales Netzwerk – sie dient als emotionaler Anker und unterstützt die Mitglieder dabei, ihre Ziele zu erreichen. Eine Studie von McAlexander, Schouten und Koenig (2002) zeigt, dass eine starke Marken-Community das Zugehörigkeitsgefühl der Mitglieder stärkt und somit die Kundenbindung fördert.

Die soziale Unterstützung, die durch eine Fitnesscommunity angeboten wird, hat sich in zahlreichen Studien als entscheidend für die langfristige Motivation und den Erfolg von Mitgliedern herausgestellt. Eine Untersuchung von Cho, Hussain und Kang (2023) hat herausgefunden, dass die soziale Unterstützung innerhalb von Fitnessgemeinschaften einen positiven Einfluss auf die Motivation und die regelmässige Teilnahme an Trainingsprogrammen hat. Denn Mitglieder, die sich in einer unterstützenden und aktiven Community wiederfinden, sind eher bereit, ihre Mitgliedschaft zu verlängern und sich darüber hinaus langfristig zu engagieren. Gleichzeitig sind sie im Rahmen des sogenannten Empfehlungsmarketings wichtige und vor allem authentische Markenbotschafter, die andere ▸

Trainierende/Interessierte aktiv motivieren, ebenfalls Teil der Community zu werden. Darüber hinaus zeigt eine Untersuchung von Leng und Zhang (2023), dass Menschen, die sich in einer sozialen Gruppe mit ähnlichen Fitnesszielen befinden, oft eine höhere Motivation haben und bessere Ergebnisse erzielen. Diese Erkenntnis unterstützt die Bedeutung von Community-Building in der Fitnessbranche als eine wesentliche Strategie zur Kundenbindung.

Personalisierte Dienstleistungen: die Antwort auf individuelle Bedürfnisse

Neben der Community ist die Personalisierung von Dienstleistungen ein wesentlicher Baustein für eine erfolgreiche Kundenbindung. Personalisierte Fitnesslösungen, die auf den individuellen Fortschritt, die Ziele und die gesundheitlichen Voraussetzungen der Mitglieder abgestimmt sind, bieten einen Mehrwert, der weit über Standardangebote hinausgeht. Kunden, die sich in ihren spezifischen Bedürfnissen wahrgenommen fühlen, entwickeln eine stärkere Bindung zu einem Unternehmen und sind motivierter, ihre Fitnessziele zu erreichen.

Die Studie von Gu (2022) belegt, dass massgeschneiderte Dienstleistungen – seien es individuelle Trainingspläne, Ernährungstipps oder persönliche Coachings – die Zufriedenheit und Loyalität der Kunden nachweislich erhöhen. Laut Lim und Rasul (2022) zeigen Mitglieder, die mit personalisierten Trainingsplänen arbeiten, eine höhere Wahrscheinlichkeit, ihre Mitgliedschaft fortzusetzen, da sie das Gefühl haben, dass ihre spezifischen Bedürfnisse ernstgenommen und berücksichtigt werden.

Center-App als Schnittstelle für ganzheitliches Trainingserlebnis

Die Digitalisierung bietet Centern zahlreiche Möglichkeiten, um Mitgliedern vor Ort und digital über die Center-App ein ganzheitliches und motivierendes Trainingserlebnis zu bieten, das echte Kundenmehrwerte bietet auf die persönlichen Ziele, Bedürfnisse, Trainingsvorlieben und auf das individuelle Nutzungsverhalten unterschiedlicher Mitgliedergenerationen optimal abgestimmt ist (Thum, 2023). Durch die Integration von Wearables/Fitnesstrackern bieten Center-Apps rund um die Uhr personalisierte Empfehlungen und Fortschrittsanalysen usw. Gleichzeitig bietet sie vielfältige Möglichkeiten, um über Videos, Incentive-/Gamification-Elemente und Tutorials für zusätzliche Motivation bzw. Unterhaltung zu sorgen und damit das Kundenerlebnis weiter zu steigern. Darüber hinaus können Center ihren Mitgliedern über die App schnell und einfach passende personalisierte Zusatzangebote präsentieren und den Austausch sowie die Vernetzung zwischen den Trainern und der Community ermöglichen – was wiederum langfristig die Interaktion und die Kundenbindung fördert.

Vernetzte Angebote bieten individuelle Lösungen, motivierende Trainingserlebnisse und steigern nachhaltig die Customer Experience.

Synergie zwischen Community und Personalisierung

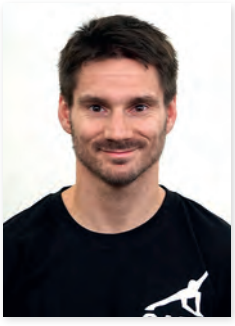
Die Kombination von Community-Building und personalisierten Dienstleistungen bietet Fitnessunternehmen die Möglichkeit, die besten Elemente beider Ansätze zu vereinen. Mitglieder, die nicht nur Teil einer unterstützenden Gemeinschaft sind, sondern auch personalisierte Lösungen erhalten, zeigen eine deutlich höhere Engagement Rate und eine stärkere Bindung an das Center.

In einer Studie von Eskiler und Safak (2022) wurde festgestellt, dass Kunden, die sowohl Zugang zu einer aktiven Community als auch zu personalisierten Angeboten haben, sich signifikant stärker mit der Marke identifizieren und ihre Bindung zum Unternehmen langfristig verstärken. Diese Synergie fördert nicht nur das Engagement, sondern sorgt auch dafür, dass die Mitglieder ihre Ziele effizienter erreichen und somit zufriedener mit den angebotenen Dienstleistungen sind.

Fazit

Die Fitnessbranche befindet sich in einem ständigen Wandel, und Unternehmen, die langfristig erfolgreich bleiben wollen, müssen ihre Geschäftsmodelle konsequent an die Bedürfnisse ihrer Kunden anpassen. Die Integration von Community-Building und personalisierten, vernetzten Dienstleistungen in kundenzentrierte Geschäftsmodelle bietet eine vielversprechende Strategie, um sowohl die Kundenzufriedenheit als auch die Mitgliederbindung zu steigern.

Die vorgestellten Studienergebnisse zeigen, dass eine starke Community das Engagement fördert und eine persönliche Betreuung die Loyalität der Mitglieder erhöht. Fitnessunternehmen, die es verstehen, ihren Kunden motivierende und zugleich gemeinschaftliche Service-/Betreuungs- und Trainingserlebnisse zu bieten, haben bessere Chancen, in diesem wettbewerbsintensiven Markt langfristig erfolgreich zu sein. ■



Fabian Graf
Der Unternehmer arbeitet als Gruppenfitness-Kursleiter, unterrichtet mehrere LES MILLS Programme und ist als Dozent und Entwickler bei der SAFS tätig. Neben dem Sport betreibt er sein eigenes Unternehmen im Bereich Social Media und studiert Finance & Management.

Auszug aus der Literaturliste

Ball, D., Coelho, P. S. & Vilares, M. J. (2006). Service personalization and loyalty. Journal of services marketing, 20 (6), 391–403.

Dessart, L. & Duclou, M. (2019). Health and fitness online communities and product behaviour. Journal of Product & Brand Management, 28 (2), 188–199.

Kobel, S. & Schmidt, F. (2021). Sichtweise der Kunden verstehen und nutzen. fitness MANAGEMENT international, 1 (153), 86–88.

Thum, B. (2023). Erfolgreicher Digital-Content-Mix für Fitnesscenter. FITNESS TRIBUNE 3 (203), 80–82.

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

Foto: SAFS

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung

mit eidg. Fachausweis

JETZT STARTEN

safs.com

Infos & Anmeldung

Psychologische Vorteile sozialer Interaktion

Mit Gruppenfitness Motivation und Teamgeist steigern

Gruppenfitness bietet neben körperlichen Vorteilen eine starke soziale Komponente, die Motivation und langfristige Teilnahme fördert. Soziale Interaktion, Teambuilding und gezielte Trainerstrategien spielen eine zentrale Rolle bei der Mitgliederbindung und der Schaffung einer unterstützenden Trainingsumgebung.

Eine erfolgreiche und nachhaltige Verhaltensänderung entsteht durch Autonomie – das Gefühl selbstbestimmt Entscheidungen zu treffen. Im Gruppenfitness spielt dieser Ansatz eine entscheidende Rolle: Anstatt nur Vorgaben zu machen, können Trainer die Mitglieder dabei unterstützen, eigene Ziele zu setzen, Selbstvertrauen aufzubauen und langfristig motiviert zu bleiben (ACSM, 2021). Darüber hinaus verdeutlicht eine Dissertation von Jonathan Gruhler (2023), dass die soziale Unterstützung durch Kursleiter und andere Teilnehmende einen positiven Einfluss auf die langfristige Teilnahme an Sportprogrammen hat. Gruhler betont, dass die Integration in eine soziale Gemeinschaft innerhalb des Fitnessstudios die Motivation und das Engagement der Mitglieder fördert.

Die Bedeutung sozialer Interaktion

Soziale Interaktion ist ein zentraler Bestandteil von Gruppenfit-

Foto: fizkes – stock.adobe.com

nessprogrammen. Menschen sind soziale Wesen und das Bedürfnis nach Zugehörigkeit spielt eine wesentliche Rolle in ihrem Verhalten. Untersuchungen haben gezeigt, dass Sport in einer Gruppe die intrinsische Motivation erhöht und Menschen eher dazu veranlasst, langfristig aktiv zu bleiben. Dieses Phänomen lässt sich mit der Selbstbestimmungstheorie (Deci & Ryan, 2000) erklären, welche die Bedeutung von Autonomie, Kompetenz und sozialer Eingebundenheit für die Motivation beschreibt. Gruppenfitnessprogramme adressieren insbesondere den Faktor der sozialen Eingebundenheit, indem sie eine unterstützende Umgebung schaffen, in der sich die Teilnehmenden gegenseitig motivieren und Bestätigung erfahren.

Psychologische Mechanismen der sozialen Interaktion

Die sozialen Bindungen, die innerhalb von Gruppenfitnessprogrammen entstehen, lassen sich durch mehrere psychologischen Mechanismen erklären:

1. **Das Konzept der sozialen Identität**
   Nach der sozialen Theorie von Tajfel und Turner (Worley, 2021) definieren sich Menschen über ihre Gruppenzugehörigkeit. Eine starke Gruppenidentifikation führt zu erhöhter Loyalität und Motivation. In einem Fitnesskontext bedeutet dies, dass Personen, die sich mit ihrer Trainingsgruppe identifizieren, eine höhere Wahrscheinlichkeit haben, langfristig aktiv zu bleiben.

2. **Das Kohäsionsprinzip (Group Cohesion)**
   Gruppenkohäsion beschreibt den Zusammenhalt in einer Gruppe und ist ein entscheidender Faktor für die Aufrechterhaltung von Verhaltensweisen. Spink und Carron (1992) fanden heraus, dass Personen, die ein hohes Mass an Gruppenkohäsion innerhalb ihres Sportprogramms erleben, eine signifikant höhere Bindung und Teilnahmefrequenz zeigen.

3. **Social Facilitation Effect**
   Gruppendynamische Prozesse tragen erheblich zur langfristigen Motivation bei. Das Konzept des „Social Facilitation Effect" (Zajonc, 1965) besagt, dass Menschen dazu neigen, sich in Anwesenheit anderer mehr anzustrengen. Dies trifft insbesondere auf Fitnesskurse zu, bei denen die Teilnehmenden sich gegenseitig motivieren. Durch gemeinsame Herausforderungen und Erfolgserlebnisse verstärkt sich das Zugehörigkeitsgefühl, was eine stärkere Bindung an die Gruppe und somit an das Fitnesscenter oder den Verein fördert.

Aber Achtung: Die Anwesenheit anderer erhöht die Erregung, und wenn das mit der Erregung durch eine schwierige oder ungewohnte Aufgabe kombiniert wird, führt das zu Stress und infolgedessen zu einer schlechteren Leistung (vgl. Abb. 1). Die Anwesenheit anderer steigert unser Erregungsniveau über das optimale Mass hinaus. In dieser Stresssituation greift die Person als Reaktion deshalb auf Handlungen zurück, die ihr bereits vertraut sind anstatt auf eine neue oder anspruchsvollere Vorgehensweise. Ausserdem ist es wichtig, in Gruppenkursen auf das Leistungsniveau der Teilnehmenden zu achten, damit die Übungen nicht zu anspruchsvoll sind und kein übermässiger Stress entsteht, der die Leistung und Motivation negativ beeinflussen könnte (McLeod, 2023). Wenn neue Übungen in einem Gruppenfitnesskurs eingeführt werden, ist es wichtig, die Mitglieder nicht durch die zusätzliche Erregung der Gruppendynamik zu überfordern. Eine schrittweise Einführung der Übungen, bei der die Bewegungen zunächst langsam und mit klaren Erklärungen gezeigt werden, hilft den Teilnehmern, sich sicher zu fühlen.

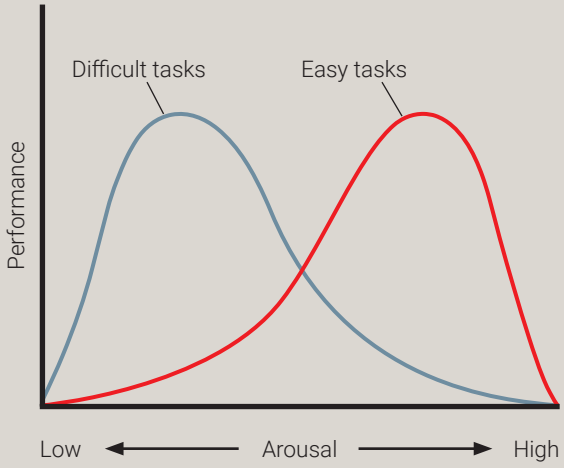


Abb. 1: Drive and Arousal (modifiziert nach McLeod, 2023)

Beispiele sind hochintensive Intervalltrainings (HIIT) oder Bootcamps, bei denen Teilnehmer als Team Herausforderungen meistern müssen. Diese Aktivitäten fördern die körperliche Fitness und stärken auch das Vertrauen in der Gruppe.

Der Einfluss von Teambuilding-Massnahmen

Teambuilding ist nicht nur im Unternehmenskontext relevant, sondern auch im Fitnessbereich von entscheidender Bedeutung. Speziell konzipierte Programme können dazu beitragen, ein Gefühl der Gemeinschaft zu stärken und langfristige Bindungen zu schaffen. Effektive Massnahmen sind:

- **Partner- und Gruppenübungen:**
  Übungen, die Zusammenarbeit erfordern, wie Partner-Squats oder Gruppen-Circuits, fördern Interaktion und gegenseitige Unterstützung.
- **Wettbewerbe und Challenges:**
  Kleine Wettkämpfe oder Gruppenchallenges steigern den Ehrgeiz und fördern das Teambewusstsein.
- **Gemeinsame Events ausserhalb des Trainings:**
  Gemeinsame Aktivitäten wie Wanderungen, Teambuilding-Seminare oder soziale Treffen nach dem Training stärken das soziale Gefüge.

Studien zeigen: Gruppen, die an solchen Massnahmen teilnehmen, weisen eine geringere Abbruchquote auf als Individuen, die allein trainieren (Spink & Carron, 1992).

Physiologische Vorteile sozialer Fitnessaktivitäten

Neben den psychologischen und sozialen Vorteilen bieten Gruppenfitnessprogramme auch physiologische Vorteile. Das Gefühl der Zugehörigkeit und sozialen Unterstützung kann Stress reduzieren und somit das Risiko für stressbedingte Erkrankungen senken. Ebenso führt das gemeinsame Training häufig zu einer gesteigerten Ausschüttung von Endorphinen und Oxytocin, was positive Emotionen und Wohlbefinden fördert (Cohen & Wills, 1985).

Praktische Implikationen für Fitnesscenter und Trainer

Fitnessstudios und Trainer spielen eine entscheidende Rolle beim Community-Building durch Gruppenfitness. Die Implementierung gezielter Massnahmen kann nicht nur die Mitgliederbindung stärken, sondern auch die langfristige Motivation und Zufriedenheit der Teilnehmenden verbessern.

1. Strukturierte Einführung neuer Mitglieder

Neue Mitglieder fühlen sich oft unsicher oder unwohl, wenn sie einem etablierten Gruppenfitnessprogramm beitreten. Eine gezielte Integration in bestehende Gruppen kann dazu beitragen, dass sie sich schneller wohlfühlen und langfristig engagieren. Studien zeigen, dass soziale Unterstützung in den ersten Wochen eines Trainingsprogramms entscheidend für die langfristige Bindung ist (Dishman & Buckworth, 1996).

Empfohlene Massnahmen:

- Einführungstage oder Onboarding-Programme für neue Mitglieder
- Mentorensysteme, bei denen erfahrene Teilnehmer Neulinge begleiten (vgl. Burke, Carron, Eys, Ntoumanis & Estabrooks, 2005)
- Begrüssungs- und Vorstellungsrunden vor dem Training

2. Regelmässige Feedbackgespräche

Trainer können durch persönliche Gespräche mit Mitgliedern deren Bedürfnisse besser verstehen und das Training individuell anpassen. Dies fördert nicht nur die Zufriedenheit, sondern auch die Identifikation mit der Fitnessgemeinschaft. Gemäss der Selbstbestimmungstheorie (Deci & Ryan, 2000) steigt die intrinsische Motivation, wenn Menschen sich in ihrer Kompetenz und Autonomie unterstützt fühlen.

Empfohlene Massnahmen:

- Individuelle Check-ups mit Trainern alle vier bis sechs Wochen
- Anonyme Feedbackformulare oder digitale Umfragen zur Kursqualität
- Anpassung der Trainingsinhalte basierend auf dem Mitgliederfeedback

3. Soziale Plattformen und digitale Vernetzung

Die Nutzung sozialer Medien und Online-Communitys kann das Engagement der Mitglieder auch ausserhalb der Fitnesskurse verstärken. Digitale Netzwerke bieten einen Raum für Austausch, Motivation und soziale Unterstützung. Eine Studie von Baig und Elhaib (2023) zeigt, dass digitale Fitnesscommunitys das Engagement und die Trainingshäufigkeit signifikant erhöhen können.

Fazit

Gruppenfitness ist weit mehr als nur eine Methode zur körperlichen Betätigung. Durch soziale Interaktion, Teambuilding und gemeinschaftliche Aktivitäten entsteht eine starke emotionale Bindung, die die Teilnehmenden langfristig motiviert. Fitnessstudios und Trainer, die diesen sozialen Aspekt gezielt fördern, profitieren nicht nur von einer höheren Mitgliederbindung, sondern tragen auch zur psychischen und physischen Gesundheit ihrer Mitglieder bei.

Indem Gruppenfitness als Plattform für soziale Interaktion und Teambuilding genutzt wird, können nachhaltige Trainingsgewohnheiten geschaffen und Erfolge langfristig gesichert werden. ■

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

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 Hochschule für Angewandte Wissenschaften den Bachelor of Science in Gesundheitsförderung & Prävention absolviert.

Auszug aus der Literaturliste

Burke, S. M., Carron, A. V., Eys, M. A., Ntoumanis, N. & Estabrooks, P. A. (2005). Group versus individual approach? A meta-analysis of the effectiveness of interventions to promote physical activity. Sport and Exercise Psychology Review, 2 (1), 19–35.

Dishman, R. K. & Buckworth, J. (1996). Increasing physical activity: a quantitative synthesis. Medicine and science in sports and exercise, 28 (6), 706–719.

Spink, K. S. & Carron, A. V. (1992). Group cohesion and adherence in exercise classes. Journal of Sport & Exercise Psychology, 14 (1), 78–86.

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

Fotos: SAFS

DESIGN FIRST.

SCHWEIZ
FIMEX distribution ag

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

fit interiors

Movement Culture

FITNESSSTUDIOS SIND MEHR ALS TRAININGSORTE

Bewegung – sie beeinflusst massgeblich unsere Psyche sowie unser soziales Miteinander und geht über die körperliche Aktivität hinaus. Fitnessstudios, die diese Erkenntnisse gezielt nutzen, schaffen ein Umfeld, das Motivation und Wohlbefinden steigert, und können somit auch die langfristige Mitgliederbindung fördern.

Bewegung ist ein grundlegendes menschliches Bedürfnis, das weit über die physische Aktivität hinausgeht. Sie beeinflusst nicht nur unsere körperliche Gesundheit, sondern auch unsere mentale Stabilität, unser Wohlbefinden und unsere sozialen Interaktionen. Zahlreiche Studien belegen, dass regelmässige Bewegung die Ausschüttung von Endorphinen und Dopamin fördert, was sich positiv auf Stimmung und Stressniveau auswirkt (Miko et al., 2020). Zudem stärkt Bewegung das Selbstbewusstsein und die Selbstwahrnehmung, da körperliche Fortschritte und das Erreichen persönlicher Ziele das Gefühl von Kompetenz und Kontrolle über das eigene Leben verstärken (Deci & Ryan, 1985).

Foto: Jacob Lund – stock.adobe.com

In den letzten Jahren hat sich die Movement Culture als Konzept etabliert, das Bewegung nicht nur als Mittel zur Fitness, sondern auch als festen Bestandteil des persönlichen Lifestyles betrachtet. Bewegung wird zunehmend als Ausdruck der Identität und als bewusstes Ritual verstanden. Parallel dazu haben sich Fitnessstudios von reinen Trainingsstätten zu sozialen Begegnungsorten entwickelt, die körperliches, mentales und soziales Wohlbefinden fördern (Zukunftsinstitut, 2023). Soziale Medien verstärken diesen Trend, indem Fitnessinfluencer das Bewegungsverhalten ihrer Follower positiv beeinflussen. Besonders für die Generation Z sind Fitnessstudios nicht nur Trainingsorte, sondern auch Räume für soziale Vernetzung und Selbstoptimierung, was ihren anhaltenden Boom erklärt (Upton-Clark, 2024). Gruppenkurse spielen dabei eine wichtige Rolle, da sie soziale Interaktionen fördern und den Aufbau neuer Kontakte erleichtern (Jamison, 2024).

Doch was steckt psychologisch hinter dieser Entwicklung? Warum betrachten viele Menschen Fitnessstudios als soziale und emotionale Räume und nicht nur als Trainingsstätten? Welche Motivationsmechanismen wirken hier, und welche Rolle spielen Gruppendynamiken, Identifikation und Belohnungssysteme? Dieser Beitrag beleuchtet die verhaltenspsychologischen Mechanismen, die Fitnessstudios zu mehr als reinen Trainingsorten machen, und zeigt auf, wie Betreiber dieses Wissen nutzen können, um langfristige Mitgliederbindung und ein positives Trainingserlebnis zu fördern.

Bewegung als verankerte Lebensweise

Die Movement Culture steht für eine Lebensweise, in der Bewegung selbstverständlich zum Alltag gehört. Diese Entwicklung beruht auf zentralen psychologischen Mechanismen wie der Habitualisierung und der sozialen Identitätstheorie (Tajfel & Turner, 2004). Gewohnheiten entstehen besonders dann, wenn Verhaltensweisen regelmässig belohnt werden – sei es durch persönliche Erfolge, soziale Anerkennung oder physiologische Effekte wie die Ausschüttung von Endorphinen (Wood & Neal, 2007; Heijnen et al., 2016). Bewegung dient somit nicht nur der körperlichen Fitness, sondern fördert auch das mentale Wohlbefinden und die soziale Eingebundenheit.

PSYCHOLOGISCHE MECHANISMEN HINTER DER MOVEMENT CULTURE

Habit Formation

Die Entwicklung einer Gewohnheit hängt stark von Wiederholung und positiven Verstärkungen ab (Verplanken & Wood, 2006). Regelmässige Bewegung kann durch bewusste Planung und unterstützende Umweltfaktoren verstärkt werden. Fitnessstudios, die gezielte Belohnungssysteme wie Check-in-Prämien, Meilensteinabzeichen oder exklusive Events für regelmässige Teilnehmer anbieten, fördern die nachhaltige Integration von Sport in den Alltag (Lally et al., 2010). Eine Metaanalyse von Gardner et al. (2012) zeigt, dass die Verknüpfung von Bewegung mit bestehenden Routinen, wie etwa das Training nach der Arbeit oder morgens vor dem Frühstück, die Wahrscheinlichkeit einer langfristigen Habitualisierung erhöht.

Sozialpsychologische Aspekte

Die soziale Identitätstheorie von Tajfel und Turner (2004) beschreibt, dass Menschen nach Gruppenzugehörigkeit suchen, um ein positives Selbstbild zu entwickeln. Fitnessstudios können durch gezielte Massnahmen dieses Zugehörigkeitsgefühl stärken. Gruppenkurse, Communityevents, Mitgliedschaftsprogramme oder spezielle Trainingsgruppen für verschiedene Alters- oder Interessengruppen fördern ein stärkeres Identifikationsgefühl mit der Fitnessgemeinschaft (Haslam et al., 2009). Das Gefühl der sozialen Eingebundenheit ist ein zentraler Faktor für die Trainingsmotivation. Menschen bleiben eher langfristig aktiv, wenn sie sich als Teil einer Gruppe wahrnehmen, die ihre Werte teilt.

Belohnungssysteme und Motivation

Nach der Selbstbestimmungstheorie (Deci & Ryan, 1985) spielen sowohl intrinsische (Spass, Flow-Erleben) als auch extrinsische Motivationen (Belohnungen, Anerkennung) ▸

eine Rolle bei der langfristigen Bindung an eine Aktivität. Fitnessstudios können durch Gamification-Ansätze, wie digitale Fortschrittsverfolgung, Leaderboards oder personalisierte Trainingspläne, gezielt Motivation aufbauen. Werden Gamification-Elemente sinnvoll eingesetzt, können sie zur Unterhaltung und Motivationssteigerung beitragen. Das Erleben von Flow im Sport ist eng mit langfristiger Motivation und Freude an der Aktivität verknüpft (Engeser & Rheinberg, 2008).

Emotionale und soziale Räume

Früher galten Fitnessstudios primär als Orte des körperlichen Trainings. Heute sind sie soziale Treffpunkte, Orte der Selbstoptimierung und Stressbewältigung. Regelmässiges Training fördert nicht nur das körperliche Wohlbefinden, sondern auch die psychische Resilienz. Die Bedeutung von Ritualen und Routinen im Fitnesskontext kann nicht unterschätzt werden. Sie bieten nicht nur physische Vorteile, sondern auch psychische, indem sie Stress abbauen und zur Emotionsregulation beitragen.

Durch diese Massnahmen verwandeln sich Fitnessstudios von reinen Trainingsstätten in lebendige „Erlebnisräume", die körperliches Wohlbefinden mit sozialer Dynamik verbinden – und damit die Zukunft des modernen Fitnessmarktes aktiv mitgestalten.

Fazit

Die Movement Culture macht deutlich: Bewegung ist mehr als nur körperliche Aktivität – sie beeinflusst massgeblich unsere Psyche und unser soziales Miteinander. Fitnessstudios, die diese Erkenntnisse gezielt nutzen, schaffen nicht nur ein Umfeld, das Motivation und Wohlbefinden steigert, sie fördern auch die langfristige Mitgliederbindung. Der moderne Fitnessmarkt verlangt ein Umdenken: weg von der klassischen Trainingsstätte, hin zu einem ganzheitlichen „Erlebnisraum", der Sport, soziale Interaktion und emotionales Wohlbefinden vereint. ■

PRAXISNAHE STRATEGIEN FÜR FITNESSSTUDIOBETREIBENDE:

Um Fitnessstudios langfristig als attraktive Orte für Bewegung, Motivation und Gemeinschaft zu etablieren, sollten Betreiber gezielt auf soziale, interaktive und inspirierende Konzepte setzen:

1. **Gemeinschaft erlebbar machen**
   Communityevents, Challenges und interaktive Social-Media-Gruppen stärken das Zugehörigkeitsgefühl. Das Studio wird so nicht nur zum Trainingsort, sondern zur sozialen Heimat für Mitglieder.

2. **Persönliche Erfolge sichtbar machen**
   Digitale Fortschrittstools helfen Mitgliedern, ihre Ziele im Blick zu behalten und Erfolge zu feiern – ein essenzieller Faktor für langfristige Motivation und Bindung.

3. **Gamification nutzen**
   Belohnungssysteme, Ranglisten und spielerische Challenges sorgen für Abwechslung und steigern die Trainingsfrequenz. Der spielerische Wettbewerb macht das Training dynamischer und motivierender.

4. **Soziale Interaktion gezielt fördern**
   Kursformate mit starkem Gruppenfokus stärken nicht nur die Motivation, sondern auch die emotionale Verbundenheit mit dem Studio – ein entscheidender Vorteil für langfristige Mitgliederbindung.

Julia Krampitz
Die Professorin ist seit 2016 an der DHfPG in den Fachbereichen Psychologie, Gesundheitsförderung sowie Ernährung tätig. Sie hat Fitnessökonomie (Diplom), Ernährungsberatung (B. A.) und Prävention und Gesundheitsmanagement (M. A.) in Saarbrücken studiert. Nach ihrem Promotionsstudiengang Public Health an der Uni Bielefeld promovierte sie 2023 auch im Fachbereich Psychologie an der Uni Innsbruck.

Auszug aus der Literaturliste

Deci, E. L. & Ryan, R. M. (1985). Intrinsic motivation and self-determination in human behavior. Springer Science & Business Media.

Jamison, M. (2024). A ridiculous, perfect way to make friends. The Atlantic. Verfügbar unter https://www.theatlantic.com/health/archive/2024/11/group-fitness-exercise-friendship/680713/

Miko, H. C., Zillmann, N., Ring-Dimitriou, S., Dorner, T. E., Titze, S. & Bauer, R. (2020). Auswirkungen von Bewegung auf die Gesundheit. Gesundheitswesen, 82 (S 03), 184–195.

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

Grafik/Fotos: DHfPG/BSA | Vector Tradition, Jacob Lund – stock.adobe.com

Erfolgreich Personal finden

JOBFITNESS.ch

Das NO.1 Fitness Stellenportal der Schweiz!

Forschungsergebnisse im Fokus

Wissenschaft für die Trainingspraxis

Moderne Fitnessdienstleistungen

Marketing strategies to improve service quality at sports and fitness venues: a systematic review

Wer Mitglieder gewinnen und langfristig binden will, braucht zeitgemässe Marketingstrategien und kundenorientierte Trainingsangebote. Ein kürzlich veröffentlichter Review gibt Centerbetreibern und Marketingverantwortlichen wertvolle Tipps für die Umsetzung.

Im Rahmen der systematischen Literaturrecherche wurde der Forschungsstand der letzten zehn Jahre mithilfe der PRISMA-Methode untersucht. Unter Berücksichtigung von Ein-/Ausschlusskriterien wurden fünf Studien in die Analysen einbezogen.

Die Ergebnisse zeigen, dass eine persönliche Betreuung durch qualifizierte Trainer, individueller Service, der sinnvolle Einsatz neuer digitaler Technologien sowie ein fundiertes Verständnis der aktuellen Kundenbedürfnisse wichtige Erfolgsfaktoren sind, um eine hohe Servicequalität zu bieten und die Kundenzufriedenheit sowie die Mitgliederbindung in Fitnessanlagen zu erhöhen.

Um wettbewerbsfähig zu bleiben und den Trainierenden ein optimales Trainingserlebnis zu bieten, sollten Fitnesscenter ihr Angebot und ihren Markenauftritt regelmässig überprüfen und an die sich stetig verändernden Markt-/Kundenbedürfnisse anpassen. Marktstudien wie die „Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft 2025" und die „Typologie der Fitnesstreibenden 2024" liefern hierzu wichtige Erkenntnisse und wertvolle Orientierungshilfen.

Literaturliste

Sadewa, Y. R., Sumaryanto, S. & Sumarjo, S. (2025). Marketing strategies to improve service quality at sports and fitness venues: a systematic review. Retos: nuevas tendencias en educación física, deporte y recreación, 62, 797–801.

Trainingsmotivation und Kundenbindung

Maintaining exercise in fitness centre settings: insights from the physical activity maintenance theory

Eine Studie aus Brasilien hat untersucht, welche Faktoren dazu beitragen, dass Mitglieder regelmässig und langfristig an Fitnessangeboten teilnehmen.

Zu diesem Zweck wurden Interviews mit Mitgliedern durchgeführt und diese inhaltsanalytisch ausgewertet. Ziel war es, psychologische und strukturelle Faktoren zu identifizieren, die zu einer kontinuierlichen Aktivität und einem regelmässigen Centerbesuch beitragen.

Die Analysen zeigen, dass eine hohe Trainingsbeteiligung von der persönlichen Motivation und Selbstdisziplin der Mitglieder abhängt. Diese wiederum stehen in engem Zusammenhang mit einem sozialen und motivierenden Trainingsumfeld sowie einer professionellen Betreuung und einem individuellen Serviceangebot. Spass, Zufriedenheit und sichtbare Trainingserfolge sind wichtige Aspekte für die Entwicklung und Aufrechterhaltung fester Trainingsroutinen.

Mit einem modernen, einladenden und gut ausgestatteten Trainingsumfeld sowie einem umfassenden Betreuungsangebot legen Fitnesscenter den Grundstein für eine langfristige Mitgliedschaft. Wichtig für die Kundenbindung ist ein qualifiziertes, einfühlsames und motivierendes Trainerteam, das die Mitglieder bei der Erreichung ihrer persönlichen Trainingsziele begleitet und bei Motivationstiefs aktiv unterstützt.

Literaturliste

Tross, L. F. S., Magalhães Dias, H. & Callegari Zanetti, M. (2024). Maintaining exercise in fitness centre settings: insights from the physical activity maintenance theory. International Journal of Qualitative Studies on Health and Well-being, 19 (1), 2409832.

Fotos: Gardinovacki, BGStock72 – stock.adobe.com

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

Werde LES MILLS Instruktor

Starte deine Ausbildung!

Infos & Anmeldung

LesMills

safs.com

Gemeinsam sportlich betätigen

Gruppentraining bringt viele Vorteile

Viele kennen es: Man möchte eine Runde Joggen im Park oder für ein knackiges Workout ins Fitnessstudio, alles ist bereits gepackt – doch plötzlich streikt die Motivation: Nein, heute nicht! Für Menschen, die sich immer mal wieder mit Motivationsproblemen konfrontiert sehen, könnte ein gemeinsames Training mit Freunden oder Kollegen die ideale Lösung sein, um „am Ball zu bleiben". Neben den gesundheitspositiven Effekten bietet das Gruppentraining weitere Chancen.

Wer regelmässig Sport treibt, stärkt nachweislich seine Gesundheit und beugt darüber hinaus Krankheiten durch Bewegungsmangel vor, darunter vor allem Herz-Kreislauf-Erkrankungen und Rückenleiden, die sowohl aus individueller als auch aus volkswirtschaftlicher Sicht die grössten Herausforderungen für das Gesundheitssystem darstellen.

Auch die positiven Effekte auf die mentale Gesundheit durch sportliche Aktivität sind hinlänglich bekannt und belegt (Frey & Gullo, 2021; Meyer, Grob & Gerber, 2021). Erfreulicherweise ist das durchschnittliche Gesundheitsbewusstsein in der Schweiz hoch und für die Mehrheit der Erwachsenen ist Gesundheit das Hauptmotiv, Sport zu treiben und sich gesund zu ernähren (Hermann, John & Virgina, 2022).

Neben regelmässiger körperlicher Aktivität gelten eine bedarfsgerechte Ernährung und ein verantwortungsbewusster Umgang mit Genuss- und Suchtmitteln als zentrale Säulen der individuellen Gesundheitsförderung und Prävention (Gesundheitsförderung Schweiz, 2024). Auch eine angemessene Stressbewältigung ist gesundheitsfördernd (Gesund leben, 2022).

Gruppentraining: Motivation und Gesundheit vereint

Was aber tun, wenn das Bewusstsein zwar vorhanden, jedoch die Motivation, sich sportlich zu betätigen, gering ist?

Hier kann ein im Kalender fest eingetragener Trainingstermin helfen. Noch besser ist es, sich mit Freunden oder Kollegen zum gemeinsamen Training zu verabreden. Denn ein zugesagter Termin lässt sich nicht so leicht wieder absagen. Findet sich kein Sportpartner, können auch wiederkehrende Sport- oder Gruppenfitnesskurse in Fitnessstudios und Vereinen hilfreich sein, um diszipliniert und regelmässig „am Ball zu bleiben". Das vielfältige Angebot an gesundheitsorientierten Gruppenkursen ist attraktiv für interessierte Gesundheits- und Fitnesssportler. Neben dem sozialen Erlebnis bietet das Gruppentraining den Vorteil der konsequenten Trainingsanleitung und -korrektur durch einen kompetenten Gruppentrainer sowie eine lückenlose Trainingskontrolle, die für die Teilnehmer gesundheitsorientierter Kurse von besonderer Bedeutung ist.

Mit der BSA-Akademie zum „Kursleiter/in Gesundheit" qualifizieren

Der Lehrgang „Kursleiter/in Gesundheit" qualifiziert die Teilnehmenden, selbstständig gesundheitsorientiertes Gruppentraining in Form von funktioneller Gymnastik, propriozeptiv ausgerichteten Kursangeboten sowie Body-&-Mind-Kursen verantwortungsbewusst, fachlich kompetent und erfolgreich zu planen, zu organisieren und durchzuführen. Absolvierende sind nach erfolgreichem Abschluss in der Lage, Kursteilnehmende professionell anzuleiten, deren Bewegungsausführungen bei Bedarf zu korrigieren und Kleingeräte sinnvoll in das Training zu integrieren.

http://www.bsa-akademie.de/klge

Literaturliste

Frey, B. & Gullo, A. (2021). Does Sports Make People Happier, or Do Happy People More Sports? Journal of Sports Economics, 22 (4).

Gesundheitsförderung Schweiz. (2024). Unser Engagement für eine gesündere Schweiz. Prävention in der Gesundheitsversorgung (PGV). Verfügbar unter https://gesundheitsfoerderung.ch/unser-engagement/praevention-in-der-gesundheitsversorgung

Gesund leben. (2022). Stress: Auswirkungen auf Körper und Psyche. Verfügbar unter https://gesund.bund.de/stress

Hermann, M., John, A. & Virgina. W. (2022). Wie gesund lebt die Schweiz? Migros Health. Sotomo: Zürich.

Meyer, S., Grob, A. & Gerber, M. (2021). No fun, no gain: The stress-buffering effect of physical activity on life satisfaction depends on adolescents' intrinsic motivation.

Foto: DHfPG/BSA

HYGIENE MIT SYSTEM!

BESTWIPES

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

"ROUND-UP" EDELSTAHL-BOX **INKLUSIVE 4.800 BLATT PREMIUM-WIPES**

KENNENLERN-ANGEBOT

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

H 90 cm, Ø 30 cm, mattschwarz / Edelstahl, zzgl. MwSt. und Lieferung. **Alle Produkte sind sofort verfügbar!**

RKS GmbH

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

TEILNEHMEN UND GEWINNEN!

„Sozialpartnerschaft 4.0“

Tarifpolitik für die Arbeitswelt von morgen

In Zeiten der Digitalisierung steht die Sozialpartnerschaft vor neuen und komplexen Herausforderungen. Das Vertrauen in dieses traditionelle Modell schwindet, da es mit den rasanten Veränderungen in der Arbeitswelt immer schwerer Schritt halten kann. Die fortschreitende Automatisierung, der Einfluss von Künstlicher Intelligenz und die zunehmende Flexibilisierung der Arbeitsverhältnisse stellen die etablierten Strukturen auf die Probe. Doch wie kann dieses Vertrauen wiederhergestellt werden? Der Ratgeber von Steffen Kampeter bietet hierzu wertvolle Ansätze und Gedanken bedeutender Persönlichkeiten, die sich intensiv mit der Zukunft der Sozialpartnerschaft auseinandersetzen.

Der Begriff „Sozialpartnerschaft“ bezeichnet das konsensbasierte Verhältnis zwischen Arbeitgeber- und Arbeitnehmerverbänden. Doch durch die Zunahme prekärer Arbeitsverhältnisse, den Bedeutungsverlust der Gewerkschaften und die wachsende Spaltung der Arbeitswelt schwindet das Vertrauen in dieses System. Hinzu kommen die tiefgreifenden Veränderungen, die die Digitalisierung in die Arbeitswelt bringt. Wie kann die Sozialpartnerschaft 4.0 also gestaltet werden, um auch morgen noch als Vorbild zu gelten? Die Antworten darauf fallen unterschiedlich aus.

Das Buch beleuchtet die Entwicklungen und bietet in 18 Beiträgen von namhaften Persönlichkeiten wie Peter Altmaier, Dr. Kai Beckmann, Dietrich Creutzburg und Hubertus Heil Perspektiven für die Zukunft der Sozialpartnerschaft. Es wird untersucht, wie das Modell 4.0 aussehen muss, um auch weiterhin als Vorbild für den Interessenausgleich zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern zu dienen.

Die Autoren argumentieren, dass die Sozialpartnerschaft durch eine Anpassung an die digitalen Veränderungen und eine stärkere Kooperation der Sozialpartner zukunftsfähig gemacht werden kann. Dabei wird auch die Rolle der Gewerkschaften neu definiert, um ihre Bedeutung in der modernen Arbeitswelt zu sichern. Das Buch bietet wertvolle Lösungsansätze, um Vertrauen wiederherzustellen und die Sozialpartnerschaft in der digitalen Ära neu zu gestalten. Es ist ein wichtiger Ratgeber für alle, die an der Zukunft der Arbeitswelt interessiert sind.

Nehmen Sie jetzt an unserer Leserumfrage teil und gewinnen Sie das Buch „Sozialpartnerschaft 4.0“ von Steffen Kampeter!

Steffen Kampeter | Sozialpartnerschaft 4.0 – Tarifpolitik für die Arbeitswelt von morgen | Campus Verlag, 2020 | ISBN 978-3-593-51168-9

TEILNEHMEN UND GEWINNEN!

Wie hat Ihnen unsere neue Ausgabe der FT gefallen? Nehmen Sie bis zum 25. Mai 2025 an unserer Leserumfrage teil und gewinnen Sie das Buch **„Sozialpartnerschaft 4.0“** von Steffen Kampeter! Scannen Sie einfach den QR-Code oder nutzen Sie folgenden Link:

bit.ly/umfrage_ft_214

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

NETFLIX

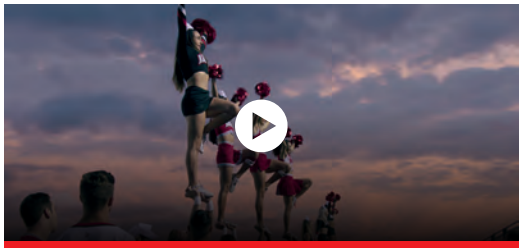
CHEERLEADING

2020 | 12 | 2 Staffeln | Dokumentation

Diese Emmy-ausgezeichnete Dokumentationsserie beleuchtet in zwei Staffeln, was Cheerleading wirklich bedeutet. Cheerleader aus dem ganzen Land wollen in das Team von Monica, die das beste Cheer-Programm des Landes aufbauen möchte. Wie erfolgreich wird der Auftritt bei der Weltmeisterschaft in Daytona und wie schneidet die Konkurrenz ab?

STREAM NOW

ALL EPISODES

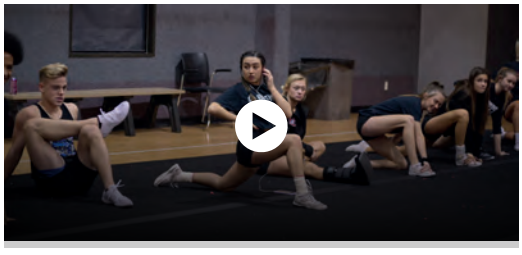


1. God Blessed Texas

Perfektion! Das erwartet Cheftrainerin Monica Aldama von ihren Cheerleadern in der Kleinstadt Corsicana.

2. Auf die Matte kommen

Nun rückt der Moment der Entscheidung näher. Assistenztrainer Andy und Cheftrainerin Monica müssen das endgültige Team auswählen. Doch das ist gar nicht so einfach, denn es gibt eine Vielzahl an Variablen.



3. Blut, Schweiss und Tränen

Das Team von Monica wird bei den Vorbereitungen auf ihr erstes Full-Out kritisch beäugt. Jerry bekommt nach dem Ausscheiden von La'Darius seine grosse Chance.

In den weiteren drei Folgen der ersten Staffel sowie den neun Folgen der zweiten Staffel geht es um schwere Entscheidungen durch Verletzungen sowie die Zukunft des Teams.

Diese grossartige Dokumentationsserie können Sie auf Netflix anschauen.

Fotos: Netflix

FITNESS TRIBUNE

La forza della comunità – muoversi insieme

Quando si pensa ai centri fitness, si associano molte immagini: allenamenti intensi, tanto sudore e a volte anche dolorosi indolenzimenti muscolari. Tuttavia, i centri fitness possono anche essere luoghi di incontro, amicizia e scambio, come dimostra, ad esempio, l'HFA. Uno dei temi principali di quest'anno è: "Community against loneliness". Nella nostra industria, il tema del "centro fitness come comunità" sembra guadagnare sempre più importanza. È dunque il momento giusto per la redazione della FITNESS TRIBUNE di dedicare un intero numero a questo argomento.

Il GYYM Basel dimostra giorno dopo giorno che vale la pena di stabilire il centro fitness come un luogo di incontro. Con oltre 300 corsi e una comunità in cui un quinto degli iscritti sceglie esclusivamente corsi di gruppo, il centro porta avanti questo concetto. Ma cosa rende questa atmosfera nel GYYM Basel così speciale? Come si crea una comunità che unisce persone di tutte le età? Ne abbiamo parlato con il direttore Alessandro Biassoni Schmitz (da p. 20).

Anche il centro fitness Waizenkirchen punta sulla comunità vissuta. Qui, il team ha creato con grande sensibilità un ambiente dove i nuovi arrivati si sentono subito i benvenuti. Il direttore Christian Sittenthaler ci svela, nell'intervista, cosa distingue il suo centro fitness e perché i membri sviluppano sin dal primo giorno un vero "senso di casa" (p. 40).

L'atleta di 77 anni Margaritha Dähler-Stettler conosce bene il potere della comunità. In 62 anni di competizioni, la campionessa del mondo nella categoria "donne over 75" non solo ha vinto numerosi titoli, ma ha anche incontrato molte persone e accumulato esperienze. Perché apprezza, da un lato, la solitudine, ma dall'altro non vuole rinunciare alla sua comunità sportiva, lo scoprirete a partire dalla pagina 26.

Che le sfide comunitarie siano un trend attuale è confermato anche dal boom di Hyrox. All'inizio di febbraio, a San Gallo, si è svolto il primo evento Hyrox con oltre 5000 partecipanti. Anche la nostra redattrice Yvonne Albers ha preso parte all'evento. Il suo resoconto esperienziale racconta da p. 32 di scetticismo, stanchezza, endorfine – e del suo amore per la sua "comitiva".

Che in tempi difficili una comunità vivace possa essere la "chiave" del successo è sottolineato anche da René Stoss nella sua rubrica "STOSS-Richtung". Ma quali sono gli elementi che una comunità di successo dovrebbe contenere? Le sue scoperte le condivide in esclusiva da p. 60.

Per Maddallena Boccella, una forte coesione è altrettanto essenziale. In qualità di istruttrice di fitness di gruppo di lunga data e appassionata, lo sa bene. Proprio la gestione della comunità la considera un fattore strategico di successo per i centri fitness. Nell'intervista con la FITNESS TRIBUNE, quindi, non solo guarda alla sua carriera, ma offre anche utili suggerimenti su come i gestori di centri fitness possano promuovere concretamente la coesione (p. 68).

A proposito di sviluppo: per far progredire il mercato austriaco, la WKO ha recentemente invitato i gestori di palestre a partecipare a uno studio sui dati di settore. L'obiettivo? Delineare in modo chiaro lo sviluppo dell'industria, con il supporto di numeri, dati e fatti. I risultati saranno presentati a maggio/giugno (p. 46).

Infine, anche questa volta vi consigliamo i nostri articoli specialistici, tra cui: Julia Krampitz spiega nel suo articolo perché la "Movement Culture" stia acquistando sempre più importanza nei centri fitness e cosa sia ora fondamentale per i centri fitness (p. 84). Fabian Graf, nella sua analisi professionale a partire dalla pagina 76, affronta anche l'importanza dei modelli di business centrati sul cliente e i benefici che hanno sulla fidelizzazione dei propri membri.

Ci auguriamo che questo numero vi offra ispirazioni stimolanti e consigli utili per la vostra community fitness!

Buona lettura!
La vostra FITNESS TRIBUNE

La force de la communauté, ou l'art de faire les choses ensemble

Entraînement intensif, transpiration abondante, courbatures douloureuses… autant d'idées invariablement associées aux centres de fitness. Et pourtant, comme le montre la HFA, ils peuvent aussi être un lieu de rencontre et d'échange, un endroit idéal pour tisser des liens d'amitié. Quoi qu'il en soit, «Community against loneliness», autrement dit «Ensemble contre la solitude» est l'un des thèmes porteurs cette année. D'où l'importance croissante du concept de «Centres de fitness comme lieux communautaires» dans le secteur. C'est une bonne raison pour que la rédaction de FITNESS TRIBUNE y consacre tout un numéro.

Le GYYM de Bâle en apporte la démonstration au quotidien: faire de son centre un lieu de rencontre est pour lui un pari gagnant. Et pour cause: fort de quelque 300 programmes et d'une communauté dont 20% des membres suivent exclusivement des cours collectifs, il en est l'incarnation même. Quel est donc la clef de son succès? Comment former une communauté réunissant toutes les générations? Le gérant, Alessandro Biassoni Schmitz, a répondu à ces questions dans l'entretien qu'il nous a accordé (p. 20 et suivantes).

Le centre de fitness de Waizenkirchen, en Autriche, mise lui aussi sur une véritable communauté. Non sans un certain flair, l'équipe a su créer un environnement accueillant dans lequel les nouveaux se sentent immédiatement à l'aise. Christian Sittenthaler, le gérant, nous a dévoilé lors d'un entretien ce qui distingue son centre de la masse. Il nous a aussi expliqué pourquoi les nouveaux membres se sentent «chez eux» dès le premier jour (p. 40 et suivantes).

La valeur de la communauté, Margaritha Dähler-Stettler en sait quelque chose. En 62 ans de compétition, cette athlète, championne du monde dans la catégorie «Femmes de plus de 75 ans», qui soufflera bientôt ses 78 bougies, a cumulé non seulement les titres, mais aussi les rencontres et les expériences. À partir de la page 26, elle nous explique pourquoi elle apprécie la solitude, sans pour autant renoncer à sa communauté sportive.

Le succès fulgurant du Hyrox est lui aussi un signe que les défis communautaires sont tendance. Début février, le premier évènement Hyrox a été organisé à Saint-Gall, réunissant plus de 5000 participants. Notre rédactrice, Yvonne Albers, était présente. Vous pourrez lire son témoignage à partir de la page 32. Au menu: doute, épuisement, endorphines… et son attachement à sa «clique».

Dans sa rubrique «Le mot de Stoss», René Stoss, quant à lui, souligne l'importance d'une communauté dynamique pour réussir en ces temps difficiles. Quelles doivent être les caractéristiques d'une telle communauté, demanderez-vous? René vous explique tout, en exclusivité, à partir de la page 60.

Pour Maddalena Boccella également, la cohésion est capitale. Et elle est bien placée pour le savoir: elle coache des groupes de fitness avec passion depuis de nombreuses années. À ses yeux, bien gérer sa communauté est indispensable pour qui veut réussir à la tête d'un studio de fitness. Dans son entretien avec FITNESS TRIBUNE, elle revient sur sa carrière et offre aux exploitants de précieux conseils pour renforcer la cohésion de manière ciblée (p. 68 et suivantes).

À propos de la formation continue: en vue de dynamiser le marché autrichien, la Chambre de commerce autrichienne (WKO) a invité, ces derniers mois, les exploitants de studio du pays à participer au sondage sur les données clés. Plus spécifiquement, il s'agit de brosser un portrait clair et précis de l'évolution du secteur à l'aide de chiffres, de données et d'informations concrètes. Les résultats seront présentés en mai/juin (p. 46).

Pour finir, nous vous recommandons cette fois-ci encore nos articles scientifiques. Petite mise en bouche: Julia Krampitz vous explique pourquoi la «Movement Culture» a le vent en poupe dans les centres de fitness, et ce que cela implique désormais pour eux. Dans son analyse (p. 84 et suivantes), Fabian Graf évoque notamment l'importance des modèles commerciaux centrés sur le client, et leurs conséquences positives pour la fidélisation des membres (p. 76 et suivantes).

Nous espérons que ce numéro sera une source d'inspiration et de conseils pour vous et votre communauté de fitness!

Sur ce, nous vous souhaitons une bonne lecture.
Votre FITNESS TRIBUNE

INSERENTENVERZEICHNIS

ACISO CONSULTING GmbH	71
BERNEXPO AG	37
best4health gmbh	75
Echino SA	57
Fimex Distribution AG	45, 83, 98, 100
Jobform GmbH	87
Johnson Health Tech. Schweiz GmbH	1, 25, 52-53
milon industries GmbH	2
Neogate AG	4
Qualitop	11
RKS GmbH	91
SAFS AG	15, 47, 79, 89
SAFS Hochschule für Bewegungs- und Gesundheitsmanagement	99
Soledor AG	97

SCHULEN & BILDUNGSINSTITUTIONEN

www.safs.com

www.safs-hochschule.ch

www.dhfpg.de

www.fitspro.com

www.hws.ch

www.star-education.ch

www.swisspraevensana.ch

www.update-akademie.ch

VERBÄNDE

www.swissactive.ch

www.sfgv.ch

www.sptv.ch

www.bildungsorganisationen.ch

INFORMATIONEN ZU ...

www.qualitop.ch

www.qualicert.ch

www.sfgv.ch

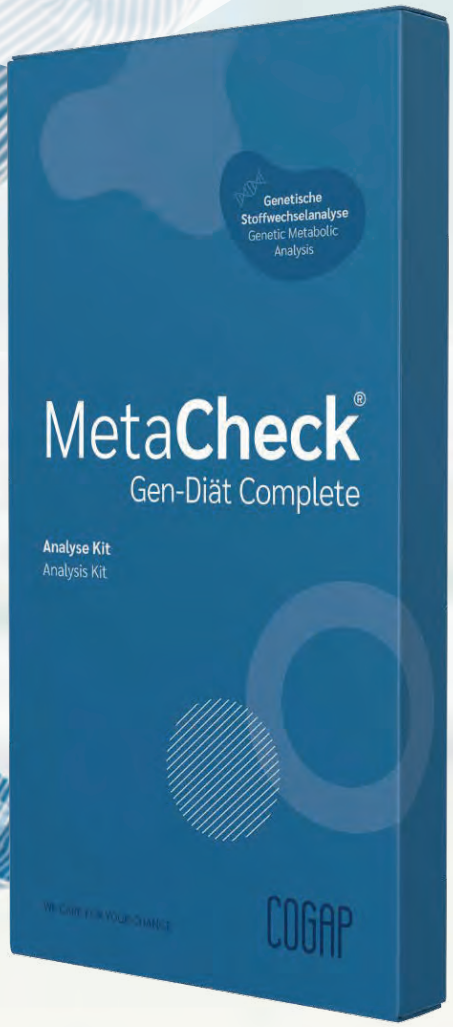
SOLEDOR®

Bedarf an Vitaminen, Antioxidantien und Omega 3

- Unverträglichkeit von Laktose und Gluten
- Abbaukapazität von Alkohol und Koffein
- Regenerationsfähigkeit

Was wird analysiert?

- Stoffwechseltyp
- Sport-Typ
- Tendenz zum Muskelmasseverlust
- Tendenz zum Jojo-Effekt
- Hungergefühl
- Sättigungsgefühl
- Viszerales Fettgewebe



Mehr als **15 JAHRE ERFAHRUNG** mit der Gen-Diät MetaCheck

MetaCheck Gen-Diät Complete

Individuelle Ernährungs- und Trainingspläne auf Basis Deiner Gene

Für mehr Infos frag Deinen Coach, Trainer oder Ernährungsberater.

Soledor AG, Grüngenstrasse 19, CH-4416 Bubendorf, Telefon 061 926 87 77, Telefax 061 926 87 78, info@soledor.ch **www.soledor.ch**

Verlags- und Anzeigenadresse:

Fitness-Experte AG
Albisriederstrasse 226
8047 Zürich - Schweiz

Tel. +41 79 523 72 95
info@fitness-tribune.com

www.fitnesstribune.com

Verwaltungsrat:
Remo Andrighetto, René Stoss

Textredaktion und Administration:
Fitness-Experte AG

Anzeigenverwaltung für Deutschland, Österreich und die Schweiz:
Fitness-Experte AG
Tel. +41 79 523 72 95

Abo-Preis für die Schweiz:
CHF 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. 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
Nr. 217, Oktober/November	03.09.2025	17.09.2025	3. Oktoberwoche 2025

Anzeige

SAFS
HOCHSCHULE
für Bewegungs- und Gesundheitsmanagement

DUALES STUDIUM
IN ZÜRICH!

B. A. FITNESSÖKONOMIE
B. A. FITNESSTRAINING

mit Eidg. Abschluss möglich

Wir unterstützen Sie bei der Suche nach dual Studierenden!

safs-hochschule.ch/studierende-finden

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

TECHNOGYM®

#letsmoveforabetterworld