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

FITNESS® TRIBUNE

Nr. 216 August / September 2025

EGYM

24
LET‘S GO FITNESS LYSSACH
Fortschritt mit Herz und Leidenschaft

44
GITTY-CITY – STUDIO MIT VISION
Wo Veränderung eine Konstante ist

52
MIKE SOMMERFELD IM GESPRÄCH
Bereit für den Mr. Olympia-Titel 2025

CONNECTION WOLHUSEN SETZT AUF EGYM

Bei Willi Zihlmann trifft Fitnessrevolution auf Schweizer Tradition

fitnesstribune.com

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

FITNESS TRIBUNE

ZUKUNFT GESTALTEN – DIE FITNESSBRANCHE VORANBRINGEN

Liebe Leserinnen und Leser,

die Zukunft gehört denjenigen, die den Menschen in den Mittelpunkt stellen. Gerade in der Fitnessbranche und in Zeiten der Veränderung liegt unser stärkster „USP" in zwischenmenschlichen Beziehungen, in Empathie und in exzellent geführten Teams.

Während die Digitalisierung unseren Arbeitsalltag transformiert, zeigt der Markt deutlich: Der Wunsch nach persönlicher Betreuung, nach Zugehörigkeit und nach Vertrauen ist grösser denn je. Aktuell trainieren mehr Menschen in einem Schweizer Fitnesscenter als jemals zuvor. Gleichzeitig geht der Trend klar in Richtung hybrider Modelle – aber digital sollte niemals unpersönlich heissen.

Unsere Mitarbeiter sind die tragenden Säulen unserer Unternehmen. Wer in Aus- und Weiterbildung, Führungsqualität und Teamkultur investiert, sichert sich langfristig Wettbewerbsvorteile. Denn Technologie kann vieles – aber es sind die Menschen, die den Unterschied zwischen einem Fitnesscenter als austauschbarer Räumlichkeit und einer starken Community machen.

Marcel Haasters, Head of Talent Management der Kieser Training AG, spricht im Fachinterview über zentrale Erfolgsfaktoren im Recruiting und geht auf die Bedeutung einer starken Arbeitgebermarke sowie gezielter Kommunikation bei der Gewinnung und Bindung von qualifiziertem Personal ein (ab S. 70).

Mit klarem Fokus auf Innovation und community-orientierten Formaten wie HYROX® setzt das Fitnesscenter Let's Go Fitness in Lyssach Impulse für die Fitnesswelt von morgen. Im Porträt ab Seite 24 gibt der Studioleiter Michel Zimmermann Einblicke in die Philosophie des Unternehmens.

Die Gitti-City Stockerau vereint klassische Fitnessangebote mit modernen Konzepten in einem urbanen Umfeld. Ob Gerätetraining, Kurse oder Functional Area – der Fit- & Vitalclub spricht eine breite Zielgruppe an und kombiniert Alltagstauglichkeit mit Trainingsvielfalt (ab S. 44).

Robert Winzenried ist einer der erfahrensten und verdientesten Dozenten im Schweizer Fitness- und Gesundheitsmarkt. Der Branchenkenner, der die Szene bereits seit fast vier Jahrzehnten mitgestaltet, blickt ab Seite 30 auf seinen Werdegang zurück und gibt eine ganz persönliche Einschätzung über die Rolle des Trainers und die Zukunft unserer Branche.

Im Fachinterview ab Seite 74 sprechen Murat Keklikci, Generalagent der AXA in Zug, und sein Mitarbeiter Nico Klunzinger über spezifische Versicherungslösungen für Personal Trainer in der Schweiz.

Mike Sommerfeld ist einer der aussichtsreichsten Favoriten um den Titel des diesjährigen Mr. Olympia in der Classic Physique Klasse. Im Interview spricht er über Erfolge, Herausforderungen und seinen ganz persönlichen Umgang mit Rückschlägen – darunter das knapp verlorene Mr. Olympia-Finale 2024 (ab S. 52).

Mit der Studie „Eckdaten der Fitnesswirtschaft DACH 2025" erschien erstmals eine länderübergreifende Marktanalyse der Fitnessbranche mit harmonisierten, vergleichbaren Kennzahlen für die gesamte DACH-Region (ab S. 34).

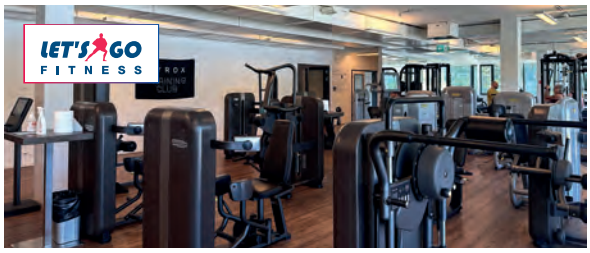
Auch in dieser Ausgabe finden Sie natürlich wieder hochkarätige Fachartikel: Michael Folz zeigt, wie moderne und effiziente Content-Erstellung mit KI funktioniert (ab S. 78). Einen Blick hinter das Trendwort Faszien und was sie mit Bewegung zu tun haben, wirft Janine Hächler ab Seite 86.

Mein Appell an Sie: Gestalten Sie aktiv! Entwickeln Sie Ihre Mitarbeiter zu Ihren Botschaftern, kombinieren Sie Technologie mit Menschlichkeit. Denn genau darin liegt unsere Zukunft.

In diesem Sinne viel Spass beim Lesen.

Herzlichst
Ihre Yvonne Albers
Chefredakteurin, FITNESS TRIBUNE

HIGHLIGHTS DIESER AUSGABE



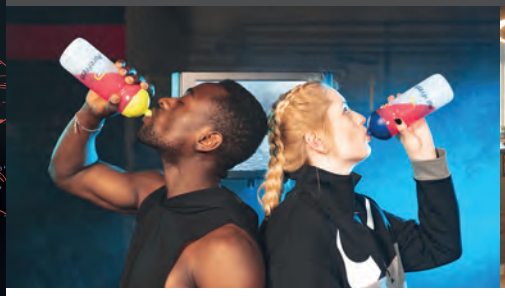
Let's Go Fitness Lyssach:
Wo der Fortschritt viel Herz hat 24

Wie Robert Winzenried in der Schweiz
die Fitnessausbildungen prägte 30

Eckdaten DACH:
Fitnessbranche im Aufwind 34

Anzeige

PureFresh
PURE
fitbyte
Termin vereinbaren
- QR Code scannen!



PURE FRESH Konzentrate für deine Getränkeanlage
• aspartamfrei • zuckerfrei • vegan • halal • extra L-Carnitin
Jetzt **15% Rabatt** auf alle 5 Liter Bag in Box Sorten

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

Gitti-City Stockerau: Ein Ort, an dem Zukunft gestaltet wird 44

Mike Sommerfeld: Bereit für den Olympia-Titel 2025 52

Wie Fitnesscenter Talente gewinnen und halten 70

IHRE MEINUNG IST UNS WICHTIG!

Nehmen Sie bis zum 28. September 2025 an unserer Leserumfrage teil und gewinnen Sie das Buch **„Digital Offroad“** von Ulf Bosch, Stefan Hentschel und Steffen Kramer (mehr zum Buch auf S. 96)! Einfach QR-Code scannen oder Link nutzen:

bit.ly/umfrage_ft_216

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

INHALTSVERZEICHNIS

TITELSTORY

EGYM: Connection Wolhusen startet richtig durch 6

SCHWEIZ

ratio AG: Individuell. Funktional. Hochwertig. 8
Fimex: Vielfalt, Empathie und Technogym 10
Matrix: Mit Magnum Plate Loaded Mitglieder begeistern 12
Mountain Move: Austausch auf über 1800 Metern Höhe 14
Les Mills: Forschung als Trainingsfundament 16
Weiterbildung in der Branche: SAFS-Absolvent im Interview 20
Praxisintegriertes Studium an der SAFS Hochschule 22
Let's Go Fitness Lyssach: Innovation trifft auf Menschlichkeit 24
Robert Winzenried: Qualifikationsarchitekt mit Herz 30
Eckdaten DACH: Branche setzt Aufwärtstrend fort 34
swiss active News 38
Swiss News 40

ÖSTERREICH

Gitti-City Stockerau: Zukunft denken, Menschen bewegen 44
Austria News 50

INTERNATIONAL

Mike Sommerfeld: Karriererückblick mit grossen Zielen 52
International News 56

KOLUMNE

René Stoss 62
Edy Paul 64
Eric-Pi Zürcher 66
Detlef H. Hubbert 68

KNOW-HOW

Fachkräftesicherung in Fitnesscentern 70
Berufliche Vorsorge für Personal Trainer 74
Mit KI-Power ins digitale Rampenlicht 78
Geplante Regeneration – der Schlüssel zum Erfolg 82
Ein Blick hinter das Trendwort Faszien 86
Empowerment durch Gruppenfitness 90
Health News 94
Education News 95
Media News 96

Inhaber Willi Zihlmann im Gespräch

Connection Wolhusen startet richtig durch

Im ländlichen Luzerner Raum, wo auf viel Fläche nur wenige Menschen leben, denkt Willi Zihlmanns Familienunternehmen Fitness neu: persönlich, ganzheitlich und hochmodern. Mit EGYM als Partner verbindet das Kompetenz-Zentrum Physiotherapie, viele Spezialtrainings und -therapien sowie Ernährung zu einem einzigartigen Angebot für alle – vom Rehapatienten bis zum Spitzensportler. Wo Fitnessrevolution auf Schweizer Tradition trifft, entsteht ein Trainingsort, der Massstäbe setzt.

Willi, was war der Grund für dich, EGYM bei Connection Wolhusen zu integrieren?
Wir sind seit 2018 EGYM Partner. Unser Ziel war es, unser Angebot durch moderne, digitale Trainingsmethoden zu erweitern – sowohl im Fitness- als auch im Gesundheitsbereich. Ich habe mir alle infrage kommenden Hersteller gründlich angesehen und sehr aufwändig recherchiert. Am Ende überzeugte uns EGYM durch die intelligente Trainingssteuerung, die einfache Bedienung und die hohe Motivation, die das System bei unseren Mitgliedern auslöst. EGYM hat unsere Betreuung effizienter und zugleich qualitativ hochwertiger gemacht. Die Trainingsintensität ist gestiegen, unsere Mitglieder trainieren strukturierter und zielorientierter. Besonders schätzten sie die einfache Bedienung und die Möglichkeit, Trainingsfortschritte direkt zu verfolgen.

Wie hat sich der Onboarding-Prozess bzw. die Anamnese durch EGYM bei Connection Wolhusen verändert?
Seit der Einführung des EGYM Fitness Hub ist der Einstieg ins Training deutlich professioneller geworden. Die Tests und Messungen sind standardisiert und liefern uns eine verlässliche Grundlage für individuelle Trainingsplanung. Rund 80 Prozent unserer Neumitglieder durchlaufen heute diesen Onboarding-Prozess, aber auch unsere bestehenden Mitglieder nutzen ihn regelmässig für Re-Checks oder zur Trainingsanpassung.

Fotos: EGYM SE

Du setzt EGYM auch in der Physiotherapie ein. Welche Vorteile hat das?
EGYM ermöglicht eine gezielte, dosierte Belastung, was in der Therapie enorm wichtig ist. Die integrierte Kraftmessung hilft unseren Therapeuten, Defizite zu erkennen und die Behandlung entsprechend anzupassen. Für die Patienten ist es motivierend, Fortschritte schwarz auf weiss zu sehen. Nach der aktiven Behandlungsphase steigen viele Patienten direkt ins Training mit EGYM ein. Es unterstützt den Übergang von der passiven Therapie zum eigenverantwortlichen Aufbautraining – mit kontrollierten Bewegungen, individuellen Einstellungen und nachvollziehbarem Fortschritt. An die 70 Prozent unserer Patienten bleiben nach der Therapie aktiv und integrieren das EGYM Training zur langfristigen Gesundheitsvorsorge in ihren Alltag.

Auch Athleten trainieren bei dir mit EGYM. Was bietet EGYM Sportlern zusätzlich zum Training mit Freihanteln oder klassischen Maschinen?
Vor allem unsere Schwinger nutzen EGYM zur Entwicklung von Explosivkraft – zum Beispiel mit der Trainingsmethode „Explonic". Auch der Game Day wird rege genutzt – hier fordern sich die Athleten gegenseitig heraus, was den Teamspirit und die Motivation zusätzlich stärkt.

Welchen Einfluss auf das Training hat es, wenn die Mitglieder ihre Erfolge direkt auf dem Bildschirm sehen können?
Einen durchweg positiven. Besonders das BioAge wirkt motivierend. Viele Mitglieder setzen sich persönliche Ziele und trainieren deutlich regelmässiger. Eine Kundin erzählte kürzlich begeistert, wie sie durch das Training ihr „Fitnessalter" deutlich verbessern konnte – das war für sie ein echter Wendepunkt in Sachen Motivation.

Wie nutzen Trainer und Therapeuten bei dir im Team die Fortschrittsanalysen des EGYM Ökosystems, und was steht künftig noch an?
Wir nutzen die Analysen regelmässig, um Fortschritte zu dokumentieren und das Training gezielt anzupassen. Gerade bei gesundheitlich eingeschränkten Personen helfen uns die Daten, individuelle Entwicklungen sichtbar zu machen und Vertrauen aufzubauen. Wir wollen unsere Angebote im Bereich Prävention und Reha weiterentwickeln. Mit EGYM haben wir einen starken Partner, der Innovation mit Praxistauglichkeit verbindet – genau das brauchen wir, um unsere Mitglieder auch in Zukunft ganzheitlich zu begleiten.

EGYM SE

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

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

Über das Connection Wolhusen

Der 3000 m² umfassende Innen- und über 16 000m² grosse Aussenbereich mit Freibad und Restaurant schaffen die optimale Plattform für Investitionen in die Gesundheitsvorsorge. Der Club zeichnet sich durch die einzigartige Vernetzung und das Zusammenwirken seiner riesigen Angebotspalette aus. Die dadurch entstehenden Synergien garantieren den Kunden Betreuung auf höchstem Niveau. Das Zentrum verfügt über alle EGYM Smart Strength Kraftgeräte – die meisten sind sogar zweimal vorhanden, dazu der Fitness Hub und sämtliche EGYM Smart Flex Geräte.

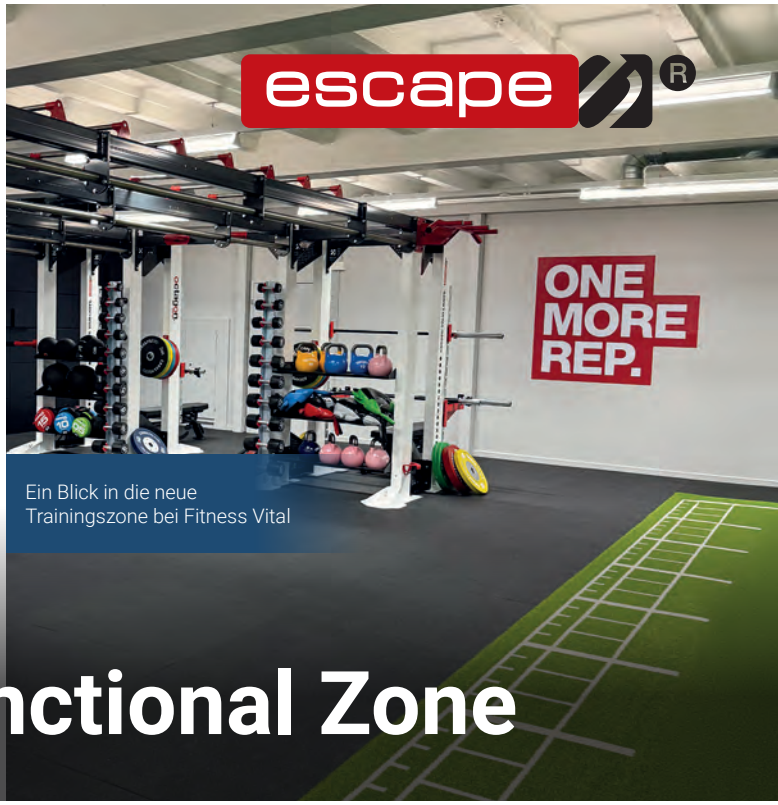
Täglich besuchen zwischen 200 und 400 Leute die Einrichtung. Die Mitglieder sind äusserst loyal und teilweise seit 30 Jahren mit dabei.

Willi Zihlmann fördert und unterstützt seine rund 60 Mitarbeiter durch kontinuierliche Erweiterung ihres Fachwissens und fachspezifische Spezialausbildungen. Dafür wurde sein Unternehmen bereits vom Schweizer Fitnesscenterverband als bestes Ausbildungszentrum in der Schweiz ausgezeichnet.

Profis vertrauen EGYM

Dass das Training mit EGYM auch für Profis funktioniert, zeigen Matthias Glarner, Schwingerkönig, und Janosch Nietlispach, sechsfacher Kickboxweltmeister: Beide setzen auf das smarte Training bei Connection Wolhusen. Denn hier trifft persönliche Betreuung auf echte Innovationskraft.

Markus Zeckai (Fitness Vital) und Katharina Roer (ratio) im neu gestalteten Trainingsbereich



Ein Blick in die neue Trainingszone bei Fitness Vital

Individuell. Funktional. Hochwertig.

Mit ratio zur Functional Zone

Das Fitness Vital in Kaltbrunn (SG) vertraute auf ratio, um sein Untergeschoss in eine moderne Trainingszone zu verwandeln. Im Zentrum: funktionelle Vielfalt, kreative Flächennutzung und hochwertiges Equipment von Escape Fitness – geplant und realisiert durch ratio.

20 Jahre Partnerschaft für Erfolg

Fitness Vital, Physio Vital und Golf Vital vereinen Fitnessstudio, Physiotherapie und Golftraining zu einem in der Schweiz einzigartigen Konzept – alles unter einem Dach. Das 200 Quadratmeter grosse Untergeschoss wurde zur modernen Trainingszone. Der Inhaber Markus Zeckai setzt seit über 20 Jahren auf ratio für Planung und Umsetzung.

Herausforderung trifft Planungskompetenz

Ein fensterloser Raum mit niedrigen Decken und baulichen Besonderheiten – die Ausgangslage war komplex. ratio entwickelte ein durchdachtes Konzept, das Atmosphäre und Funktion vereint: Spiegel wurden gezielt platziert, um Tiefe zu schaffen. Die Trainingszonen wurden strukturiert, Schutzabstände eingeplant und die Fläche optimal genutzt.

Ganzheitliche Umsetzung mit System

Von der ersten Beratung über die 3D-Visualisierung bis zur Montage übernahm ratio alle Schritte. Das Octagon wurde individuell gefertigt, Boden und Spiegel wurden professionell installiert. Das Ergebnis: Ein erweiterter Trainingsbereich mit hoher Trainingsdichte und starker visueller Wirkung für bestehende Mitglieder, aber auch für neue, jüngere Zielgruppen wie z. B. die Gen Z.

Vielseitiges Equipment von Escape Fitness

Die Ausstattung basiert auf hochwertigen Lösungen von Escape, die sowohl funktionelles als auch klassisches Krafttraining ermöglichen. Neben Kettlebells, Bulgarian Bags und Medicine Balls kamen auch Boxing-Stationen sowie zwei Half Racks für Langhanteltraining zum Einsatz. Ein grosszügiger Kunstrasen-Sprint-Track ergänzt das Konzept – ideal für Hyrox®-orientiertes Training und neue Zielgruppen.

Qualität, die den Unterschied macht

Die neue Zone bei Fitness Vital erweitert nicht nur das Angebot, sondern spricht gezielt Mitglieder an, die funktionell, kraftbasiert oder in Kleingruppen trainieren wollen. Das Projekt zeigt, was mit Escape möglich ist – und wie ratio aus jeder Fläche eine echte Trainingswelt macht. ■

Die ratio AG ist Komplettanbieter für Planung, Ausstattung und Umsetzung von Fitness-, Therapie- und Trainingsanlagen. Mit ganzheitlichen Lösungen, starken Marken wie u. a. NAUTILUS, STAIRMASTER und ESCAPE, begleitet ratio seine Kunden mit viel Erfahrung von der ersten Idee bis zur fertigen Trainingswelt.

ratio AG | Ringstrasse 25 | 6010 Kriens | 041 241 04 04
info@ratio.ch | www.ratio.ch

Fotos: ratio AG

Veranstalter

SOLEDOR

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

05.09.
2025

SCHWEIZER FITNESS ABEND

HALBINSEL AU
ZÜRICHSEE

TECHNOGYM

PORSCHE
Porsche Zentrum Zürich

MATRIX
Strong · Smart · Beautiful

AIRIS

best health

EGYM

FITNESS TRIBUNE

FITPASS

gym80 SCHWEIZ

LesMILLS

Life Fitness

HAMMER STRENGTH

milon

PRECOR

ratio

RKS GmbH

SAFS HOCHSCHULE

SENSOPRO

schweizerabend.ch

THE GYM

Mit Vielfalt, Empathie und Technogym

Hightech trifft Herzblut: THE GYM Baregg setzt auf smarte Trainingssysteme, persönliche Betreuung und ein Ambiente zum Wohlfühlen. Mit BioStrength, BioCircuit oder der MyWellness App von Technogym wird Fitness hier digital, individuell – und für jedes Level ganz einfach zugänglich.

FITNESS TRIBUNE: Was macht THE GYM Baregg AG für dich persönlich besonders?

André Angyan: Es ist die gelungene Verbindung aus moderner Technik, individueller Betreuung und einer Atmosphäre, in der man sich auf Anhieb wohlfühlt. Unser Anspruch ist es, nicht einfach nur Trainingsgeräte bereitzustellen, sondern ein Umfeld zu schaffen, das motiviert, inspiriert und professionelle Qualität bietet. Mit Technogym haben wir einen Partner an unserer Seite, der diese Philosophie perfekt ergänzt – durch innovative, verlässliche Technologien, die unsere Vision von ganzheitlichem Training möglich machen.

Ihr arbeitet in euren Standorten in Baregg und Lupfig mit BioStrength und BioCircuit. Was bringen diese Systeme konkret?

Die Einstiegshürde ins Training wird durch diese Systeme enorm gesenkt. BioStrength und BioCircuit passen sich automatisch an die jeweiligen Nutzerinnen und Nutzer an – das spart Zeit, erhöht die Sicherheit und macht das Training intuitiv. Gerade für Einsteiger oder Wiedereinsteiger ist das ein Riesenvorteil. Gleichzeitig profitieren auch Fortgeschrittene von den individualisierten Leistungsanpassungen. Es ist ein System, das vielseitig einsetzbar ist und sowohl Effektivität als auch Motivation steigert.

Welche weiteren Technogym-Lösungen nutzt ihr und wie bewähren sie sich im Alltag?

Besonders bewährt hat sich die MyWellness App – sie ist für uns mittlerweile unverzichtbar. Unsere Mitglieder können damit ihre Trainingspläne einsehen, Fortschritte dokumentieren und bleiben auch ausserhalb des Studios eng mit uns verbunden. Für unsere Trainerinnen und Trainer ist sie genauso hilfreich: Sie haben einen genauen Überblick über den Trainingsstand ihrer Kunden und können Betreuung und Motivation noch gezielter gestalten. Diese digitale Transparenz hebt die Qualität unseres Coachings spürbar an.

Wie gelingt euch bei einem so breiten Angebot die Sicherung von Qualität und Struktur im Studioalltag?

Die Vielfalt ist gewollt, weil Menschen unterschiedlich ticken – ob klassisches Gerätetraining, funktionelle Einheiten, Gruppenfitness oder Power Plate. Entscheidend ist dabei die Qualität in der Umsetzung. Unsere Studioarchitektur und die modulare Geräteausstattung von Technogym – etwa Kinesis-Elemente oder Racks – ermöglichen uns maximale Flexibilität bei gleichzeitigem Stilbewusstsein. Und nicht zuletzt sind es unsere Mitarbeitenden, die den Unterschied machen: engagiert, bestens ausgebildet und mit echter Freude an der Arbeit mit Menschen.

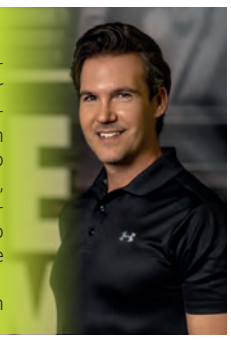
Was zeichnet für dich die Zusammenarbeit mit Technogym besonders aus?

Die Partnerschaft ist seit Jahren geprägt von Verlässlichkeit, Professionalität und einem respektvollen, persönlichen Umgang. Trotz der Grösse des Unternehmens erleben wir Technogym als nahbar und lösungsorientiert. Es gibt kurze Wege, schnelle Antworten – ganz unabhängig von unserer Unternehmensgrösse. Diese Hands-on-Mentalität passt perfekt zu uns und ist ein wesentlicher Grund, warum wir so gern mit Technogym zusammenarbeiten.

Über André Angyan

André Angyan (46) ist Mitinhaber und Präsident des Verwaltungsrates von THE GYM Baregg. Zuerst studierte er Medizin, entschied sich dann aber für ein Studium der Bewegungswissenschaften an der ETH. Zeitgleich arbeitete er in Bars und Restaurants – auch dort, wo sich heute das Studio in Baregg befindet. Als der Besitzer 2006 in Pension ging, bot er André die Fläche an. Schnell war für ihn klar: Ich mache das. Seither führt er mit seinem Geschäftspartner Reto Maissen das Studio mit Herz und Vision. 2016 eröffneten sie ein zweites Studio in Lupfig.

www.the-gym.ch



Fotos: The Gym AG

DESIGN FIRST.

SCHWEIZ
FIMEX distribution ag

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

fit interiors

Belt Squat
Ideal für alle, die Schultern und Rücken entlasten wollen, ohne auf schwere Kniebeugen verzichten zu müssen. Der Körper bleibt aufrecht, die Belastung liegt lediglich auf den Beinen und dem Gesässmuskel. Ausgestattet mit einem intuitiven Mechanismus für Trainingsstart und -ende wird das hochintensive Training selbst für absolute Anfänger zugänglich.

Strength without Limits

Sie sind anders, sie sind besser – die neuen Magnum Plate Loaded Maschinen von Matrix

Krafttraining bedeutet, Muskeln aufzubauen und Muskeln zu formen. In diesem Bereich erleben Plate Loaded Geräte seit einiger Zeit ein bemerkenswertes Comeback. Die Nachfrage nach einem natürlichen Bewegungsablauf, Sicherheit auch bei hoher Trainingsintensität sowie gleichzeitig maximaler Gerätestabilität wächst. Insbesondere die Ausbildung der Muskulatur von Beinen, Gesäss und Rücken liegt dabei im Fokus.

Fotos: Johnson Health Tech. (Schweiz) GmbH

Kneeling Leg Curl (einbeinig)
Diese Variante erlaubt gezieltes, isoliertes Training der Beinbeuger. Einseitig, stabil und ohne unnötigen Druck auf die Kniegelenke. Perfekt für den Ausgleich muskulärer Dysbalancen.

Standing Hip Thrust
Eine Hip Thrust Maschine, die ohne Hanteln und lange Aufbauzeiten auskommt und die Übung im Wechsel von Sitzen und Stehen ermöglicht. Einfaches Handling, volle Bewegungsfreiheit – bei maximaler Aktivierung der Gesässmuskulatur.

Leg Extension mit verstellbarer Rückenlehne
Der verstellbare Rückenwinkel erlaubt eine einzigartige zusätzliche Dehnung im Hüftbereich, die für einen stärkeren Stretch im Quadrizeps sorgt und das Training somit spürbar effektiver macht.

WARUM HAT MATRIX EINE NEUE PLATE LOADED GENERATION ENTWICKELT?

Matrix kann mit seinen Magnum Krafttrainingsgeräten bereits ein beachtliches Angebot an Plate Loaded Maschinen, Bänken und Racks vorweisen. Doch wer den innovationsfreudigen Gerätehersteller Matrix kennt, weiss: Da geht noch was! Manchmal genügen schon kleine Details, ein neues Feature, eine verbesserte Funktion, um das Krafttraining mit freien Gewichten noch sicherer, effektiver und intuitiver zu gestalten – bei gleichzeitiger biomechanischer Präzision, platzsparendem Design und hoher Benutzerfreundlichkeit.

FIBO-PREMIERE EIN VOLLER ERFOLG

Bei ihrer FIBO-Premiere auf dem eindrucksvollen Stand von Matrix war der Andrang auf die neuen Plate Loaded Geräte entsprechend gross und die Resonanz einhellig: Die zehn zusätzlichen Kraftmaschinen erfüllen klar die Anforderungen moderner Kraftsportler und Studiobetreiber. Sie bieten ein freies, authentisches Trainingsgefühl, wie man es sonst nur vom Langhanteltraining kennt. Dabei mit der Sicherheit und Stabilität eines geführten Systems.

Jedes Gerät überzeugt mit klar definierten Bewegungsabläufen, unterstützt eine ergonomisch optimierte Körperhaltung und ermöglicht einen gleichmässigen Trainingswiderstand. Ein besonderes Augenmerk liegt auf der exzellenten Biomechanik: Gelenkachsen, Hebelverhältnisse und Griffpositionen sind so konzipiert, dass eine maximale Muskelaktivierung bei minimaler Gelenkbelastung möglich ist. Dadurch handelt es sich um Trainingsgeräte, die sowohl für Einsteiger als auch für Fortgeschrittene optimal nutzbar sind.

WAS HEBT DIE NEUEN PLATE LOADED GERÄTE VON MATRIX VOM WETTBEWERB AB?

Ein grosser Vorteil ist die duale Funktionalität bei einigen der neuen Geräte aus der Magnum Serie. Dadurch sind mehrere Trainingsvarianten an nur einer Maschine möglich – ohne Umbauten oder komplizierte Einstellungen. Zusätzlich verfügen fast alle Maschinen über Befestigungspunkte für Widerstandbänder, um die Widerstandskurve dynamisch anpassbar zu machen. Dies ist ideal für Trainingsmethoden wie Akzentuierung oder Overload-Techniken.

Ein weiterer Aspekt, der bei der Entwicklung der neuen Plate Loaded Geräte berücksichtigt wurde, ist der Platzbedarf. Die Halterungen zur Aufbewahrung der Gewichtsscheiben liegen entweder auf der Innenseite oder – falls aussen – zumindest nur auf einer Seite. So können Geräte, wie zum Beispiel die Pendulum Squat, sogar unmittelbar an der Wand platziert werden – Kleinigkeiten, die den Unterschied ausmachen.

Diese Kombination aus Vielseitigkeit, Erweiterbarkeit, Platzersparnis und klarer Trainingsfunktion hebt die neuen Matrix Plate Loaded Geräte spürbar vom Marktstandard ab. ■

Fitness-, Physio- und Beauty Days vom 25. bis 29. September 2025 in Arosa

Mountain Move bringt die Branche zusammen

Ein Branchentreffpunkt inmitten der Berge – Innovation, Austausch und Inspiration auf über 1800 Metern Höhe.

Unter dem Motto „Bewegung. Begegnung. Begeisterung." finden vom 25. bis 29. September 2025 die Mountain Move Fitness-, Physio- und Beauty Days in Arosa statt. Was vor über 20 Jahren als Fachtreffen begann, hat sich heute zu einem der bedeutendsten Netzwerk- und Weiterbildungsevents der Gesundheits- und Schönheitsbranche im deutschsprachigen Raum entwickelt.

Ein Format, das verbindet

Zu diesem hochkarätigen Event werden rund 250 Fachpersonen aus der Fitness-, Physio- und Beautywelt erwartet. Arosa bietet dafür die ideale Kulisse: moderne Seminarinfrastruktur, stilvolle Unterkünfte und die inspirierende Kraft der Natur. Im Mittelpunkt stehen der persönliche Austausch, aktuelle Branchentrends, innovative Produktlösungen und bereichernde Weiterbildungsangebote.

Fachinhalte mit Tiefgang – aber kompakt

Die Veranstalter haben das Teilnehmerfeedback der letzten Jahre aufgegriffen und das Programm für 2025 gezielt weiterentwickelt: Es wird bewusst weniger, dafür fokussiertere Fachvorträge, längere Pausen sowie mehr Raum für Networking und persönliche Gespräche geben.

Der Ablauf: Thementage im Fokus

- **25.–26. September: Fitness Days**
  Innovationen und Lösungen für moderne Fitnessanbieter
- **26.–27. September: Physio Days**
  Therapie, Technik und Praxis in Bewegung
- **28.–29. September: Beauty Days**
  Trends, Techniken und Talks für die Ästhetikbranche

Ein weiteres Highlight folgt im Frühjahr:

Meet the Best Arosa 2026 – das exklusive Networking-Event für die Fitness- und Physiobranche

- **26.–28. März 2026,** Hotel Prätschli, Arosa
- Über **100 Inhaber und Entscheidungsträger** aus Fitness- und Physiotherapiezentren
- **Ziel:** Austausch auf Augenhöhe, strukturierte Speeddatings mit sechs bis acht Produktpräsentationen à 20 Minuten, kompakte Fachvorträge und persönliches Netzwerken mit führenden Industriepartnern.

Neben dem fachlichen Teil erwartet die Teilnehmer ein hochwertiges Rahmenprogramm, das auf entspannte und unvergessliche Erlebnisse in den Bergen setzt.

Die Teilnahme ist für ausgewählte Inhaber*innen kostenlos, zzgl. einer Eventpauschale – inklusive Unterkunft, Halbpension und Eventprogramm. ■

Verlosung ab Oktober 2025

Jetzt bewerben: rolf@mountain-move.ch

Kontakt:
Rolf Dürrenberger
Elisabethenanlage 25, 4051 Basel
rolf@mountain-move.ch
+41 (0)79 215 76 25

Fotos: Eveline Salzmann

MOUNTAIN MOVE
EVENTS

MOUNTAIN MOVE

NETZWERKEN & FUN
IN DEN SCHWEIZER BERGEN

HALLO@MOUNTAINMOVE.CH
MOUNTAINMOVE.CH

ANMELDUNG

Netzwerk Event

Rabatt Code: MM25

Jetzt profitieren!

NETZWERK EVENTS 2025 IN AROSA

Haupthotel: Hotel Prätschli, Arosa
Partnerhotel: Hotel Hof Maran, Arosa

FITNESS DAYS
259.– pro Pers.

Für Fitnesscenterbesitzer, Fitness-Instruktoren und Fitnessreferenten

›Datum: Do. 25. – Fr. 26.09.2025

PHYSIO DAYS
259.– pro Pers.

Für Orthopäden, Physiotherapeuten, und Inhaber von Gesundheitspraxen

›Datum: Fr. 26. – Sa. 27.09.2025

BEAUTY DAYS
259.– pro Pers.

Das Netzwerktreffen für Beautycenter und Experten der Branche

›Datum: So. 28. – Mo. 29.09.2025

JÄHRLICHE INVESTITIONEN IN MILLIONENHÖHE SICHERN WISSENSCHAFTLICHE QUALITÄT

Wissenschaft für Fitnesskurse?

Forschung als Trainingsfundament

Es ist wichtiger denn je, dass Fitnessprogramme sicher und wissenschaftlich fundiert sind, vor allem in einer Zeit von Informationsflut und einer Vielfalt an verschiedenen Quellen. Les Mills setzt auf unabhängige Forschung, um Trainingserfolge zu garantieren – und um Studios und Mitglieder gleichermassen zu schützen.

Foto: Les Mills Marketing Central

Vertrauen ist in der Fitnessbranche entscheidend – besonders in einer Zeit, in der sich Informationen rasend schnell verbreiten und nicht jede Quelle zuverlässig ist. Für Studios und ihre Mitglieder bedeutet das: Trainingsangebote müssen fundiert, sicher und wirksam sein.

Les Mills hat diesen Anspruch verinnerlicht und setzt konsequent auf wissenschaftliche Forschung als Grundlage für die Entwicklung und Weiterentwicklung seiner Programme.

Wissenschaftlich basiertes Training liefert nicht nur bessere Ergebnisse, sondern sorgt auch für Sicherheit, Vertrauen und nachhaltige Trainingserfolge. In einer Zeit selbst ernannter Fitnessgurus, Influencer und Experten – in der jeder mit einem Smartphone und einem Social-Media-Profil Meinungen formen kann – war die Rolle der Wissenschaft beim Trennen von Fakten und Fiktion noch nie so wichtig wie heute.

Wissenschaft als Trainingsbasis – keine Option, sondern Notwendigkeit

Der weltweite Fitnessanbieter Les Mills hat diesen Anspruch früh erkannt – und sich konsequent der sportwissenschaftlichen Forschung verschrieben. Les Mills arbeitet weltweit mit renommierten Universitäten zusammen, darunter auch mit der Penn State University. Ziel ist es, Trainingsprogramme nicht nur kreativ und effektiv, sondern auch wissenschaftlich geprüft und evidenzbasiert zu gestalten.

Bislang wurden 13 Studien in peer-reviewten Fachjournalen veröffentlicht, die unter anderem folgende Themen untersuchten:

- **High-Intensity-Training (HIIT) und Herzgesundheit:** Studien zeigen, dass LES MILLS GRIT® durch kontrollierte Intensitätsspitzen nachweislich die kardiovaskuläre Fitness verbessert (Gottschall, Bopp & Hastings, 2014).

- **BODYPUMP® und hormonelle Reaktionen:** Die Forschung dokumentiert, wie gezielte Belastungssteuerung im Kursformat zu biochemischen Reaktionen führt, die typisch für effektives Kraftausdauertraining sind (Harris, Kilding, Sethi, Merienc & Gottschall, 2018).

- **Verhaltensänderung und Gruppeneffekte:** Die Forschung belegt, dass Gruppenformate wie von Les Mills nicht nur körperliche Fitness verbessern, sondern auch positive soziale Dynamiken fördern – ein starker Hebel zur langfristigen Mitgliederbindung (Graupensperger et. al, 2019).

Ein weiteres Studienbeispiel untersuchte LES MILLS CORE™ (ehemals CXWORX) bei Medizinstudenten, die regelmässig teilnahmen. Das Ergebnis? Neben dem körperlichen Wohlbefinden verbesserte sich auch das mentale und emotionale signifikant – ein wachsender Themenbereich angesichts steigender Belastungen im Alltag (Yorks, Frothingham & Schuenke 2017). Diese Partnerschaften ermöglichen Les Mills, Trainingseinheiten kontinuierlich weiterzuentwickeln, zu verbessern und an die Bedürfnisse einer breiten Zielgruppe anzupassen – von Anfängern bis zu Athleten (Les Mills, o. J.).

Warum das Studios direkt betrifft

Für Fitnessstudios ergeben sich aus diesen Erkenntnissen klare Vorteile:

Wer Programme wie z. B. BODYPUMP®, LES MILLS CORE™ oder GRIT® anbietet, offeriert seinen Mitgliedern nicht nur motivierende Gruppenformate, sondern auch die Gewissheit, dass jedes Workout auf solider wissenschaftlicher Basis steht.

Die Vorteile liegen auf der Hand:

- **Höhere Trainingssicherheit:**
  Eine an der Penn State University durchgeführte Studie

zu LES MILLS GRIT® (Harris et al., 2018) zeigte, dass während der 30-minütigen Trainingseinheit gezielte Belastungsspitzen von über 85 Prozent der maximalen Herzfrequenz erzeugt werden – ein klares Merkmal für sicheres und effektives HIIT. Die standardisierten Bewegungsabläufe reduzieren das Risiko von Fehlbelastungen, was gerade für Einsteiger essenziell ist.

- **Effektivere Ergebnisse:**
  In einer Studie zur Wirksamkeit von LES MILLS GRIT® wurde nachgewiesen, dass bereits nach sechs Wochen signifikante Verbesserungen in VO_2max, Körperzusammensetzung und metabolischer Kapazität erzielt wurden – bei gleichzeitig geringem Zeitaufwand (Gottschall, 2014).

- **Klare Marktdifferenzierung:**
  Während viele Anbieter auf Trends und kurzfristige Programme setzen, stützt sich Les Mills auf über 30 Jahre Erfahrung und kontinuierliche wissenschaftliche Begleitung. In einem Markt mit wachsender Skepsis gegenüber Fitness-Influencern und selbst ernannten Experten wird die belegbare Qualität zunehmend zum Wettbewerbsvorteil.

Wissenschaft muss sichtbar und verständlich sein – damit sie Wirkung entfalten kann

Wissenschaftliche Fundierung ist ein starkes Differenzierungsmerkmal – aber nur, wenn sie auch für Mitglieder nachvollziehbar wird. Die besten Studien, die überzeugendsten Ergebnisse und die höchste Trainingsqualität verpuffen, wenn sie nicht kommuniziert werden. Fitness ist heute nicht nur Bewegung, sondern auch Information. Wer seine Mitglieder ernst nimmt, sollte ihnen auch Zugang zu den Hintergründen geben, auf denen Trainingsprogramme basieren.

Les Mills hat diesen Zusammenhang erkannt und entwickelt nicht nur evidenzbasierte Trainingskonzepte, sondern stellt auch sicher, dass die wissenschaftliche Basis in der Kommunikation der Studios sichtbar und verständlich transportiert werden kann. Partnerstudios profitieren von einem ganzheitlichen Supportpaket, das sie in die Lage versetzt, ihre Kompetenz überzeugend zu darzustellen – sei es im Alltag, auf Social Media oder im persönlichen Kontakt mit Mitgliedern.

Zu den wichtigsten Bausteinen gehören:

- **Social-Media-Vorlagen und Grafiken:**
  Studienergebnisse, physiologische Zusammenhänge oder Trainingseffekte werden visuell aufbereitet und in leicht verständlicher Sprache erklärt. Das schafft Aufmerksamkeit und fördert die Glaubwürdigkeit in digitalen Kanälen – insbesondere bei gesundheitsbewussten Zielgruppen.

- **Aushänge, Plakate und Flyer für das Studio:**
  Kompakte wissenschaftliche Infos im Studio selbst zeigen: Dieses Training ist nicht beliebig, sondern basiert auf überprüften Erkenntnissen. Mitglieder fühlen sich ernst genommen und erhalten Orientierung, warum genau dieses Angebot sinnvoll für sie ist.

- **Verkaufstrainings und Argumentationshilfen für Mitarbeitende:**
  Ein motiviertes Trainerteam ist nur dann überzeugend, wenn es weiss, warum ein Programm funktioniert.

Forschung als strategische Investition

Gleichzeitig zeigt Les Mills auch, wie wichtig es ist, Forschung nicht statisch zu verstehen. Künftige Studien widmen sich Themen wie Stressbewältigung, Trainingsbelastung, Anti-Aging durch BODYPUMP® oder dem Unterschied zwischen Liegestützen auf Knien vs. Zehen.

Studiobetreiber und Trainer sollten Forschung als Chance begreifen, ihr Angebot fundierter, differenzierter und sicherer zu machen – sowohl aus sportwissenschaftlicher als auch aus betriebswirtschaftlicher Perspektive.

Fazit

Wissenschaftlich fundierte Trainingsangebote sind kein Luxus, sondern ein Muss in einer Branche, die sich tagtäglich im Spannungsfeld von Motivation, Gesundheit und Kommerz bewegt.

Les Mills zeigt mit seinen Studienkooperationen, wie sich Trainingsqualität messbar steigern lässt – für mehr Sicherheit, bessere Ergebnisse und höhere Zufriedenheit bei Mitgliedern und Trainern.

Wer in seinem Studio auf Forschung als Fundament setzt, schafft ein belastbares Vertrauen – und positioniert sich als zukunftsfähiger Anbieter im umkämpften Fitnessmarkt. ■

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

Literaturliste

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

Gottschall, J. S., Bopp, C. M. & Hastings, B. (2014). The Addition of High Intensity Interval Training Reduces Cardiovascular Disease Risk Factors and Enhances Strength in Active, Healthy Adults. Open Journal of Preventive Medicine, 4, 275-282.

Harris, N., Kilding, A., Sethi, S., Merienc, F. & Gottschall, J. (2018). A comparison of the acute physiological responses to BODYPUMP™ versus iso-caloric and iso-time steady state cycling. Journal of Science and Medicine in Sport, Volume 21, Issue 10, 1085 – 1089.

Les Mills. (o.J.). Why research must underpin our industry's every move. Verfügbar unter: https://www.lesmills.com/clubs-and-facilities/research-insights/research/why-research-underpins-our-every-move/

Yorks, D. M., Frothingham, C. A. & Schuenke, M. D. (2017). Effects of Group Fitness Classes on Stress and Quality of Life of Medical Students. The Journal of the American Osteopathic Association, 117(11), e17–e25.

Foto: SAFS

SAFS
SWISS ACADEMY
OF FITNESS & SPORTS
Dein Wissen.
Dein Erfolg.
Deine Karrierechance.
Eidg. Fachausweis
Eidg. Diplom
JETZT KARRIERE STARTEN
INFOS & ANMELDUNG
safs.com

Beruf und Berufung im Gesundheitsbereich

„Menschen auf dem Weg zu mehr Gesundheit begleiten – das ist meine Leidenschaft“

Mit voller Motivation hat David Jenny die Ausbildung zum „Spezialisten für Bewegungs- und Gesundheitsförderung“ bei Schneider Gesundheit begonnen. In diesem Interview gibt der 23-Jährige spannende Einblicke in seinen Alltag, seine Entwicklung während der Ausbildungszeit und seine Zukunftsvisionen. Dabei wird schnell klar: Hier geht es nicht nur ums Training – sondern um echte Begeisterung für den Menschen und seine Potenziale.

FITNESS TRIBUNE: Was hat dich dazu bewegt, die Ausbildung zum „Spezialisten für Bewegungs- und Gesundheitsförderung“ zu beginnen, und warum genau bei Schneider Gesundheit?

David Jenny: Sport war schon immer meine grösste Leidenschaft, deshalb wollte ich ihn zum Beruf machen. Im Unihockey wurde mir bewusst, wie wichtig Krafttraining ist, um noch fitter und besser zu werden. Dazu kam, dass es mir unglaublich viel Spass machte. Über Freunde und Verwandte hörte ich viel Positives über Schneider Gesundheit, also bewarb ich mich – und kurz darauf konnte ich bereits anfangen. Ein kleiner Traum ging in Erfüllung.

Wie sieht ein typischer Tag während deiner Praktikumszeit aus?

Zu Beginn meiner Schicht lese ich E-Mails, um auf dem neuesten Stand zu sein. Danach begrüsse ich die Mitglieder, die fleissig am Trainieren sind – das motiviert für den Tag. Ich passe Trainingspläne an, erkläre neue Programme, führe Verkaufsgespräche und darf Teile unserer Kurse selbst leiten. Diese Kurse beinhalten meist einen theoretischen und einen praktischen Teil, um die Mitglieder durch die wichtigsten Trainingsregeln zu ihrem Ziel zu führen. Besonders gefallen mir die Messungen mit der seca-Waage. Dort sieht man die genaue Körperzusammensetzung und kann durch die Analyse von Muskel- und Fettmasse den individuellen Engpass des Mitglieds herausfinden. In Kombination mit einem Beweglichkeitstest lässt sich der Trainingsplan optimal und individuell anpassen. Meistens spielt auch die Ernährung eine grosse Rolle – hier kann ich mein erlerntes Wissen einbringen. Je nach Bedarf lade ich die Kunden zu unserem Lösungspaket ein: ein Acht-Wochen-Ernährungsprogramm, bei dem man viel dazulernt. Zudem arbeite ich an der Theke, bereite Shakes zu und habe meistens auch Zeit für Small Talk mit den Mitgliedern.

Welche Kompetenzen oder Erkenntnisse hast du in deiner Ausbildungszeit am meisten ausgebaut – sei es fachlich oder persönlich?

In meiner Ausbildung zum „Spezialisten für Bewegungs- und Gesundheitsförderung“ habe ich sowohl fachlich als auch persönlich viel dazugelernt. Fachlich habe ich mein Wissen in Trainingsplanung, Anatomie und Motivationstechniken deutlich vertieft. Es ist besonders wertvoll, dieses Wissen direkt mit den Mitgliedern anzuwenden – sei es bei individuellen

Fotos: David Jenny

Trainingsprogrammen oder in der persönlichen Beratung. Was mich besonders stolz macht: dass ich wirklich Menschen weiterhelfen kann – sei es beim Reduzieren von Schmerzen oder dem Wiederentdecken der Freude an Bewegung.

Persönlich habe ich vor allem gelernt, selbstbewusster aufzutreten, aktiv zuzuhören und individuell auf Menschen einzugehen. Der Kontakt mit sehr unterschiedlichen Persönlichkeiten hat mich offener und kommunikativer gemacht.

Was war bisher dein prägendster Moment mit Kundinnen oder Kunden?
Es gibt viele schöne Momente in meiner Arbeit mit Kundinnen und Kunden – aber einer hat mich besonders geprägt: Ich betreue einmal pro Woche ein älteres Mitglied mit einer körperlichen und geistigen Beeinträchtigung. Sie kommt jedes Mal mit grosser Freude und Motivation. Zu sehen, wie viel ihr das Training bedeutet – nicht nur körperlich, sondern auch emotional –, macht mir noch einmal deutlich, wie wichtig meine Arbeit ist. Es geht nicht nur um Bewegung, sondern auch darum, Lebensqualität zu schenken, Selbstvertrauen zu stärken und einfach da zu sein. Dieser regelmässige Kontakt zeigt mir immer wieder, wie viel man mit Geduld, Verständnis und individueller Begleitung bewirken kann. Solche Momente sind für mich echte Motivation.

Inwiefern unterscheidet sich das Training bei Schneider Gesundheit von dem, was du vorher kanntest oder erwartet hast?
Das Training bei Schneider Gesundheit hat meine Erwartungen in vielerlei Hinsicht übertroffen. Besonders beeindruckt hat mich die familiäre Atmosphäre – man fühlt sich dort wirklich wie zu Hause. Die Betreuung ist sehr persönlich und individuell – das kannte ich so aus anderen Einrichtungen nicht. Was mir sehr gefällt: Es wird viel Wert auf Wissensvermittlung gelegt – z. B. durch regelmässige Kurse, Messungen und individuelle Beratungen. Man spürt, dass hier mit Leidenschaft gearbeitet wird und dass jeder Kunde auf seinem Weg wirklich begleitet werden soll. Auch der Fokus auf Krafttraining, gerade im Hinblick auf Gesundheitsförderung, Alltagskompetenz und Prävention, finde ich sehr sinnvoll.

Welchen Stellenwert hat für dich das Thema Prävention in deinem Arbeitsalltag?
Prävention spielt für mich eine zentrale Rolle. Ich sehe jeden Tag, wie wichtig es ist, frühzeitig aktiv zu werden und wie viel man mit gezieltem Training bewirken kann. Besonders beeindruckt mich, wie viele ältere Menschen regelmässig bei uns trainieren, um fit und selbstständig zu bleiben. Es ist nie zu spät, in die eigene Gesundheit zu investieren. Gleichzeitig betreue ich viele Kunden mit Rückenschmerzen, die durch konsequentes Training spürbare Fortschritte machen. Es motiviert mich, sie auf diesem Weg zu begleiten und ihnen zu zeigen, dass man aktiv etwas gegen seine Beschwerden tun kann. Langfristig möchte ich mit meiner Arbeit erreichen, dass Menschen verstehen, wie viel Potenzial in ihrem Körper steckt und wie sie durch regelmässiges Training ihre Lebensqualität verbessern können.

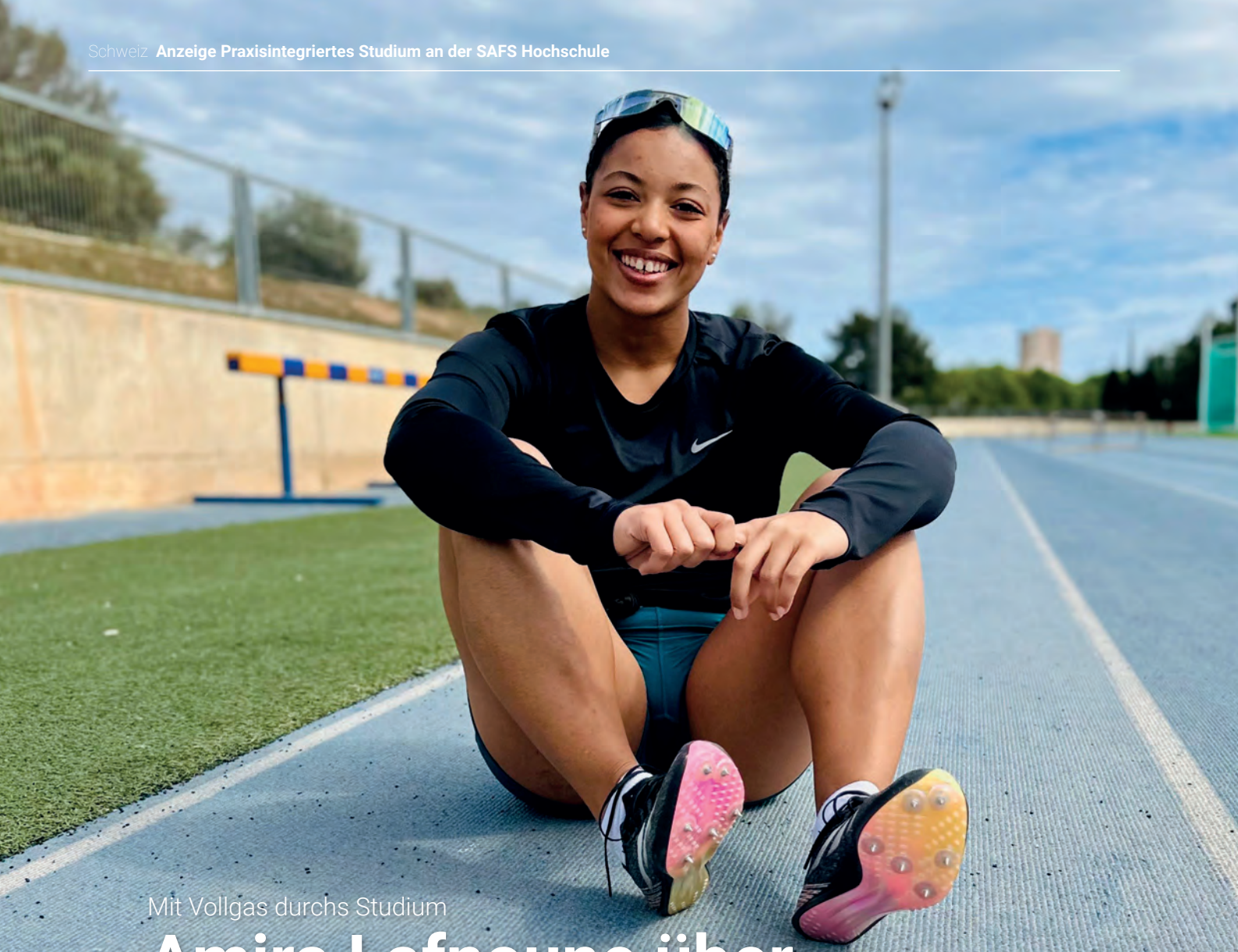
Hast du bereits eine Vorstellung, wohin dein Weg nach der Ausbildung führen soll?
Aktuell fühle ich mich bei meinem Arbeitgeber sehr wohl und kann mir gut vorstellen, auch nach der Ausbildung hier tätig zu sein. Die Ausbildung ist sehr vielseitig und eröffnet mir viele spannende Möglichkeiten für die Zukunft. Ich bin offen dafür, wohin sich mein Weg entwickelt, und neugierig, welche Türen sich noch öffnen werden. Besonders spannend finde ich auch den Bereich Leistungssport, da ich selbst aus dem Leistungssport komme und weiss, wie vielseitig und aufregend dieser Bereich ist.

Mein Ziel ist es, mein Wissen weiter auszubauen und in einem Bereich zu arbeiten, in dem ich Menschen gezielt unterstützen und motivieren kann – sei es im Rehabereich, in der Gesundheitsförderung oder vielleicht auch irgendwann im sportlichen Leistungsbereich. ■

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



Mit Vollgas durchs Studium

Amira Lafnoune über DISZIPLIN UND LEIDENSCHAFT

Zwischen Studium, Trainingsfläche und Laufbahn: Für Amira Lafnoune ist Multitasking kein Schlagwort, sondern gelebter Alltag. Die Studierende hat ihr erstes Semester im praxisintegrierten Bachelorstudium Fitnessökonomie an der SAFS Hochschule erfolgreich abgeschlossen. Parallel zu ihrem Studium ist sie bei clever fit im Einsatz – und steht zusätzlich mehrmals pro Woche für ihr Sprinttraining auf der Bahn. Im Interview spricht sie über Herausforderungen, Highlights und ihre Vision für die Zukunft.

FITNESS TRIBUNE: Amira, Sprinttraining, Hochschulstudium und deine Tätigkeit im Fitnesscenter – wie bekommst du das alles unter einen Hut?

Amira Lafnoune: Mit Disziplin, Struktur und ganz viel Leidenschaft. Mein Alltag ist gut durchgeplant, aber durch die Freude, die ich an allen drei habe, bereitet mir das Zeitmanagement keine Mühe. Vor allem ermöglicht mir das eine auch das andere, zum Beispiel ergänzen sich das Arbeiten bei clever fit und das Studieren an der SAFS Hochschule perfekt aufgrund des praxisintegrierten Bachelorstudiums. Nur dank der Flexibilität des Fitnesscenters und der Hochschule kann ich mein Sprinttraining überhaupt auf diesem hohen Niveau durchziehen. Das liegt mir besonders am Herzen, um im Sprint meine Leistung zu steigern und meine Ziele dort zu erreichen.

Was hat dich dazu bewogen, dich für ein praxisintegriertes Bachelorstudium an der SAFS Hochschule zu entscheiden?

Ich habe schnell gemerkt, dass ich gern aktiv arbeite und es mir viel gibt, wenn ich Menschen helfen kann, indem ich sie auf ihrem Weg zu mehr Gesundheit und Lebensqualität begleite. Sport war für mich immer ein Ausgleich zum Alltag, eine Quelle der Kraft. Ausserdem wollte ich unbedingt mein fundiertes Wissen im Bereich Gesundheit und Bewegung – oder einfach Fitness – erweitern und Themen wie Anatomie, Physiologie,

Foto: Amira Lafnoune

Trainingslehre, Ernährung, Coaching-Methoden und Management vertiefen. So bin ich dann auf das praxisintegrierte Bachelorstudium an der SAFS Hochschule gestossen, bei dem beides zusammen möglich ist: Arbeiten und Studieren. Das perfekte Studium für mich, in dem ich die gelernte Theorie direkt in der Praxis anwenden kann.

Was ist dir während deines ersten Semesters besonders positiv in Erinnerung geblieben?
Am meisten beeindruckt hat mich, wie relevant und alltagsnah die Inhalte sind. Ich habe nicht nur mein Wissen erweitert, sondern auch gelernt, Dinge aus ganz neuen Perspektiven zu betrachten – sei es im Bereich der Anatomie oder Kommunikation mit Mitgliedern im Fitnesscenter. Ich bin begeistert, dass ich so viele neue Themen lerne, die mich wirklich zu hundert Prozent interessieren – wie zum Beispiel Physiologie im Zusammenhang mit Fitnesstraining. Obwohl ich schon ziemlich viel Vorwissen mitbringe, gibt es immer noch so viele spannende Aspekte wie die Korrelationen zwischen Schmerzen (z. B. in Gelenken, Muskeln oder sogar Organen), deren Ursachen aber von einem ganz anderen Ort im Körper kommen können. Das spezifische Training hilft, gezielt nach Lösungen zu suchen. Und es motiviert mich riesig, Teil einer Klasse zu sein, in der alle für dieselben Themen brennen. Das macht den Austausch in den Präsenzphasen noch spannender und interaktiver.

Welches theoretische Wissen aus dem Studium konntest du bereits in der Praxis bei clever fit umsetzen?
Fast jedes Modul hat direkt praktische Auswirkungen. Zum Beispiel hilft mir das Wissen aus dem Modul Beratungs- und Servicemanagement noch gezielter auf Mitglieder einzugehen – sei es beim Erstellen individueller Trainingspläne oder in Beratungsgesprächen, in denen ich ihre tiefergehende Motivation herausfinde. Auch die Inhalte zu Anatomie und Physiologie zeigen Wirkung: Ich verstehe nun viel besser, wie zum Beispiel die tiefe Rumpfmuskulatur, bestimmte Ernährungsweisen oder die Gelenkkinematik das Training beeinflussen. Dieses Wissen macht mich nicht nur zu einer besseren Fitnesstrainerin – es fliesst auch direkt in mein eigenes Sprinttraining ein. Meine Bewegungsabläufe im Training sind effizienter, meine vorbereitenden Movementpreps spezifischer und meine Regeneration durchdachter. Das spüre ich bei mir selbst auch auf der Bahn – durch eine bessere Leistung.

Gibt es aus deiner Sicht Parallelen zwischen dem Sprinttraining und dem akademischen Lernen?
Dazu fallen mir zwei Dinge ein: Disziplin und klare Ziele als Motivation. Bei beiden, sowohl beim Sprinttraining als auch beim Lernen habe ich ein klares Ziel vor Augen, das mich motiviert und an dem ich viel arbeite, um es zu erreichen. Meistens ist es aber meine Disziplin, die ich bei beiden sehr stark spüre und die dafür verantwortlich ist, dass ich durchziehe, auch an Tagen, an denen ich mal weniger motiviert bin oder viel Geduld benötige, weil alles seine Zeit braucht. Vor allem am Anfang braucht es viel Disziplin, um dranzubleiben und Zweifel sowie Hindernisse zu überwinden. Ab dem Moment, in dem man beginnt, den Fortschritt zu sehen, wird es einfacher. Jeder kleine Erfolg, sei es auf der Bahn oder im Lernprozess, erinnert mich daran, wofür ich das alles mache. Genau diese Momente motivieren mich langfristig.

Welche Erwartungen und Ziele hast du für das zweite Semester? Worauf freust du dich besonders?
Ich freue mich riesig darauf, mein Wissen weiter zu vertiefen und den weiteren Weg mit meinen Kommilitonen zu gehen, um das Studium gemeinsam zu meistern. Mit jedem bisherigen Modul habe ich mich ein Stück weit kompetenter gefühlt im Berufsleben. Ich bin zuversichtlich, dass es so weitergehen wird. Mein Ziel für das Studium bleibt es, alles so gut unter einen Hut zu bekommen.

Hast du bereits eine konkrete Vorstellung davon, wo du nach deinem Studienabschluss stehen möchtest?
Aktuell liegt mein voller Fokus auf meiner Leidenschaft, dem Hundert-Meter-Sprint. Ich bin neugierig, wie weit ich mich als Athletin noch entwickeln kann – körperlich und mental. Parallel dazu sehe ich mich in der Fitnessbranche in einer verantwortungsvolleren Rolle. Eine stellvertretende Leitung bei clever fit wäre der nächste Schritt, langfristig vielleicht sogar die Führung eines eigenen Studios. Ich möchte meine Erfahrungen weitergeben, Menschen inspirieren und vor allem zeigen, dass man mit Mut und Zielstrebigkeit sehr viel erreichen kann.

Begleitet dich ein persönliches Motto, das dir in Studium, Beruf und Sport Orientierung schenkt?
„Don't think limits", inspiriert von Usain Bolt: „Anything is possible, I don't think limits." Dieses Motto begleitet mich schon lange. Ich glaube fest daran, dass alles möglich ist, wenn ich mich nicht von Ängsten und Zweifeln einschränken lasse. Unsere Grenzen haben wir oft nur im Kopf. Wenn wir unsere eigenen grössten Supporter sind, öffnen sich Türen, von denen wir nicht mal wussten, dass es sie gibt. Alles beginnt mit dem Glauben an sich selbst.

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

Let's Go Fitness in Lyssach

„Diese Formate bekommst du nur bei uns“

Text: Moritz Scheidel

Hyrox®, Go Fury™, Member Journey: Wer Let’s Go Fitness in Lyssach betritt, spürt schnell – hier ist Fitness keine Floskel, sondern Konzept. Denn was sich auf 1308 Quadratmetern erstreckt, ist weit mehr als ein gewöhnliches Studioangebot. Es ist ein Ort, an dem innovative Trainingsformate, persönliche Betreuung und ein durchdachtes System ineinandergreifen wie Zahnräder im Uhrwerk. Wie das gelingt? Studioleiter Michel Zimmermann sprach mit der FITNESS TRIBUNE.

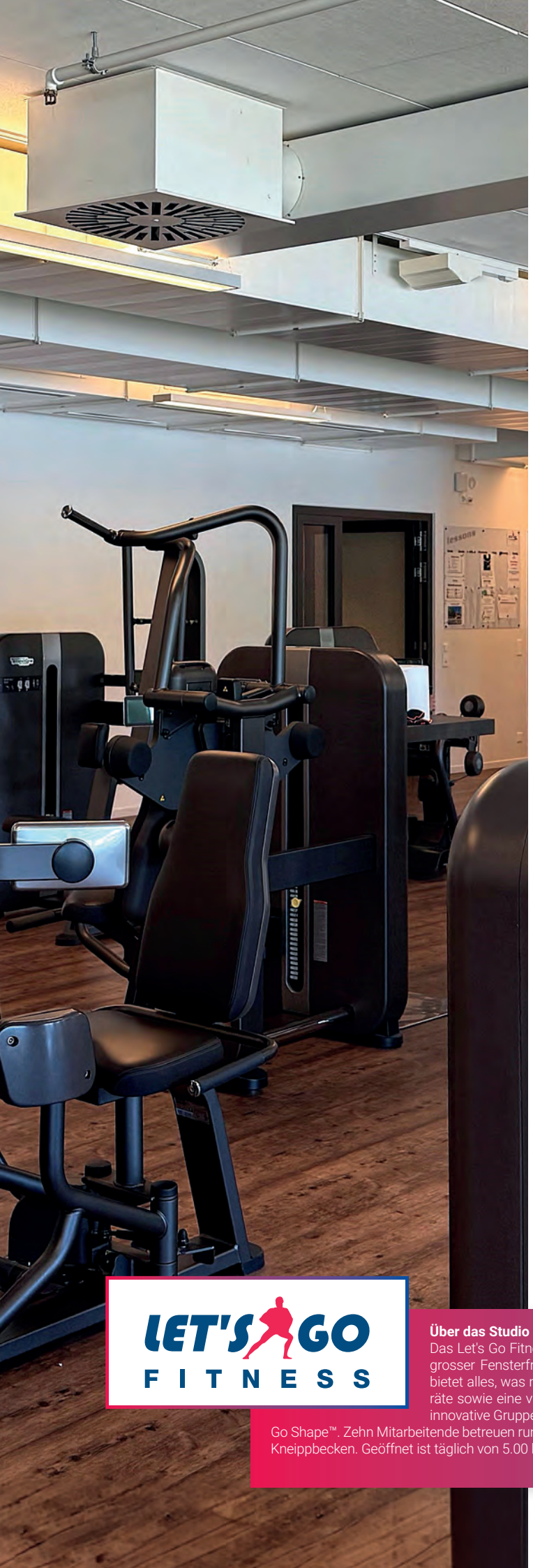
Er lacht – und wenn nicht, dann grinst er. Immer wieder wandert sein Blick kurz nach unten, dorthin, wo seine handschriftlichen Notizen liegen: sorgfältig vorbereitet, mit kleinen Randbemerkungen versehen. Als wolle er sich vergewissern, nichts zu vergessen. Michel Zimmermann, 53 Jahre alt, trägt Brille, hat kurzes dunkles Haar, einen Dreitagebart. Er spricht ruhig und bedacht – und doch so, als stünde hinter jedem Satz ein Ausrufezeichen.

Wo alles zusammenkommt

Von Beginn an wird klar: Hier sitzt keiner, der sich beiläufig durch ein Gespräch hangelt. Hier sitzt jemand, der vorbereitet ist. Weil es ihm wichtig ist. Weil er sich – und sein Studio – bestmöglich präsentieren möchte. Logisch.

Michel leitet das Let's Go Fitness in Lyssach, einer Gemeinde mit knapp 1500 Einwohnern im Kanton Bern. Und auch wenn Lyssach auf keiner Liste trendiger Orte auftaucht, spielt es im Netzwerk der 67 Let's Go-Studios eine besondere Rolle. „Wir sind hier wahnsinnig sichtbar – direkt an der A1, mit riesiger Fensterfront. Zehntausende fahren täglich vorbei“, sagt der Centerchef. Und viele biegen dann eben auch ab – zu ihm und seinem zehnköpfigen Team, das mit viel Begeisterung und Engagement das Studio zu etwas Besonderem macht. Darunter: Instruktoren, Fitnesstrainer und Personal Trainer. Ergänzt wird das festangestellte Team von freien Mitarbeitern, die auf Honorarbasis arbeiten. „In dieser Konstellation könnten wir auch noch weitere 100 Mitglieder stemmen.“

Foto: Aktuelle Bildersammlung LGF Lyssach GmbH



Michel spricht nicht prahlerisch über sein Fitnesscenter. Sondern wie jemand, der Potenzial erkannt hat – und es konsequent entfaltet hat. 1200 Mitglieder zählt das Studio im Berner Vorderland inzwischen – und damit fast so viele wie Lyssach Einwohner hat. Eine Zahl, die also durchaus Bände spricht. Und zugleich eine Frage aufwirft: Warum ist das so?

„Wir haben hier gewissermassen eine Wohlfühloase aufgebaut", sagt Michel – und konkretisiert: „Einer unserer Grundwerte ist: Begrüsse die Menschen mit einem Lächeln. Die Atmosphäre bei uns ist stets positiv, inspirierend, aufbauend." Grundtugenden, die verbinden – und wie eine Umarmung im stressigen Alltag wirken können.

Was es zu entdecken gibt

Auch das Ambiente selbst unterstützt diesen Eindruck: „Der Raum ist lichtdurchflutet – von der Autobahnseite her. Du siehst den ganzen Tag Sonne", sagt der 53-Jährige, der seit 2023 als Geschäftsführer die Richtung vorgibt. Mit Erfolg. Der trainingsaffine Schweizer ergänzt: „Neben dem einheitlichen Branding und den Werten, die alle 67 Standorte vertreten, ist die Eigenständigkeit jedes Clubs ein zentraler Aspekt." Selbst bezeichnet er seinen Standort als „Rundum-Wohlfühlpaket" – und liefert damit keinen Spruch in Form einer werblichen Sprechblase. Vielmehr eine Formulierung, die bei ihm nach Substanz klingt. Wie jemand, der nicht bloss Angebote aneinanderreiht, sondern ein Konzept verfolgt, weil er weiss, was seine Mitglieder benötigen.

Das Studio erstreckt sich über exakt 1308 Quadratmeter – gross genug, um ein umfassendes Angebot bereitzustellen, und dennoch kompakt genug, um persönliche Betreuung und eine familiäre Atmosphäre zu ermöglichen. Und das von 5.00 Uhr morgens bis spätabends, 23.00 Uhr. An Frühaufsteher ebenso adressiert wie an den Morgenmuffel. Perfekte Bedingungen demnach für alle, die ihr Training flexibel in den Kalender integrieren möchten.

Der Rundgang durch das Angebot reflektiert diesen Anspruch: „Ein moderner Kraftbereich bietet alles für individuelles Training – von Freihanteln bis zu Plate Loaded Stationen. Ausserdem bietet das Studio eine eigene Wellnesszone mit finnischer Sauna, Biosauna, Dampfbad, Kneippbecken.

Für Gruppenkurse steht grosszügiger Platz mit insgesamt 180 Quadratmetern zur Verfügung. Hier finden Formate wie Core-Training, BodyPump, Body-&-Mind-Kurse, Pilates und Yoga statt – mit bis zu fünf Kursen pro Tag.

LET'S GO FITNESS

Über das Studio

Das Let's Go Fitness in Lyssach liegt rund 20 Kilometer nordöstlich von Bern – direkt an der A1, mit grosser Fensterfront und viel Sichtbarkeit. Das Studio erstreckt sich über 1308 Quadratmeter und bietet alles, was modernes Training braucht: einen grosszügigen Freihantelbereich, Plate Loaded Geräte sowie eine vielseitige Functional Zone. Im Herzen des Berner Vorderlands setzt das Studio auf innovative Gruppenkurse – darunter Hyrox® sowie exklusive, hauseigene Go-Kurse wie Go Fury™ oder Go Shape™. Zehn Mitarbeitende betreuen rund 1200 Mitglieder. Zur Erholung gibt es eine eigene Wellnesszone mit Biosauna und Kneippbecken. Geöffnet ist täglich von 5.00 bis 23.00 Uhr.

www.letsgofitness.ch

„Gruppenkurse sind das Herzstück unseres Wachstums und bilden das Fundament von Let's Go", erklärt der Studioleiter in Lyssach. Er macht deutlich: „40 bis 50 Prozent unserer Mitglieder kommen vor allem wegen der Gruppenkurse zu uns." Das Studio bietet strukturierte Trainingsformate für Einsteiger wie Fortgeschrittene – eingebettet in die bestehende Infrastruktur, aber mit eigenem Charakter.

Warum Innovation Spass macht

Apropos eigener Charakter: Zum Angebot gehört inzwischen auch ein umfassendes, selbst entwickeltes Hyrox®-Angebot – als konsequente Erweiterung des bestehenden Trainingsspektrums.

Hyrox®? Ein funktionelles Fitnesswettkampfformat, bei dem man achtmal je einen Kilometer läuft – und dazwischen jeweils eine Workout-Station absolviert. Zum Beispiel Schlitten schieben, rudern, Ausfallschritte oder Burpee Broad Jumps. Es ist anstrengend, aber für jedes Fitnesslevel machbar – und hoch motivierend, weil man gegen die Uhr oder im direkten Vergleich mit anderen antritt.

„Wir beobachten, dass Hyrox® gerade stark im Trend liegt", sagt Michel. „Wir haben uns deshalb gemeinsam mit den 25 stärksten Standorten von Let's Go Fitness dazu entschlossen, uns in diesem Bereich gezielt zu positionieren." Was das konkret heisst „Um auf neue Trends wie Hyrox® zu reagieren, liegen viele Standorte gezielt an stark frequentierten Orten – dort, wo wir mit innovativen Kursformaten möglichst viele Menschen erreichen und begeistern können", erklärt der Teamchef. Die Entscheidung, Hyrox® auch in Lyssach zu etablieren, fiel auf Ebene der Unternehmensleitung – doch Michel selbst trug sie mit. Voll und ganz. „Ich konnte mich sofort damit identifizieren", sagt er.

Dass Hyrox® kein leichtes Unterfangen ist, ist Michel bewusst – und macht ihm gerade deshalb Freude. „Trotz meiner 53 Jahre und der Tatsache, dass Hyrox® physisch sehr fordernd sein kann, habe ich mich sofort dafür begeistert", betont der Sportenthusiast. Der Grund sei vor allem das enorme Potenzial der Plattform: „Marketing, Auftritt, Energie – das ist so stark, so modern, dass man gar nicht anders kann als mitzumachen."

Für ihn war klar: Dieses Format erweitert nicht nur das Angebot von Let's Go Fitness – es bringt auch frischen Wind ins Trainerteam. Michel machte es sich zur Aufgabe, seine Mitarbeitenden für Hyrox® zu begeistern, Coaches zu gewinnen und sie auf dem Weg zur Zertifizierung zu begleiten.

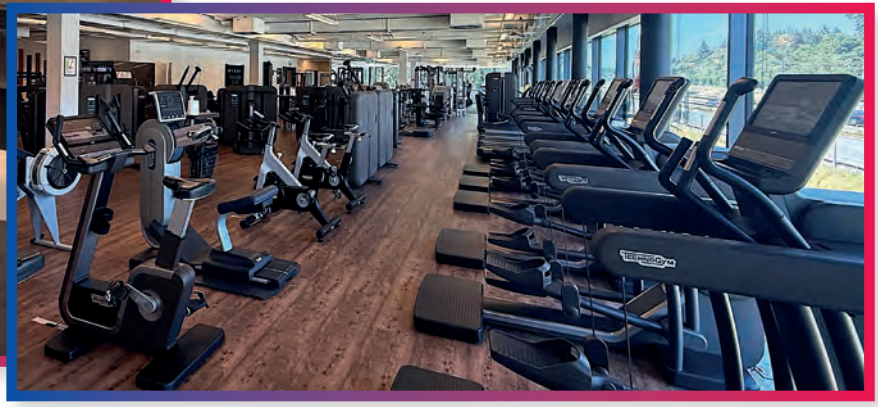
Wie Hyrox® Entwicklungen fördert

Wie diese Entscheidung im Team aufgenommen wurde? Differenziert – und genau das findet der erfahrene Studioleiter gut so. „Unsere Mitarbeitenden spiegeln letztlich unsere Kundschaft wider. Das heisst: Wir ziehen die Menschen an, die zu uns passen – und das Spektrum ist breit. Manche fühlen sich stark zur Dynamik von Hyrox® hingezogen, andere eher zur ruhigen, achtsamen Seite – etwa in der Wellnesszone oder im Personal Training."

Doch auch jene, die selbst keinen Hyrox®-Kurs leiten, integrieren zunehmend einzelne Elemente in ihre Trainingsplanung: Burpees, Sled Pushes oder Wall Balls werden gezielt in individuelle Programme eingebaut. „So erreicht das Konzept auf mehreren Ebenen unsere Mitglieder – auch ganz ohne Wettkampfcharakter", sagt der Verantwortliche des Studios.

Sein persönlicher Zugang zu Hyrox® entstand über Gruppenkurse wie LES MILLS GRIT oder RPM™ – intensive Formate mit hoher Trainingsdichte. „Ich habe damals bemerkt, wie sich mein Körper während dieser Einheiten verändert. Weniger Körperfett, mehr Energie – das hat mich fasziniert."

Einen offiziellen Wettkampf hat er zwar noch nicht bestritten, aber das Ziel steht. Inspiration holt er sich bei Kollegen wie Lionel, Studioleiter an der Falkenstrasse in Basel: ein früherer Bodybuilder, heute Triathlet und leidenschaftlicher Hyrox®-Coach. „Wenn es um den Wettkampfgedanken geht, ist Lionel die Idealbesetzung. Vielleicht wäre er auch mal ein spannender Gesprächspartner für euch", sagt Michel verschmitzt.



Fotos: Aktuelle Bildersammlung LGF Lyssach GmbH

Für ihn selbst bleibt Hyrox® vor allem eines: ein sportlicher Impuls, der motiviert – und verbindet. „Ich bin überzeugt, dass ich mich so weiterentwickeln kann, dass auch ein eigener Wettkampf drinliegt“, sagt er und lächelt. Der 53-Jährige ist also nicht nur ein überzeugter Teamplayer, sondern auch ein ehrgeiziger Wettkämpfer.

Wann Innovation eine eigene Handschrift trägt

Neben etablierten Formaten wie Hyrox® setzt Let’s Go Fitness auch verstärkt auf eigene, exklusive Kursangebote – die sogenannten Go Kurse. Die Namensgebung ist bewusst eingängig gehalten, angelehnt an die Markenidentität von Let’s Go. Offeriert werden unter anderem Go Fast™, Go Shape™ und Go Fury™ – drei Trainingsformate, die sich gezielt an unterschiedliche Zielgruppen und Fitnessbedürfnisse richten.

Michel lehnt sich leicht nach vorne, seine Stimme wird spürbar aufgeregter als er erzählt: „Wir wollten Formate entwickeln, die nicht austauschbar sind. Keine Lizenzware, sondern Kurse, die zu uns passen – und zu unseren Mitgliedern.“

Go Fast™ steht für schnelles, effizientes Ganzkörpertraining. „Wie der Name schon sagt: Das Programm richtet sich an alle, die wenig Zeit haben, aber dennoch messbare Fortschritte wollen“, so Michel. Trainiert wird mit Kurzhanteln, Langhanteln, Steppern und dem eigenen Körpergewicht – in klar strukturierten Intervallen.

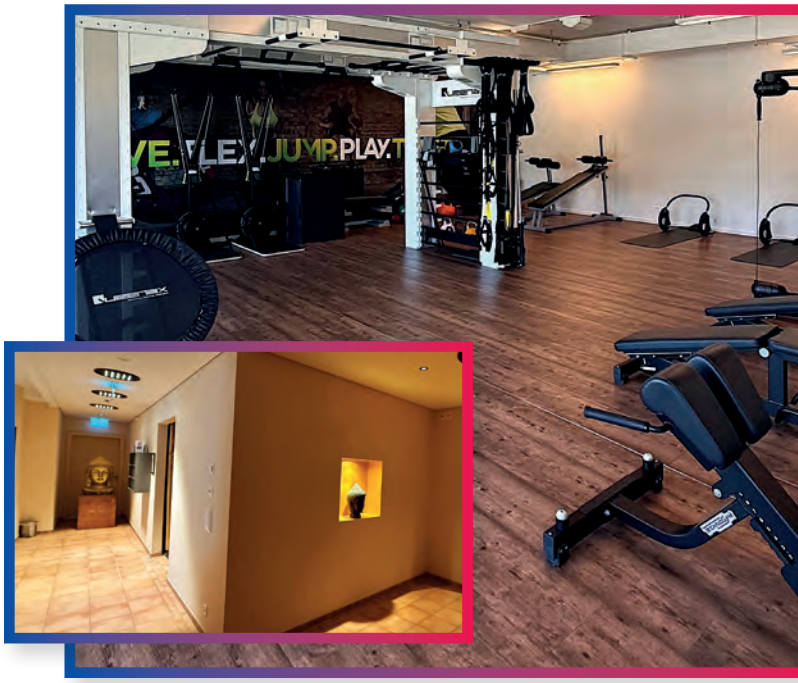
Go Shape™ wiederum wurde gezielt auf die Bedürfnisse weiblicher Mitglieder abgestimmt. „Das ist ein sehr feminines Programm, das gezielt die Körperformung anspricht – kraftvoll, aber zugänglich. Viele Frauen lieben es, weil es fordernd ist, ohne zu überfordern.“

Und dann ist da noch Go Fury™ – ein Name, der bereits suggeriert, worum es geht. Michel lacht: „Go Fury™ ist richtig feurig, wie der Name vermuten lässt – intensiv, rhythmisch, mit Phasen auf dem Indoor Cycling Bike. Das ist nichts für nebenbei, das spürst du. Aber genau das macht’s so beliebt", beschreibt er.

Warum Trainer den Unterschied machen

Was alle Formate verbindet: Sie wurden von internen Trainern eigens für Let’s Go Fitness entwickelt, regelmässig überarbeitet und in sogenannten Releases weitergedacht. Inzwischen gibt es über 13 Versionen – jede einzelne mit Feinschliff aus der Praxis.

„Wir setzen auf Kompetenz aus dem eigenen Haus“, skizziert Michel die Marschroute. „Unsere langjährigen Coaches wissen, was unsere Mitglieder brauchen – sie sind nah dran, sie kennen die Zielgruppen. Das schafft Vertrauen und Identifikation.“ Dass diese Kurse exklusiv bei Let’s Go Fitness stattfinden, ist für ihn ein klares Qualitäts- und Alleinstellungsmerkmal – sowie Innovation pur: „Diese Formate bekommst du nur bei uns – kein anderes Studio in der Schweiz bietet sie an. Das macht sie ganz besonders. Und genau das schätzen unsere Mitglieder daran.“



Für ihn, und damit stellvertretend für das gesamte Let’s Go-Fitnessteam, gehören die Kurse zur DNA der Studiokette und des Standortes. „Auch das bedeutet für uns Innovation“, erklärt der 53-Jährige, der mit seiner Überzeugung und seiner Begeisterung wohl jeden Sportmuffel für eine knackige Trainingssession überzeugen könnte. Innovation, das wird im Gespräch schnell deutlich, bedeutet hier weit mehr als Digitalisierung und Technologisierung. Sie spiegelt sich auch im Anspruch an die Mitarbeitenden wider – vor allem im respektvollen und kooperativen Umgang miteinander.

Wie Teamgefühl geschaffen wird

Wenn Michel Zimmermann über sein Team spricht, lehnt er sich leicht zurück, faltet die Hände – und macht kurz eine Pause. Nicht, weil ihm die Worte fehlen, sondern weil er erst spürt, was er sagen will. Er spricht nicht von Positionen oder Abschlüssen, sondern von Haltung, Interesse, Empathie. „Das fängt schon bei einer freien Stelle an“, macht er deutlich. „Darauf bewerben sich wirklich sehr viele Menschen – als Fitnesstrainer, Coach, Begleiter, Betreuer oder an der Rezeption. Auch fürs Büro, fürs Marketing, für die Buchhaltung.“

Was zunächst nach einem Luxusproblem klingt, ist in Wahrheit ein gut funktionierendes Filtersystem. „Die Leute werden meistens vom Regionalmanagement vorab gesichtet – in meinem Fall von Ana Zuber oder Shkelzen Neziri. Wir als Centermanager wirken da unterstützend", gibt Michel Einblicke in den Auswahlprozess. Sie wissen: Wer bei Let’s Go Fitness arbeiten möchte, muss mehr als ein Zertifikat oder Abschlusszeugnis vorweisen. „Es ist klar, dass man bestimmte Voraussetzungen mitbringen muss – soziale Kompetenz, fachliches Know-how, das Interesse, Neues zu lernen und sich mit Let’s Go weiterzuentwickeln. Das filtert die Bewerbungen schon enorm.“ Was zählt: Sozialkompetenz. Authentizität. Und echte Freude an der Arbeit mit Menschen. Für Michel, dem Pulsgeber in Lyssach, ist das unverhandelbar.

Eine Strategie, die sich bewährt hat. „Wir sehen ziemlich schnell – per Web, per Mail oder Telefon – ob sich jemand für unser Team eignet. Man spürt das beim ersten Kontakt. Und wir laden alle herzlich ein. Aber wir merken einfach, wer das mitbringt, was zu uns passt?", sagt Michel.

Wie sich „Entwicklungsreise" anfühlt

Diese Haltung bildet die Grundlage für ein zentrales Werkzeug bei Let's Go Fitness: die Member Journey. Ein digitales Schulungs- und Entwicklungssystem, das neue Mitarbeitende nicht nur einführt, sondern begleitet – und wachsen lässt. „Die Member Journey ist weit mehr als ein Einarbeitungstool", erklärt Michel. „Sie bildet das Rückgrat unserer Unternehmenskultur. Alle Prozesse, Erwartungen, Werte – kurz: alles, wofür Let's Go steht – werden dort vermittelt."

Von der ersten Einführung bis zur kontinuierlichen Weiterentwicklung begleitet das Tool die Mitarbeitenden in sämtlichen Bereichen – Training, Gruppenkurse, Administration, Kundenbetreuung. Es geht dabei nicht nur um Fachwissen, sondern auch um persönliche Haltung, um Teamspirit, um Selbstverantwortung und Wertschätzung.

„Das ist keine einmalige Sache", sagt Michel. „Die Member Journey ist ein Weg, der nie endet. Denn wer sich als Mensch weiterentwickeln will, findet darin immer neue Anknüpfungspunkte – fachlich wie persönlich." Rückmeldungen und Ideen der Mitarbeitenden fliessen aktiv in die „Entwicklungsreise" ein. So entsteht ein dynamisches System, das nicht nur Wissen vermittelt, sondern Identifikation schafft.

Wo Entwicklung auch digital sein darf

Ebenso dynamisch wie die Member Journey ist die digitale Schnittstelle zu den Mitgliedern: die Let's Go Fitness App. Sie ist mehr als ein Buchungstool – sie ist Dreh- und Angelpunkt für Kommunikation, Trainingsplanung, Fortschrittsverfolgung und Kundenbindung.

„Unsere App begleitet die Mitglieder durch ihren gesamten Fitnessalltag", sagt Michel. Und das beginnt schon bei der Wochenplanung: Gruppenkurse an allen 67 Standorten lassen sich komfortabel einsehen und direkt buchen. Auch Änderungen, etwa Urlaubsunterbrüche, können mit wenigen Klicks hinterlegt werden – bis zu 90 Tage pro Jahr lässt sich das Energy-Abo dadurch kostenlos pausieren.

Hinzu kommen zahlreiche Funktionen, die über das Training hinausgehen: Die App bietet ein integriertes Ernährungstool, Push-Benachrichtigungen durch den persönlichen Coach, Zugriff auf das Let's Go Fitness Radio sowie einen Online-Shop mit ausgewählten Produkten – von funktioneller Sportnahrung bis zu hauseigenem Merchandising.

Am Standort Lyssach nutzen aktuell rund 30 bis 40 Prozent der Mitglieder die App mehrmals wöchentlich. „Das Feedback ist durchweg positiv. Die App macht das Training greifbar – und zugleich den Kontakt zu uns direkter", erklärt Michel.

Wo Selbst-Commitment sich auszahlt

An jedes Mitglied wird gedacht – was auch in den Abomodellen deutlich wird: Das Starter Abo (ab 149 Franken pro Monat) ist ideal für Einsteiger, die regelmässig trainieren wollen, während das umfangreichere Energy Abo (175 Franken) mehr Flexibilität, zusätzliche Betreuungen und umfassende Analysen bietet. „Für viele ist das Energy Abo mehr als nur ein Vertrag – es ist ein Commitment gegenüber sich selbst", sagt Michel.

Rund 80 Prozent der Kunden entscheiden sich für das Energy Abo. „Das zieht sich durchs Band weg – egal, ob 16 oder 80 Jahre", sagt Michel. Im Energy Abo gibt es keine Begrenzungen: alle Kurse, alle Tools und volle Betreuung sind inklusive.

Inklusive – das ist ohnehin ein Wort, das gut zu Michel passt. Alles im Blick, jeden im Blick.

So auch seine Notizen. Noch einmal schaut er drauf: Nichts vergessen. Er lächelt. Wie ein Vollprofi hat er durch das eineinhalbstündige Gespräch geführt. Als sei es eine Trainingssession gewesen. ■

Über den Geschäftsführer
Seit 2023 leitet der Schweizer mit voller Begeisterung das Let's Go Fitness. Nach einer kaufmännischen Ausbildung und dem eidgenössischen Diplom als Fitness- und Krafttraininginstruktor bildete sich der 53-Jährige stetig weiter – unter anderem als MFT- und Corpura-Trainer sowie als Berufsbildner für Fachleute der Bewegungs- und Gesundheitsförderung. Seine Vision: Let's Go Fitness in der Deutschschweiz weiter ausbauen und stärker positionieren – inspiriert vom Erfolg in der Romandie. Michel steht für Führung mit Herz, Empathie und einem klaren Wertekompass. Offen für Innovation, technologieaffin und strukturiert – dabei behält er stets den Menschen im Mittelpunkt: sei es der Mitarbeitende oder das Mitglied.

Fotos: Aktuelle Bildersammlung LGF Lyssach GmbH

SAFS
SWISS ACADEMY
OF FITNESS & SPORTS
LesMills
Die weltweit besten
Workouts. Jetzt überall.
Jetzt bei dir.
WERDE
LES MILLS
PARTNER
lesmills.ch
INFOS &
ANMELDUNG

Robert Winzenried – der Qualifikationsarchitekt

„Fitnesstrainer sind Künstler!“

Text: Yvonne Albers

Robert Winzenried blickt auf fast vierzig Jahre Erfahrung in der Qualifikation von Fitnesstrainerinnen und Fitnesstrainern zurück. Als andragogischer Leiter prägt er seit jeher massgeblich die inhaltliche und pädagogische Ausrichtung der Lehrgangsangebote der SAFS. Höchste Zeit für die FITNESS TRIBUNE, sich mit dem Architekten der Fitnessqualifikationen zum Interview zu treffen.

FITNESS TRIBUNE: Robert, du bist seit nunmehr fast 40 Jahren Dozent in der Schweizer Fitness- und Gesundheitsbranche. Wie bist du dazu gekommen?

Robert Winzenried: Ich bin bei der SAFS praktisch von Tag eins an dabei. Im allerersten Lehrgang war ich Teilnehmer und im zweiten schon Dozent. Ursprünglich komme ich vom Ringen und hatte immer schon ein Faible für Fitness beziehungsweise Training. Ausserdem habe ich das Studium zum Sekundarlehrer, also eine pädagogische Ausbildung, absolviert. In den Semesterferien arbeitete ich als Bademeister, um mein Studium und meinen Lebensunterhalt zu verdienen. In den Pausen waren die relevanten Themen Militär, Frauen und Geld. Militär war nicht meins und eine Frau hatte ich bereits. Aber das Geld fehlte noch. Deshalb wurde ich Unternehmer und habe im Januar 1986 mein Fitnesscenter eröffnet. Etwa zur gleichen Zeit wurde die SAFS gegründet und ich habe mich dort angemeldet, weil ich in meinem Studio auch Gruppenfitness anbieten wollte. Flavio *[Bertozzi, Gründer der SAFS; Anm. d. Red.]* fragte anschliessend nach Feedback, und ich sagte ganz direkt zu ihm, dass die Praxis super ist – aber die Theorie eine Katastrophe. Das Ergebnis aus diesem Gespräch war, dass ich fortan die Theorie übernommen habe.

Wie war das in der Lehre damals? Wie kann man sich das so viele Jahre später vorstellen? Was waren damals die Herausforderungen und Besonderheiten?

Es war sehr viel Learning by Doing. In der Fitnessbranche gab es damals noch so gut wie keine Ausbildungen. Auch die SAFS hatte zu Beginn ausschliesslich Lehrgänge im Gruppenfitness angeboten. Ich habe die Teilnehmer gefragt, was sie interessiert oder was sie für ihre Arbeit brauchen. Dann habe ich mich in die Themen eingelesen. Etwa ein Jahr später haben wir bereits die ersten Fitnessausbildungen angeboten. Generell war damals die gesamte Fitnesslandschaft noch eine ganz andere als sie heute ist. Ich erinnere mich noch sehr gut: Als ich mein Center eröffnete, hatte ich auch vier oder fünf Fahrradergometer. Jeder kam zu mir und fragte mich, was ich mit dem „Kappes“ wolle. Sowas bräuchte doch niemand.

Fotos: SAFS AG

Heute hat so gut wie jedes klassische Fitnessstudio einen gut ausgestatteten Cardiobereich und Ausdauertraining ist fester Bestandteil einer guten Ausbildung.

Nimm uns doch mal mit auf eine kleine Zeitreise. Was waren für dich die wesentlichen Meilensteine?
Nachdem wir zusätzlich zu den Gruppenfitnesskursen auch Fitnessausbildungen eingeführt hatten, gab es zehn Jahre später den ersten eidgenössischen Fachausweis. Das war ein grosser Meilenstein. Soweit ich weiss, waren wir das erste Land im deutschsprachigen Raum und möglicherweise sogar in Europa mit staatlicher Anerkennung. Letztes Jahr sind wir dann mit der SAFS Hochschule für Prävention und Bewegungsmanagement an den Start gegangen und bieten neben der beruflichen Ausbildung nun zwei praxisintegrierte Bachelorstudiengänge in der Schweiz an. Auch räumlich gesehen hat die SAFS eine enorme Entwicklung hingelegt. Anfangs haben wir uns für die Ausbildungen in Fitnesscentern eingemietet. Heute haben wir ein eigenes Bildungszentrum, das über dreieinhalb Stockwerke geht – mit Administration, diversen Schulungs- und Praxisräumen. Weitere Meilensteine sind meiner Meinung nach die SAFS Conventions, die bis heute noch vielen ein Begriff sind, und die Einführung von Les Mills in der Schweiz.

In 40 Jahren hat sich enorm viel weiterentwickelt. Wo sind dabei deiner Meinung nach die grössten Unterschiede?
Stillstand gibt es nicht. Weiterentwicklung ist stetig und permanent. Was mir besonders auffällt, ist, dass die Heterogenität der Teilnehmer heute viel grösser ist. Sie kommen aus unterschiedlicheren Beweggründen in die Fitnessbranche. Früher hatten wir Aufnahmetests, die man bestehen musste, um überhaupt an der Ausbildung teilnehmen zu dürfen. Das waren alles toptrainierte Fitnessbegeisterte. Heute ist das zum Teil anders. Aber das ist prinzipiell gut, weil auch die Klientel in den Fitnesscentern sehr viel differenzierter ist. Die Bedürfnisse der Kunden unterscheiden sich enorm. Der Beitrag, den wir heute für die gesellschaftliche Gesundheit leisten, ist sehr viel grösser. Damit geht einher, dass die Verantwortung der Trainerinnen und Trainer wächst – und damit auch die Verantwortung der Ausbilder.

Zudem ist natürlich auch bei uns die Digitalisierung ein zentrales Thema, das durch die Corona-Pandemie stark beschleunigt wurde. Wir hatten den Vorteil, dass wir vorher schon mit der Entwicklung unserer Lernplattform digital unterwegs waren. Die Einführung von hybrid-synchronem Angeboten, also Ausbildungen, die zeitgleich vor Ort und online stattfinden, war der nächste logische Schritt. Auch hier hat die SAFS eine Vorreiterrolle eingenommen. Renommierte Ausbildungsinstitute und Schulen kamen zu uns, um zu schauen, wie wir das umsetzen.

Gibt es Momente oder Erfolge, auf die du im Besonderen stolz bist?
Ich war lange Mitglied in der Beratungsgruppe für Erwachsenensport Schweiz des Bundesamtes für Sport. Anfangs wurde ich als Fitnesstrainer oder Ausbilder im Fitnessbereich eher belächelt und nicht richtig ernst genommen. Aber irgendwann

hat das Bundesamt für Sport bei der SAFS angefragt, ob sie unsere Schulungsunterlagen als Basis für ihre Ausbildungen nehmen dürfen. Das sind Momente, in denen mir klar wird, dass wir etwas erreicht und bewirkt haben. Ausserdem ist mir eine Geschichte noch in besonderer Erinnerung: Neben meiner Tätigkeit bei der SAFS war ich unter anderem als Referent bei der body LIFE in Karlsruhe. Beim ersten Mal war ich in einem Durchgang platziert. Das war schrecklich. Überall sind die Besucher rumgelaufen. Das nächste Mal bekam ich immerhin einen eigenen kleinen Raum. Und im dritten Jahr war ich dann schliesslich im Theatersaal mit circa 500 Zuhörern. Das war ein tolles, unvergessliches Erlebnis. Zudem bin ich tatsächlich einer der ersten Indoor-Cycling-Instruktoren. Meine Lizenz hat die Nummer 46 weltweit.

Gibt es für dich persönlich einen roten Faden, der sich durch all die Jahre spinnt und an dem du dich orientierst?
Ja, den gibt es. Ein Grundsatz, dem ich schon immer folge, ist, dass wir ausbilden und nicht unterrichten. Unterrichten bedeutet: Die Teilnehmenden dazu zu bringen, dass sie

Wenn man an Engagement, Fachwissen und Persönlichkeit denkt, kommt man bei der SAFS an einem Namen nicht vorbei: Robert Winzenried.

Als echter Berner bringt Robert nicht nur die Ruhe und Bodenständigkeit seiner Heimat mit, sondern auch eine beeindruckende Leidenschaft für Fitness und Gesundheit, die er über viele Jahrzehnte bei der SAFS eingebracht hat.

Ein Urgestein, wie man es sich nur wünschen kann: kompetent, herzlich und immer ansprechbar – für Kollegen ebenso wie für unsere Teilnehmer. Mit seinem offenen Ohr und seiner kundenorientierten Haltung ist er weit mehr als ein Teammitglied, er ist eine tragende Säule unserer Ausbildungsarbeit.

Seine Expertise und sein unermüdlicher Einsatz haben massgeblich zum Aufbau der Andragogik bei der SAFS beigetragen. Er ist nicht nur Dozent, sondern eine echte Institution, wenn es um die pädagogische Qualität unserer Angebote geht.

Ich danke Robert von Herzen für sein langjähriges Wirken, seine Loyalität und seine inspirierende Art, Menschen zu fördern und weiterzubringen.

alle das Gleiche machen. Ausbilden hingegen heisst, die Menschen dort abzuholen, wo sie sind und ihre Kompetenz zu erweitern – und dabei den individuellen Aspekt in den Vordergrund zu stellen. Mir ist es wichtig, den Teilnehmern mitzugeben, dass sie Verantwortung für den Trainingserfolg ihrer Kunden übernehmen. Das bedeutet, dass sie sich auf jeden Kunden einstellen und ihn abholen. Training funktioniert, aber nur, wenn es stattfindet. Unsere wesentliche Aufgabe liegt darin, dass die Mitglieder regelmässig zu uns kommen. Manfred Spitzer hat gesagt: Wissenschaft ist universell, aber wissenschaftliche Erkenntnisse auf individuelle Bedürfnisse zu übertagen, ist keine Wissenschaft, sondern Kunst. Somit sind wir Fitnesstrainer alle Künstler.

Du bildest Trainerinnen und Trainer in vielen verschiedenen Fachbereichen aus. Welche Themen liegen dir speziell am Herzen?

Ganz besonders am Herzen liegt mir das Thema mentale Fitness. Es hat wohl jeder von uns schon selbst erlebt oder gesehen, dass es immer wieder eine Lücke gibt zwischen dem, was ich weiss und dem, was ich tue. Genau das fasziniert mich – diese Distanz zwischen den beiden Punkten zu verringern. Und Antworten auf die Frage zu finden, wie ich mein Gegenüber – oder auch mich selbst – unterstützen kann, das umzusetzen, was man sich vorgenommen hat. Es geht also darum, Sicherheit über den eigenen Weg zu finden, in einer Welt voller Unsicherheit, und die Verantwortung für das eigene Handeln zu übernehmen.

Du hast in den ganzen Jahren sicherlich Tausende Teilnehmer ausbilden dürfen. Wie klingt das für dich?

Die Zahl ist unglaublich, aber stimmt wohl tatsächlich. Mir ist es schon mehrfach passiert, dass ich Teilnehmer aufgrund ihres Namens gefragt habe, ob sie eine bestimmte Person kennen. Die Antwort war dann oft: „Ja, das ist mein Vater, warum?" – und es stellte sich heraus, dass Vater oder Mutter auch schon vor Jahren bei mir in der Ausbildung waren. Wahrscheinlich wird es nicht mehr lange dauern und auch die Enkel sitzen bei mir im Schulungsraum.

Du bist für viele deiner Teilnehmer Mentor und Ratgeber. Welche Menschen haben dich in deiner Laufbahn besonders geprägt – und in welcher Weise?

Da gibt es einige. Sehr beeindruckt hat mich Hans Pestalozzi, Vizedirektor der Migros. Er ist vom Zuger Berg zu Fuss bis nach Karlsruhe gelaufen, um seinen Vortrag dort auf der body LIFE zu halten. Er ist angekommen, hat sich die Fachausstellung angeschaut und anschliessend vor rund 2500 Leuten über zwei Stunden lang gesprochen – ohne dass es auch nur für eine Sekunde langweilig war. Er hat die Fitnessbranche verstanden, nur über seine Eindrücke, die er vor Ort aufgenommen hat. Auch der Austausch mit Erik von Barnekow, ein bekannter Zen-Trainer für Führungskräfte, hat mich sehr inspiriert. Bei Vera F. Birkenbihl war ich regelmässig zur Weiterbildung. Stark beeinflusst hat mich zudem das Buch „Wie man lehrt, ohne zu belehren" von Rolf Arnold. Bezogen auf Krafttraining war es Harry Derglin, Athlet und Studiobesitzer

Fotos: SAFS AG

aus Bern. Er hat den Körper wirklich verstanden und immer gesagt: „Du musst die Muskeln trainieren, nicht die Geräte bewegen." Diesen Satz habe ich bis heute noch im Kopf.

Auch dein „Nähkästchen" ist sicherlich enorm gefüllt. Erzähl uns doch eine Anekdote, an die du dich besonders erinnerst.
Wir hatten damals zusammen mit der BSA-Akademie aus Deutschland die Ausbildung „Trainer/in für Mentale Fitness" ins Leben gerufen. Wir haben ein gemeinsames Wochenende organisiert, um den Referenten den neuen Lehrgang vorzustellen. Abends war natürlich ein grosses Fest und wir waren am nächsten Morgen bereits um sechs Uhr auf einer Wiese verabredet – zum „Atmen in die vier Himmelsrichtungen", das ich anleiten sollte. Ich glaube, ich war der Einzige, der am Abend zuvor nicht einen Tropfen getrunken hatte und früh ins Bett gegangen ist. Und ich war auch der Einzige, dem es am nächsten Morgen hundeelend ging und der sich auf dem Weg zur Wiese übergeben musste. Da war das Gelächter natürlich gross.

Die aktuellen „Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft" zeigen ein erfreulich positives Bild. Wie schätzt du die Zukunft der Schweizer Fitness- und Gesundheitsbranche ein?
Die Branche wird weiter wachsen. Rund 20 Prozent der Schweizer Bevölkerung zwischen 15 und 65 Jahren trainiert bereits in einem Fitnesscenter. Das ist eine sehr gute Zahl. Es bedeutet aber auch, dass 80 Prozent noch keine Mitgliedschaft haben. Gleichzeitig nimmt das Gesundheitsbewusstsein vor allem im Kontext eines präventiven Gedankens zu. Das Potenzial ist also da. Die technologischen Entwicklungen im Bereich Digitalisierung und künstlicher Intelligenz betreffen auch die Fitnessbranche. Die Möglichkeiten sind riesig, aber auch die Verunsicherung. Die Fitnessbranche wird sich meiner Meinung nach ausdifferenzieren in Gerätevermieter und Problemlöser. Ich bin der festen Überzeugung, dass die KI sicherstellt, dass es auch in Zukunft gute Trainer braucht. Man kann KI auch übersetzen in „Kundenzentrierte Interaktion". Die Menschen, die das beherrschen, werden in der Fitnessbranche erfolgreich sein. Und auch das kann man lehren und lernen.

Wie sieht deine eigene Planung für die nächsten Jahre aus?
Auch wenn meine Pensionierung jetzt langsam, aber sicher an die Tür klopft, werde ich nicht ganz bei der SAFS aufhören, sondern immer noch Ausbildungen geben – wenn auch weniger als zuvor. Ansonsten werde ich viel Zeit auf dem Mountainbike verbringen und mich auf mein Herzensprojekt „mentalfit.ch" konzentrieren. Dabei geht es insbesondere darum, Menschen zu unterstützen, die vor Herausforderungen stehen oder bei denen Veränderungen und Entscheidungen anstehen. Der Grundgedanke dahinter ist, dass Menschen in deinem Umfeld immer deine ganze Vorgeschichte miteinbeziehen. Ich will Menschen mit den unterschiedlichsten Herausforderungen zusammenbringen, die nichts voneinander wissen und die so auf dich reagieren, wie sie dich im Moment erleben. Das eröffnet neue Räume und Ansatzpunkte für das jeweilige Mindset.

Robert Winzenried

Der gebürtige Berner studierte Lehramt und eröffnete bereits 1986 sein eigenes Fitnesscenter. Während er noch beim ersten Lehrgang der SAFS als Teilnehmer die Schulbank drückte, übernahm er schon beim zweiten Lehrgang die Rolle des Dozenten. Seitdem lebt und lehrt er Fitness nach seinem Motto: „Erlebnis mit Ergebnis".

Fitnessmärkte in der DACH-Region zeigen sich stabil

Über Ländergrenzen hinweg – Branche mit Rückenwind

Die Eckdatenstudien liefern zentrale Kennzahlen zur Entwicklung der Fitnessmärkte in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Durch eine einheitliche Methodik ermöglichen sie fundierte Ländervergleiche – wodurch marktspezifische Trends identifiziert und gemeinsame Zukunftspotenziale abgeleitet werden können.

Nach Deutschland und der Schweiz gehört seit 2024 auch Österreich zur „Eckdaten-Familie" und komplettiert damit das Gesamtbild der DACH-Region. Zum zweiten Mal in Folge erlaubt dies nicht nur einen detaillierten Blick auf die einzelnen Ländermärkte, sondern ermöglicht auch einen direkten Vergleich wichtiger Kennzahlen über die Landesgrenzen hinaus.

Trotz herausfordernder Rahmenbedingungen wie Inflation, erhöhter Zinsen und verhaltenem Wirtschaftswachstum hält die Fitnessbranche in der DACH-Region an ihrem Kurs fest. Die nach der Corona-Krise einsetzende Wachstumsdynamik setzt sich auch im Betrachtungsjahr 2024 weiter fort.

Diese Entwicklung ist jedoch kein Zufall, sondern basiert auf mehreren Säulen. Einerseits wächst das Gesundheitsbewusstsein in der Bevölkerung und die Nachfrage nach gesundheits- und präventionsorientierten Dienstleistungen steigt kontinuierlich. Auf der anderen Seite gelingt es der Branche in der DACH-Region zunehmend, ihr Leistungsportfolio flexibel und zielgerichtet an die Bedürfnisse der Gesellschaft anzupassen.

Foto EZPS – stock.adobe.com

Dieses Zusammenspiel sorgt für eine starke Marktresonanz und spiegelt sich unter anderem in neuen Mitgliederrekorden wider.

Mitgliederzahlen steigen länderübergreifend

Unabhängig vom betrachteten Ländermarkt war das Jahr 2024 ein erfolgreiches Jahr. Dies zeigt auch ein Blick auf die Mitgliederzahlen.

Deutschland: Mit 11,71 Mio. Mitgliedern zum Stichtag 31. Dezember 2024 ist der deutsche Fitnessmarkt – gemessen in absoluten Zahlen – der grösste unter den drei betrachteten Ländermärkten. Der Zuwachs von 3,6 Prozent im Vergleich zum Vorjahr führt gleichzeitig zu einem neuen Mitgliederhöchststand. Besonders präsent sind dabei Kettenanlagen, die mit einem Anteil von 60,9 Prozent die Mehrheit der Mitglieder auf sich vereinen und mit 5,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr den grössten relativen Mitgliederzuwachs verzeichnen konnten (DSSV, 2025) (vgl. Abb. 1).

Schweiz: Im Hinblick auf die Mitgliederzahlen liegt die Schweizer Fitnesswirtschaft zahlenmässig auf dem zweiten Rang. Mit 1,37 Mio. Mitgliedern und einem relativen Wachstum von 4,7 Prozent im Vergleich zum 31. Dezember 2023 konnte auch in diesem Ländermarkt ein neuer Höchststand an Mitgliedern erreicht werden. Zwar hält das Kettensegment auch hier den relativ betrachtet grössten Anteil an den Mitgliedern, jedoch fällt der Zuwachs im Special Interest-Segment mit 10,0 Prozent anteilig am grössten aus (swiss active, 2025) (vgl. Abb. 2).

Österreich: Wie in den anderen Ländermärkten ist in Österreich ein kontinuierlicher Mitgliederzuwachs seit 2022 zu erkennen. Im Betrachtungsjahr 2024 konnten 1,3 Mio. Mitglieder gezählt werden – ein Plus von 6,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Zwar stellt das Einzelsegment mit einem Anteil von 49,8 Prozent weiterhin das mitgliederstärkste Segment in Österreich dar, jedoch konnte das Kettensegment im Jahr 2024 einen Mitgliederzuwachs von 10,2 Prozent verzeichnen. Die zunehmende Marktkonsolidierung in Österreich dürfte diesen Trend weiter begünstigen. Mittelfristig ist damit zu rechnen, dass das Kettensegment die Führungsposition bei den Mitgliederzahlen übernehmen wird (WKO, 2025) (vgl. Abb. 3).

Schweizer mit höchster Marktdurchdringung

Wie bereits in den Vorjahren erreicht die Schweizer Fitnesswirtschaft im DACH-Vergleich die höchste Marktdurchdringung gemessen an der Bevölkerungszahl: Mit einer Reaktionsquote von 15,2 Prozent im Jahr 2024 liegt die Schweiz deutlich vor Österreich (13,9 %) und Deutschland (13,8 %) (vgl. Abb. 4). Eine hohe Fitnessaffinität und ein wachsendes Gesundheitsbewusstsein sind in allen drei Ländermärkten zu erkennen. In der Schweiz können sich Mitglieder zertifizierter Fitness- und Gesundheitsanlagen ihre Beiträge bezuschussen lassen. Ein Umstand, der mitunter zu dieser Spitzenposition beigetragen hat und der für Österreich und Deutschland Vorbildcharakter haben könnte.

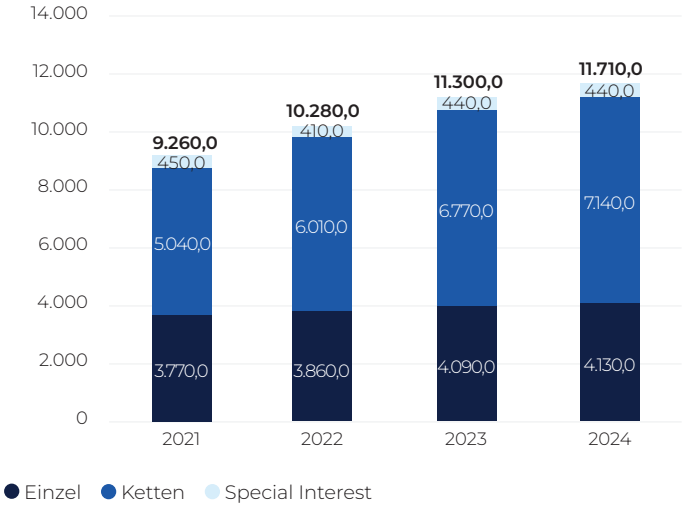


Abb. 1: Mitgliederentwicklung Deutschland (2021-2024, in Tsd.)

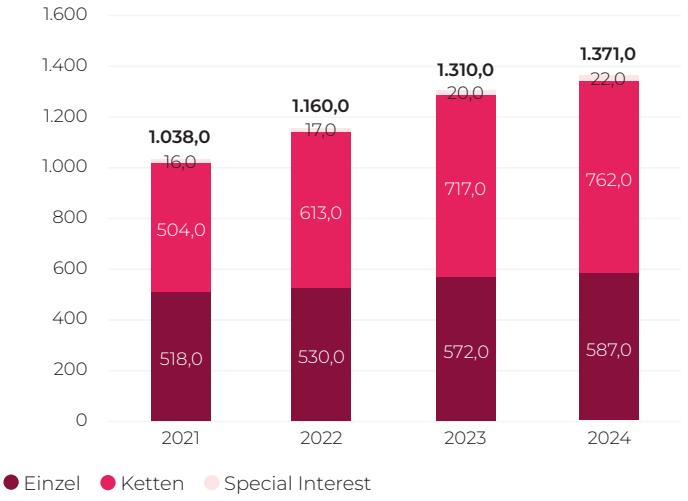


Abb. 2: Mitgliederentwicklung Schweiz (2021-2024, in Tsd.)

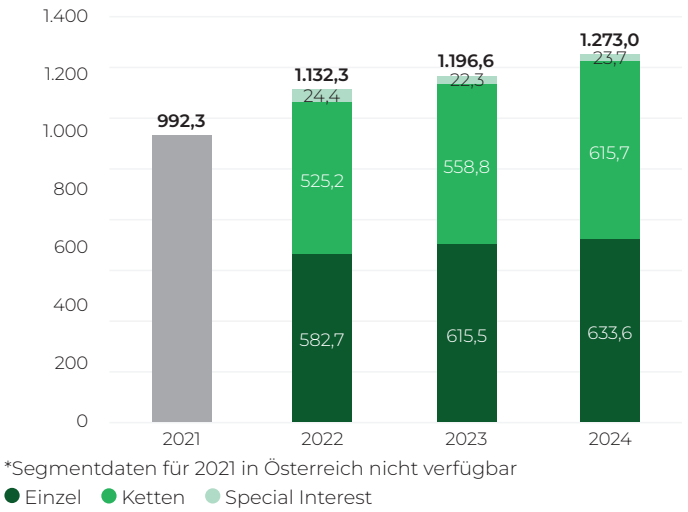


Abb. 3: Mitgliederentwicklung Österreich (2021-2024, in Tsd.)

* Daten für Österreich erst ab Dezember 2021 verfügbar

● Deutschland ● Österreich ● Schweiz

Abb. 4: Reaktionsquote 2019 – 2024

Wird bei der Reaktionsquote nur die Altersspanne der relevanten Zielgruppe zwischen 15 und 65 Jahren berücksichtigt, liegt Deutschland auf Platz eins: 21,3 Prozent aus der genannten Altersgruppe haben eine Mitgliedschaft in Fitness- und Gesundheitsanlagen (DSSV, 2025). Die Schweiz (19,9 %) folgt bei diesem Ländervergleich knapp vor Österreich (19,3 %) an zweiter Stelle (swiss active, 2025; WKO, 2025). In der jüngeren Bevölkerung (15 bis 29 Jahre) erreicht erneut die Schweizer Fitnesswirtschaft (31,7 %) die höchste Durchdringungsrate (Deutschland: 28,0 %; Österreich: 26,2 %). Auch in der Altersgruppe 50 plus ist die Schweiz Vorreiter: 11,3 Prozent der Schweizerinnen und Schweizer über 50 Jahre besitzen eine Mitgliedschaft in einer Fitnessanlage. Österreich liegt mit 8,3 Prozent hier marginal vor Deutschland mit 8,0 Prozent Durchdringungsrate bei den über 50-Jährigen.

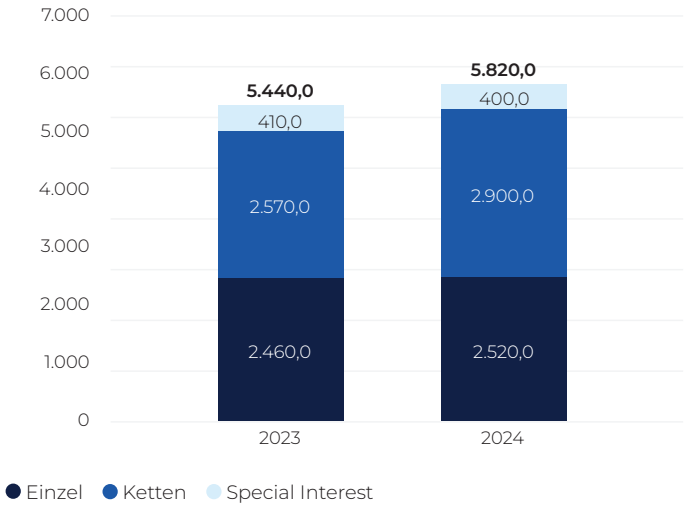


Abb. 5: Umsatzentwicklung Deutschland (2023-2024, in Mio. EUR)

Moderates Wachstum bei den Anlagen

Zum 31. Dezember 2024 agieren 9127 Anlagen am deutschen Fitnessmarkt. Davon entfallen 4104 auf das Einzelsegment, 2666 zählen zum Kettensegment und 2357 zum Special Interest-Segment. Aufgrund der geringeren Landesfläche präsentieren sich die Märkte in Österreich und der Schweiz deutlich kleiner: Die Schweiz kommt auf 1395 Anlagen (723 Einzel-, 543 Ketten-, 129 Special Interest-Anlagen), Österreich verzeichnet 1349 Anlagen (856 Einzel-, 321 Ketten-, 172 Special Interest-Anlagen). In Deutschland bleibt die Anlagenzahl 2024 nahezu konstant zum Vorjahr (+16 Anlagen bzw. +0,2 %). In der Schweiz wächst der Markt um netto 47 Anlagen (+3,5 %) und damit am stärksten, während Österreich einen Zuwachs von 27 Anlagen (+2,0 %) netto verzeichnet.

Neue Benchmark beim Branchenumsatz

Alle drei Ländermärkte verzeichnen ein deutliches Umsatzplus. Der deutsche Fitnessmarkt konnte mit 5,82 Mrd. EUR (netto) im Jahr 2024 einen neuen Rekordumsatz erzielen. Dies entspricht einer Steigerung beim Nettoumsatz von 7,0 Prozent im Vergleich zu 2023 (vgl. Abb.5). Vergleichbare Steigerungsraten beim Branchenumsatz (netto) zeigen sich auch in der Schweiz und Österreich. Die Schweizer Fitnesswirtschaft konnte 1,3 Mrd. CHF im Jahr 2024 erwirtschaften (+7,6 % im Vergleich zu 2023) und setzt damit ebenfalls einen neuen Standard (vgl. Abb. 6). Auch in Österreich haben die steigenden Mitglieder- und Anlagenzahlen Auswirkungen auf den Umsatz: Im Jahr 2024 konnten 654,8 Mio. EUR als Branchenumsatz (netto) ausgewiesen werden (+6,5 % im Vergleich zu 2023) (vgl. Abb. 7).

Gemeinsamkeiten in der Anlagenpositionierung

Zur Ermittlung der Positionierung der Anlagen wurden die Betreiberinnen und Betreiber gebeten anzugeben, in welchen Bereichen ihre Anlagen hauptsächlich positioniert sind. In allen drei Ländermärkten fokussiert sich die Positionierung der Fitnessanlagen deutlich auf die Bereiche Gesundheit und Training.

In Deutschland setzen 41,1 Prozent der Fitnessanlagen auf eine schwerpunktmässige Positionierung im Bereich Gesundheit. Mit deutlichem Abstand folgt die Positionierung im Bereich Training (32,6 %) auf Platz zwei. Als weniger bedeutsam für Fitnessanlagen erweisen sich die Positionierungen in den Bereichen Lifestyle (21,2 %) und Wellness (5,1 %). In gleicher Reihenfolge, jedoch mit unterschiedlicher relativer Gewichtung, zeigen sich die Positionierungen in den Nachbarländern Schweiz und Österreich. Zwar zählt Gesundheit in beiden Ländermärkten zu den häufigsten Positionierungen (Schweiz: 35,3 %; Österreich: 36,3 %), jedoch folgt das Thema Training in der Aussendarstellung mit deutlich geringerem Abstand: 34,5 Prozent der Schweizer Fitnessanlagen und 35,4 Prozent der Anlagen in Österreich konzentrieren sich auf Training als schwerpunktmässige Positionierung. Mit 24,4 Prozent in der Schweiz bzw. 19,0 Prozent in Österreich folgt die Positionierung im Bereich Lifestyle. Wellness wird auch in den Fitnessmärkten in Österreich (9,3 %) und der Schweiz (5,8 %) am seltensten als Positionierung gewählt.

Fazit und Ausblick

Die Fitnessbranche im DACH-Raum präsentiert sich 2024 stabil und krisensicher. Trotz nationaler Unterschiede verfolgen Deutschland, Österreich und die Schweiz einen gemeinsamen Kurs: Die Branche besinnt sich auf ihre Kernthemen Gesundheit und Training und bestätigt ihre Rolle als verlässlicher Partner der Bevölkerung in den Bereichen Prävention und individueller Gesundheitsvorsorge. Fitnesstraining ist längst mehr als Ästhetik und Körperkult – es ist in der Mitte der Gesellschaft angekommen und mittlerweile fester Bestandteil eines modernen, gesundheitsbewussten Lebensstils. Der Schulterschluss der Ländermärkte stärkt die Branche nicht nur strategisch, sondern auch gesellschaftlich und politisch. Die hohe gesellschaftliche Relevanz von Fitness- und Gesundheitsanlagen wird zunehmend erkannt, nicht nur im Kontext individueller Gesundheitsförderung, sondern auch im Hinblick auf ihre strukturelle Bedeutung für die öffentliche Gesundheitsvorsorge. An diesem Punkt gilt es, weiterhin eng zusammenzuarbeiten, um die Fitnessbranche als festen Bestandteil der öffentlichen Gesundheitsvorsorge stärker zu etablieren und ihre gesamtgesellschaftliche Bedeutung weiter zu stärken.

Zur Methodik

In der Schweiz führt die DHfPG die Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft seit 2022 in Kooperation mit swiss active durch. Die Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft werden seit vielen Jahren vom DSSV, Deloitte und der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) gemeinsam durchgeführt. 2024 kamen erstmals auch die Eckdaten der Fitnesswirtschaft Österreich hinzu, erarbeitet in Zusammenarbeit mit dem Fachverband Freizeit- und Sportbetriebe in der Wirtschaftskammer Österreich (WKO). Das einheitliche methodische Vorgehen erlaubt neben der Betrachtung der einzelnen Ländermärkte auch eine länderübergreifende Analyse und einen fundierten Vergleich der DACH-Märkte. Die Eckdaten ermöglichen somit eine verlässliche Marktbeurteilung und einen länderübergreifenden Vergleich innerhalb der DACH-Region. ■

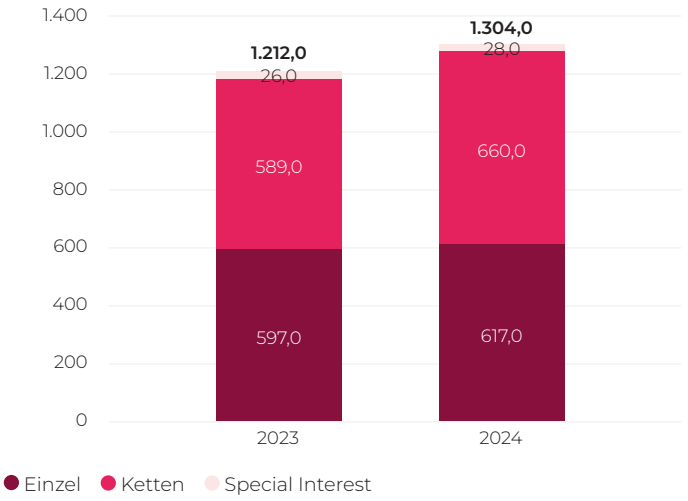


Abb.6: Umsatzentwicklung Schweiz (2023-2024, in Mio. CHF)

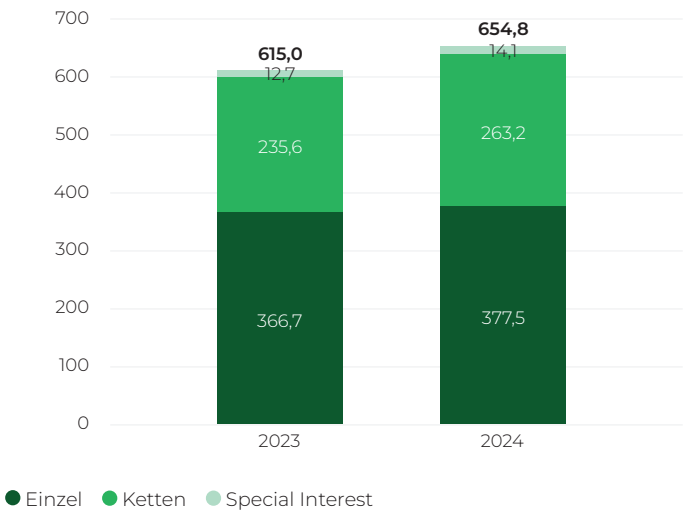


Abb. 7: Umsatzentwicklung Österreich (2023-2024, in Mio. EUR)

Alexander Küstner
Der Diplom-Fitnessökonom ist Mitarbeiter der Marktforschungsabteilung an der DHfPG. Seit seinem Studium arbeitete er durchgängig im Fitness- und Gesundheitssektor, unter anderem als Trainer, Studioleiter und Geschäftsführer. Seine langjährige Branchenkenntnis nutzt er in seiner aktuellen Position dazu, neue, praxisrelevante Forschungsthemen zu erarbeiten, mit deren Hilfe ein besseres Markt- und Kundenverständnis möglich wird.

Literaturliste

DSSV e. V. – Arbeitgeberverband deutscher Fitness und Gesundheits-Anlagen (Hrsg.). (2025). Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft 2025. Hamburg: Hrsg.

swiss active (Hrsg.). (2025). Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2025. Zürich: Hrsg.

Wirtschaftskammer Österreich (Hrsg.). (2025). Eckdaten der Fitnesswirtschaft Österreich 2025. Wien: Hrsg.

Foto: DHfPG/BSA

Mehr Studios, aber auch mehr Gesundheit?

Die Fitnessbranche wächst, doch wächst damit auch die Gesundheit der Bevölkerung? Steigende Studiozahlen und Mitgliedschaften lösen nicht automatisch gesellschaftliche Probleme wie Diabetes oder Bluthochdruck. Ohne qualifiziertes Personal bleibt das Potenzial ungenutzt. Es braucht einen echten Wandel – hin zu nachhaltiger Gesundheitskompetenz.

Die aktuellen „Eckdaten der Fitnesswirtschaft DACH 2025" zeigen eindrucksvoll, dass die jeweiligen Märkte weiter wachsen – und das trotz wirtschaftlich unsicherer Umfeldbedingungen (DHfPG GmbH, 2025). Steigende Mitgliederzahlen, steigende Umsätze und steigende Anlagenzahlen: dies unterstreicht, dass Gesundheit für die Menschen einen immer höheren Stellenwert einnimmt. Doch stellen wir uns die Frage: Werden durch diese Entwicklung tatsächlich die Probleme der Menschen gelöst? Haben wir weniger Fälle von Bluthochdruck, Krebs, Arthrose oder Diabetes? Die Antwort scheint ernüchternd.

Leider bleibt der Arzt für viele Menschen der primäre Ansprechpartner. In der Arztpraxis ist die Empfehlung für ein regelmässiges Krafttraining noch immer eher die Ausnahme. Dabei könnten wir, als Fitness- und Gesundheitsanbieter, viel mehr leisten. Denn wenn nicht wir – wer dann?

Doch die Realität sieht anders aus: Mit immer günstigeren Anbietern und mit weniger und weniger ausgebildetem Personal, ist die Anerkennung als seriöser Gesundheitsanbieter kaum erreichbar.

Mehr Studios, mehr Probleme?

Wie viele Mitglieder in Ihrem Studio erreichen ihre Trainingsziele? Zehn Prozent oder vielleicht 15 Prozent? Obwohl die Zahl der Studios wächst, werden die gesundheitlichen Herausforderungen in unserer Gesellschaft nicht kleiner. Parallel zum Fitnessmarkt wächst ein anderer Bereich: der Medikamentenkonsum (Zukunftsinstitut GmbH, 2025). Mehr Studios, mehr Medikamente aber keine gesündere Bevölkerung – was läuft hier schief?

Eine Ursache ist klar: Qualifiziertes Personal ist teuer. Doch ohne Fachkräfte bleibt unsere Branche weit unter ihrem Poten-

Fotos: 4th Life Photography – stock.adobe.com | Ralf Capelan, Qualitop

zial. Wir können so unglaublich viel mehr als nur Geräte aufstellen. Doch statt nachhaltiger Gesundheitslösungen gibt es optisch ansprechende Studios – mit modernen, stilvollen Einrichtungen und niedrigen Beiträgen. Das Ganze wird dann als „Premium" oder zum Teil sogar mit „Gesundheit" vermarktet – aber der eigentliche Inhalt bleibt oft auf der Strecke.

Bitte nicht falsch verstehen. Unsere Branche braucht verschiedene Konzepte, für verschiedene Zielgruppen. Die Menschen sollen sich in einem angenehmen Ambiente wohlfühlen – gern als „The Third Place to Be". Aber für die gesellschaftliche und politische Anerkennung ist es essenziell, dass wir als Branche aktiv zur Lösung gesellschaftlicher Herausforderungen beitragen – insbesondere im Bereich der Lebensstilerkrankungen. Wir müssen Ursachen beseitigen und nicht nur Symptome bekämpfen!

Intelligente Trainingssysteme können den Steuerungsprozess unterstützen und optimieren. Der Schlüssel liegt aber eindeutig in gut ausgebildetem und vor allem motiviertem Personal. Nur mit exzellent geschulten Fachkräften lassen sich nachhaltige Erfolge bei der Lösung dieser gesellschaftlichen Herausforderungen erzielen.

Ausbildung und Wertschätzung unserer Mitarbeitenden hat höchste Priorität

Daher müssen die Ausbildung und Wertschätzung unserer Mitarbeitenden höchste Priorität geniessen. Eine angemessene Vergütung sowie die Anerkennung der beruflichen Leistungen sind unverzichtbare Faktoren. Personal ist nicht nur ein Kostenfaktor, sondern ein entscheidender Wertschöpfungsfaktor – ein echter Keychanger. Auch wenn der Aufbau und die Förderung qualifizierter Fachkräfte mit Aufwand verbunden sind und nicht immer unmittelbar zu kurzfristigen Erfolgen führen, ist dies langfristig der einzig nachhaltige Weg, um sich am Markt erfolgreich zu positionieren und Wettbewerbsvorteile zu schaffen. Die Fitnessbranche muss diesen Weg entschlossen gehen, um ihre gesellschaftliche Relevanz weiter zu stärken und zugleich einen wertvollen Beitrag zur Gesundheit der Bevölkerung zu leisten.

Der Megatrend „Gesundheit" ist nicht neu

Zukunftsforscher Matthias Horx sagt: „Die Gesundheit ist der Megamarkt schlechthin – er wird unsere Gesellschaft so langfristig verändern, wie wir es uns derzeit kaum vorstellen können." Dem stimme ich zu 100 Prozent zu. Dabei umfasst der Megatrend „Gesundheit" eine ganzheitliche Betrachtung von Wohlbefinden, die über die reine Abwesenheit von Krankheit hinausgeht. Er schliesst körperliche, psychische und soziale Faktoren ein.

Der Megatrend „Gesundheit", der gemäss Definition eine Dauer von mindestens mehreren Jahrzehnten umfasst, ist nicht neu, sondern längst etabliert. Er gewinnt jedoch zunehmend an Bedeutung. Wenn wir uns den Verlauf dieses Trends über die letzten Jahrzehnte anschauen, befinden wir uns aktuell etwa in der „Halbzeitpause" oder vielleicht schon etwas darüber hinaus. Bereits zur Jahrtausendwende begann das Thema, zunächst verhalten, immer präsenter zu werden. Nach der Corona-Pandemie hat sich diese Entwicklung verstärkt.

Dabei spielen auch gesellschaftliche Faktoren eine entscheidende Rolle. Die demografische Entwicklung, der zunehmende Mangel an Arbeitskräften sowie die Herausforderungen in unseren Sozialsystemen – insbesondere im Gesundheits- und Rentensystem – zeigen, dass körperliche Fitness und Leistungsfähigkeit für die gesamte Gesellschaft von essenzieller Bedeutung sind (Zukunftsinstitut GmbH, 2025).

Die zunehmende Relevanz hat jüngst auch Technogym mit einer neuen Vision auf ihrem 25. Wellness Congress vorgestellt. Vor knapp 40 Jahren, als die Branche zuerst noch von Bodybuilding und später dann von Fitness geprägt war, brachte Technogym mit „Wellness" (The Wellness Company) ein neues Konzept auf den Markt. Nun gibt es die neue „Healthness-Vision", die auf die Wellness-Philosophie aufbaut und noch einen Schritt weiter geht (Technogym Germany GmbH, 2025).

Ein Appell für den Wandel

Nutzen wir die vielfältigen Möglichkeiten, die der Megatrend „Gesundheit" bietet. Der Markt wird wachsen oder sogar explodieren. Aber nur weil der Markt wächst, heisst das nicht automatisch, dass jeder einzelne Marktteilnehmer wächst. Wir müssen die richtigen Weichen stellen und unsere Hausaufgaben machen. Ein Schlüsselfaktor stellt dabei das Personal dar: echte Fachkompetenz und die Bereitschaft, uns als seriöser Gesundheitsanbieter zu positionieren.

Es ist an der Zeit, dass unsere Branche einen echten Paradigmenwechsel vollzieht. Hin zu hohen Mitgliedschaftszahlen und Wachstum mit dem Faktor „Gesundheit". Hin zu einem Ansatz, der echte Gesundheitslösungen bietet. Denn wer, wenn nicht wir, kann die grossen Herausforderungen unserer Zeit – von Diabetes bis zur Arthrose – anpacken. Es geht um nicht mehr, aber auch nicht um weniger, als die Gesundheit unserer Bevölkerung nachhaltig zu verbessern. Packen wir es an!

Ralf Capelan
Der Betriebswirt ist seit über 30 Jahren in der Fitness- und Gesundheitsbranche tätig. Als Berater, Dozent, vereidigter Sachverständiger und Qualitop-akkreditierter Zertifizierer unterstützt er Studios dabei, Qualität und Gesundheit erfolgreich in der Praxis umzusetzen.

Literaturliste

DHfPG GmbH (Hrsg.). (2025). Eckdaten der Fitnesswirtschaft DACH 2025. Saarbrücken: Hrsg.

Zukunftsinstitut GmbH. (2025). Megatrend Gesundheit. Verfügbar unter https://www.zukunftsinstitut.de/zukunftsthemen/megatrend-gesundheit

Technogym Germany GmbH. (2025). Nach 40 Jahren Wellness bringt Technogym Healthness™ auf den Markt. Verfügbar unter https://www.technogym.com/de/newsroom/technogym-launch-healthness/

VERANSTALTUNGEN

INFOVERANSTALTUNGEN ZUR BERUFSBILDUNG

23.08.2025	SAFS Infoveranstaltung, Zürich und digital
18.09.2025	SAFS Infoveranstaltung, Zürich und digital
21.10.2025	SAFS Infoveranstaltung, Zürich und digital

Mehr Informationen und Anmeldung unter www.safs.com

INFOVERANSTALTUNGEN ZUM SAFS HOCHSCHULSTUDIUM

26.08.2025	SAFS Hochschule Infoveranstaltung, Zürich und online
23.09.2025	SAFS Hochschule Infoveranstaltung, Zürich und online

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

EVENTS

24.08.2025	NPC Swiss Grand Prix, Brugg
05.09.2025	Schweizer Fitness Abend, Halbinsel Au
25.09. – 26.09.2025	Fitness Days, Arosa
26.09. – 27.09.2025	Physio Days, Arosa
28.09. – 29.09.2025	Beauty Days, Arosa

Internationale Boutiquefitnessmarke expandiert

Barry's kommt 2025 erstmals in die Schweiz

Die weltweit bekannte Boutiquefitnesskette Barry's eröffnet im Herbst 2025 ihr erstes Studio in der Schweiz. Der Standort befindet sich an der Talstrasse 83 in Zürich, mitten im Kreis 1 und nur wenige Schritte vom Paradeplatz entfernt. Auf rund 600 Quadratmetern entsteht ein typisches Barry's Studio mit dem markanten „Red Room" für intensive HIIT-Einheiten, der beliebten „Barry's Signature Fuel Bar", modernen Duschräumen sowie einem Retailbereich mit eigener Activewear.

Initiiert wurde das Projekt von der Zürcherin Julia Röthlisberger. Unterstützt wird sie von Johan Nilsson, langjähriger Barry's Operator, sowie von Unternehmerin und Influencerin Caro Daur. Das Team verfolgt das Ziel, mittelfristig drei bis fünf weitere Studios in der Schweiz zu eröffnen. Barry's ist seit seiner Gründung 1998 in Los Angeles für seine energiegeladenen Workouts bekannt und betreibt über 90 Studios weltweit.

www.barrys.com/studio/zurich

Expansion im Schweizer Fitnessmarkt

ACTIV FITNESS eröffnet drei neue Studios im Herbst

ACTIV FITNESS setzt seinen Wachstumskurs auch im Jahr 2025 fort und kündigt drei neue Studioeröffnungen an. Im September werden zwei neue Anlagen in Delsberg (Jura) und Uznach (St. Gallen) eröffnet. Im Oktober folgt ein weiteres Studio in Brig (Wallis). Damit verstärkt das Unternehmen seine Präsenz sowohl in der Deutschschweiz als auch in der Romandie.

Die neuen Standorte ergänzen das bestehende Netz von über 120 Studios in der ganzen Schweiz. Mit modernen Trainingsbereichen und einem breiten Fitnessangebot bleibt ACTIV FITNESS seiner Linie treu, hochwertige Trainingsmöglichkeiten für alle Bevölkerungsgruppen zugänglich zu machen. Weitere Details zu den einzelnen Studios will das Unternehmen zu einem späteren Zeitpunkt bekannt geben.

www.activfitness.ch

Fotos: © Barry's 2025 | ACTIV FITNESS | SAFS

Mehr als nur Fitness

Mit eidg. Fachausweis zur gefragten Fachperson

Die Ausbildung zum Spezialisten oder zur Spezialistin für Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis ist eine der anerkanntesten Qualifikationen in der Branche. Absolventen sind nicht einfach Fitnesstrainer, sie sind vielmehr Fachpersonen mit tiefgreifendem Wissen in Anatomie, Trainingslehre, Gesundheitsförderung, Prävention und Coaching. Mit dem eidg. Abschluss positionieren sich diese Spezialisten als wichtige Ansprechpersonen für alle, die nachhaltig etwas für ihre Gesundheit tun wollen – egal ob Einsteiger, Fortgeschrittene oder Menschen mit gesundheitlichen Einschränkungen.

Für wen ist die Ausbildung gedacht?

Die Ausbildung richtet sich an engagierte Fachpersonen, die bereits eine Grundausbildung in der Branche abgeschlossen haben (z. B. mit EFZ) und sich weiterentwickeln wollen – fachlich wie auch beruflich. Die Weiterbildung verleiht ihnen genau die Werkzeuge, um gezielter, sicherer und professioneller zu arbeiten.

Warum sollten Fitnessstudios auf solche Spezialisten setzen?

Ein Fitnesscenter, das auf ausgebildete Spezialisten setzt, hebt sich nicht nur in puncto Qualität ab, sondern auch in Sachen Vertrauen und Kundenzufriedenheit. Kunden spüren schnell, ob sie in kompetenten Händen sind – und kommen wieder, wenn sie merken, dass ihre Fortschritte nicht dem Zufall überlassen werden. Gerade im Zeitalter der Prävention, in dem Bewegung eine zentrale Rolle bei der Bekämpfung von Volkskrankheiten wie Rückenleiden, Stress oder Übergewicht spielt, macht qualifiziertes Personal den entscheidenden Unterschied.

Ausbildung mit Zukunft – gefördert vom Bund

Der Bund unterstützt die Ausbildung im Rahmen der Subjektfinanzierung – bis zu 50 Prozent der Ausbildungskosten können rückerstattet werden. Das macht den eidgenössischen Fachausweis nicht nur fachlich, sondern auch finanziell attraktiv.

Ein Schritt, der Leben verändert – auch das eigene

Ob als Mitarbeiter in einem Fitnesscenter, als selbstständiger Coach oder als angehende Führungskraft: Diese Ausbildung öffnet Türen. Und sie verändert die Sicht auf Bewegung – weg von reinem Training hin zu ganzheitlicher Gesundheitsförderung. In einer Branche, die ständig wächst und sich weiterentwickelt, sind gut ausgebildete Fachpersonen die Zukunft. Wer heute auf Spezialisten mit eidg. Fachausweis setzt, investiert in echte Qualität. Denn Fitness ist nicht nur Bewegung. Es ist Wissen, Vertrauen und die Fähigkeit, Menschen nachhaltig zu begleiten.

www.safs.com

LES MILLS PILATES

Start der neuen Ausbildung

Ab dem 20. September 2025 bietet Les Mills in der Schweiz erstmals eine Ausbildung zum neuen Format LES MILLS PILATES an. Die Ausbildung richtet sich an zertifizierte Instruktoren sowie an motivierte Neueinsteiger, die ihre Kompetenzen im Group-Fitness-Bereich erweitern möchten.

Über das Format LES MILLS PILATES

LES MILLS PILATES kombiniert die Prinzipien des klassischen Pilates mit der strukturierten Trainingsphilosophie von Les Mills. Das Format ist klar aufgebaut, orientiert sich an aktuellen Anforderungen im Fitnessbereich und legt den Fokus auf Körperhaltung, Bewegungsqualität und funktionelles Training. Musik und fliessende Übergänge sorgen für eine durchdachte Trainingsstruktur mit Wiedererkennungswert.

Warum jetzt?

In den letzten Jahren hat sich das Interesse im Bereich Group Fitness zunehmend in Richtung achtsamer und zugleich effektiver Trainingsformate verschoben. Pilates-Elemente, insbesondere zur Stärkung der Rumpfmuskulatur (Core), gewinnen dabei weiter an Bedeutung. LES MILLS PILATES greift diese Entwicklung auf und bietet Fitnesscentern ein ergänzendes Format, das bestehende Angebote sinnvoll erweitert.

Ausbildungsinhalte

Die Ausbildung vermittelt fundierte Grundlagen in Anatomie, Technik und Coaching. Ziel ist es, Teilnehmer auf eine qualitativ hochwertige Durchführung des Programms vorzubereiten – sowohl inhaltlich als auch methodisch.

Weitere Informationen und Anmeldung: www.lesmills.ch

Fotos: Les Mills Schweiz / SAFS

Schweizer Fitness Abend 2025

Wo Visionen wachsen und die Branche sich verbindet

Am 5. September 2025 verwandelt sich die Halbinsel Au in einen der exklusivsten Treffpunkte der Schweizer Fitness- und Gesundheitsbranche. Wenn sich Top-Entscheider, Branchengrössen und Pioniere zu dem Netzwerkevent des Jahres treffen, ist dies mehr als nur ein gesellschaftlicher Höhepunkt – es entsteht ein Raum für Inspiration, Partnerschaft und Wachstum.

Der Schweizer Fitness Abend hat sich längst als fester Termin im Kalender der Branche etabliert. Eingebettet in die eindrucksvolle Kulisse des Zürichsees bietet das Event eine einmalige Atmosphäre für den persönlichen Austausch, neue Impulse und nachhaltige Verbindungen. Ob beim Apéro, dem stilvollen Dinner oder dem stimmungsvollen Netzwerktreffen – hier steht nicht nur der Mensch im Mittelpunkt, sondern auch die Idee eines starken und zukunftsorientierten Netzwerks.

Initiiert von Soledor und der SAFS ist dieser Abend weit mehr als ein Event – er ist ein Zeichen für Qualität, Expertise und eine starke Zukunft im Schweizer Fitnessmarkt. Die Veranstalter danken insbesondere ihren Premiumpartnern – Porsche, Technogym und Matrix –, die nicht nur für Qualität und Innovation stehen, sondern auch für gelebte Verantwortung und zukunftsweisende Impulse. Zudem gestalten die engagierten Partner AIRIS, best4health, EGYM, FITNESS TRIBUNE, Fitpass, gym80, Les Mills, Life Fitness, milon, NOCCO, Precor, ratio, RKS, die SAFS Hochschule und Sensopro diesen besonderen Abend mit. Sie alle repräsentieren das, was den Schweizer Fitnessmarkt auszeichnet: Vielfalt, Expertise, Fortschritt und die Leidenschaft, gemeinsam mehr zu bewegen.

Der Apéro ab 17.30 Uhr verspricht erste Begegnungen in entspannter Sundowner-Stimmung, das Dinner ab 19.00 Uhr kulinarische Höhenflüge mit besten Weinauslesen und das anschliessende Netzwerktreffen bis Mitternacht eine Atmosphäre, die Raum für echte Ideen und neue Allianzen bietet.

Der Schweizer Fitness Abend ist exklusiv und auf persönliche Einladung zugänglich.

Die Teilnahme ist nur über das Top-Partnernetzwerk möglich.

Fit- & Vitalclub Gitti-City, Stockerau

„Die einzige Konstante ist Veränderung“

Text: Lena Henning

Digitalisierung, Gesundheitswandel, Bewegungsmangel – diese Themen bestimmen zunehmend die Fitness- und Gesundheitsbranche. Wer jetzt stehen bleibt, wird überholt. In der Gitti-City hat man das früh erkannt. Hier wird Zukunft nicht nur diskutiert, sondern gestaltet. Zwischen Hightechtrainingssystemen, fundierter Betreuung und einem klaren Wertekompass entsteht in Stockerau ein Ort, an dem Mensch und Technologie gemeinsam für ein Ziel arbeiten: ein gesundes, aktives und selbstbestimmtes Leben.

Man kann die Herausforderungen der Fitness- und Gesundheitsbranche kennen und dennoch die Augen vor einem Wandel verschliessen. Man kann sich aber auch ihrer annehmen und mit neuen Ideen vorangehen – nicht zusehen, wie andere Studios an einem vorbeiziehen, sondern reflektieren, informieren und dann … machen! Willkommen in der Gitti-City – einem hochmodernen Fitnessstudio, dessen Geschäftsführer Andreas Leister das grosse Potenzial der Veränderungen erkannt hat. In Stockerau, einen Steinwurf von Wien entfernt, hat sich der Fit- & Vitalclub Gitti-City als feste Grösse in Sachen Training, Gesundheit und Lebensqualität etabliert. Es ist nicht irgendein Studio, es ist ein Ort, an dem man sich weiterentwickelt und neue Wege geht – mit klarem Plan für die Zukunft.

Zukunft denken, Menschen bewegen

Andreas hat erkannt, dass in der Fitness- und Gesundheitsbranche längst ein anderer Wind weht: Die Gesellschaft wird älter, Technik entwickelt sich in rasantem Tempo weiter, gut ausgebildete Fachkräfte sind schwer zu finden. Hinzu kommen wirtschaftliche Unsicherheiten und höhere Kosten. Menschen

Fotos: Brennemedia

denken bewusster über Preis und Nutzen nach, wollen Qualität, Service, Orientierung. Gleichzeitig rücken Themen wie Nachhaltigkeit und Digitalisierung immer stärker in den Fokus. Wer ein Fitnessstudio betreibt, braucht nicht nur Leidenschaft und Know-how, sondern auch ein Gespür für Zeitgeist, Trends und die Bedürfnisse der Menschen. Es reicht längst nicht mehr, nur Geräte hinzustellen und Kurse anzubieten. Denn Fitness kann mehr als nur Muskeln stärken. Richtig verstanden, ist Fitness ein Teil der Lösung für viele gesamtgesellschaftliche Probleme: Bewegungsmangel, soziale Vereinsamung, mentale Erschöpfung, hohe Krankheitszahlen. Eine Erkenntnis, die Andreas und sein Team schon lange gewonnen haben. Aber wie gelingt es der Gitti-City, möglichst viele Menschen in Bewegung zu bringen – und zwar dauerhaft?

Genau hier setzt die moderne und zukunftsgerichtete Fitnessarbeit der Gitti-City an: mit innovativen Konzepten, Mut zur Veränderung und dem Blick über den Tellerrand hinaus. Ein Schlüssel dazu: Gamification mit technologischen Trainingstools. Spielerische Elemente setzen neue Anreize beim Training – das weckt nicht nur das Interesse von Nichtmitgliedern, sondern bringt auch neuen Schwung in die Trainingsroutine alteingesessener Trainierender und bindet sie an das Studio. Ein weiterer Ansatz der Gitti-City: der Blick auf die Mitglieder von morgen – die Kinder. Wer schon im Kindesalter lernt, dass körperliche Aktivität ganz selbstverständlich zum Alltag gehört, braucht später keine „Fitnesskrise" zu überwinden. „Training und Bewegung sind unheimlich wichtig für Kinder. Und wirtschaftlich gesehen sind Kinder die Kunden von morgen", erklärt Andreas, der selbst Sport auf Lehramt studiert hat. Hier liegt enormes Potenzial für Studios, die sich nicht nur als Trainingsfläche verstehen, sondern als Problemlöser für den zunehmenden Bewegungsmangel unter Kindern und Jugendlichen. Doch eins nach dem anderen …

Der grosszügige Freihantelbereich des Studios – perfekt für effektives Krafttraining

Volle Power, volle Motivation – Spinning® vor der Leinwand

Ein Ort für Training, Wellness und Genuss

2001 wurde der Fit- & Vitalclub Gitti-City im Rahmen der Gründung der Brigitte Scheidl Ges.m.b.H eröffnet. Von Tag eins an war klar: „Wir sind ein verlässlicher Partner in Sachen Gesundheit – nicht nur ein Werbeslogan oder vereinzelte Aktionen." Der familiengeführte Betrieb ca. 25 Kilometer nördlich von Wien sieht sich als ständiger Begleiter und Ansprechpartner für seine Mitglieder. Dafür legt der Geschäftsführer auch grossen Wert auf die Fachkompetenz des Teams und bietet seinen Mitgliedern ein ganzheitliches Portfolio.

Der Blick allein auf das Fitnessangebot lässt Trainingsenthusiasten in Ektase geraten: Ob Kraft, Ausdauer oder funktionelles Training – auf rund 2000 Quadratmetern Innenfläche und über 1000 Quadratmetern Outdoorareal findet hier jede und jeder den passenden Raum für individuelles Fitnesstraining. Mehr als 120 topmoderne Geräte stehen für zielgerichtetes, sicheres Training bereit. Dazu kommen digitale Tools und smarte Technik, die das Training messbar machen – etwa durch präzise Leistungsdiagnostik. Wer gern in der Gruppe trainiert, kann aus einem breiten Group-Fitness-Angebot wählen – von energiegeladenen Kursen bis hin zu entspannenden Einheiten für Körper und Geist. „Bei unserem Fitness-Potpourri ist für jede und jeden etwas dabei", wirbt Gitti-City. Ein besonderes Highlight ist auch der grosszügige Outdoorpark für Calisthenics und Kraftsport, der Training an der frischen Luft

Outdoortraining mit modernem Equipment – direkt unter freiem Himmel

ermöglicht. Die Kleinsten werden bei dem umfangreichen Bewegungsangebot auch nicht vergessen: Für Kinder aller Altersgruppen bietet die Gitti-City Bewegungseinheiten an, bei denen ausgebildete Pädagoginnen und Trainer sportmotorische Grundfähigkeiten altersadäquat schulen.

Doch damit ist das Ende der sprichwörtlichen Fahnenstange noch längst nicht erreicht. Abgerundet wird das vielfältige Trainingsangebot in der Gitti-City durch ein hochwertiges sportmedizinisches und physiotherapeutisches Betreuungsangebot sowie zahlreiche weitere Wohlfühlkomponenten: Ein grosszügiger Outdoorpool mit Liegewiese lädt in den Sommermonaten zum Entspannen ein, während der Wellnessbereich mit Sauna, Solarium, Massagen und Co. für Regeneration nach dem Training sorgt. Eine eigene Gastronomie rundet das Erlebnis kulinarisch ab. Das Wellness- und das Gastroangebot können auch ohne Mitgliedschaft genutzt werden.

Von Einzelnen zur Gemeinschaft

Apropos Mitgliedschaft: Mit rund 1700 aktiven Mitgliedern gehört das Studio zu den Platzhirschen in der Region. Und das spürt man: Die Verbindung aus persönlicher Atmosphäre und professionellem Anspruch ist hier kein Widerspruch, sondern Prinzip. Stockerau selbst ist dabei ein spannender Standort. Ländlich geprägt, aber städtisch genug, um modernen Anforderungen gerecht zu werden. Oder wie Andreas es formuliert: „Die Leute kennen einander, Mundpropaganda ist hier Gold wert."

Die Mischung macht's – und zwar nicht nur im Angebot, sondern auch bei den Mitgliedern: Hier trifft man auf Fitnesseinsteiger genauso wie auf routinierte Hobbysportler, ambitionierte Athleten oder Personen in der Rehaphase nach einer Operation. Manche trainieren lieber allein und fokussiert, andere geniessen die Energie der Gruppe – drinnen wie draussen, zum Spass oder mit konkretem Ziel. „Bei uns trainieren vor allem Menschen, die mehr wollen als nur Geräte in einer Halle", erklärt der motivierte Geschäftsführer. Sie schätzen Qualität, Atmosphäre und die persönliche Weiterentwicklung, die hier möglich ist. Die Gitti-City zeichnet sich daher durch eine bunte, generationenübergreifende Community aus. Eine Besonderheit: Viele Mitglieder begleiten das Studio bereits seit Jahrzehnten. So sind über die Jahre nicht nur Einzelpersonen geblieben, wie Andreas erklärt. „Durch jahrelanges Vertrauen sind ganze Familien bei uns Kunden" – eine Auszeichnung für die herausragende Trainingsatmosphäre der Gitti-City.

Und genau dieses gewachsene Vertrauen ist es, was dem Studio immer wieder die Freiheit gibt, neue Wege zu gehen. Denn wer langfristig denkt, muss sich weiterentwickeln – inhaltlich, konzeptionell, technologisch. In der Gitti-City bedeutet das: offen bleiben für Innovationen, ohne Bewährtes über Bord zu werfen. „Nicht alles, was auf den Markt kommt, hat Bestand oder setzt sich durch.

Fotos: Brennermedia

Daher braucht es Mut zum Scheitern", führt Andreas selbstbewusst aus. „Und wenn man dann etwas umsetzt, braucht man auch viel Geduld. Nach 25 Jahren habe ich aber ein ganz gutes Gefühl, was sich durchsetzen wird und was eher nicht." Modernes Training braucht also Ideen, Courage, etwas zu verändern, und die Bereitschaft, Digitalisierung nicht als Selbstzweck, sondern als sinnvolle Ergänzung zu begreifen.

Wo Hightech den Menschen stärkt

Wer bei Innovationen an Touchscreens und futuristische Geräte denkt, liegt in der Gitti-City nicht so falsch – aber auch nicht ganz richtig. Denn hier geht es nicht um Technik um der Technik willen. Vielmehr versteht sich das Studio als Trainingsstätte, an der digitale Tools gezielt eingesetzt werden, um Motivation zu fördern, neue Reize zu setzen und die körperliche wie geistige Entwicklung zu unterstützen. Die Basis bleibt dabei immer gleich: der Mensch.

„Unsere Motivation war es, nicht nur die Muskulatur unserer Mitglieder zu trainieren, sondern auch das Hirn", erklärt Geschäftsführer Andreas. „Unsere zweite Motivation war es, das Training spasshaft zu gestalten: mit Gamification." Gesagt, getan: Genau das gelingt der Gitti-City mit Geräten wie dem ExerCube, dem ICAROS, dem milon Q Zirkel oder dem interaktiven MultiBall-System, die spielerische Elemente mit funktionellem Training verbinden. Wer hier trainiert, bewegt sich nicht nur, sondern taucht ein – in virtuelle Welten, koordinative Herausforderungen und Trainingsformen, die weit über das Übliche hinausgehen.

ICAROS ist ein Gerät, mit dem die Trainierenden mithilfe einer VR-Brille durch digitale Landschaften fliegen – und dabei nebenbei die Tiefenmuskulatur des Rückens stärken. Der ExerCube fordert Bewegung (von Liegestützen bis hin zu Burpees), fragt Reaktionsvermögen in Echtzeit ab und aktiviert durch Challenges das Belohnungszentrum. Auf die Frage, wer diese Trainingstools nutzt, erläutert Andreas, der selbst Treiber der Innovationen ist: „Quer durch die Bank – weil Spass das Belohnungszentrum jedes Menschen anspricht. Egal, ob jung oder alt."

Und in der Umsetzung? Die Einführung neuer Tools ins Tagesgeschäft ist stets ein kommunikativer Kraftakt. Denn: „Wie immer beim Homo sapiens: Alles, was neu ist, macht Angst", sagt Andreas mit einem Augenzwinkern. „Da sind die Kommunikationsfähigkeiten unseres Teams gefragt", erklärt er und macht deutlich, dass sich auszahlt, was über Jahre gewachsen ist: „Das Vertrauen der Kunden, das wir uns in 25 Jahren hart erarbeitet haben, hilft bei der Integration neuer Ideen und Tools ins Tagesgeschäft." Nicht selten folgen einem Mitglied, das ein neues Angebot ausprobiert, seine Freunde und Familie.

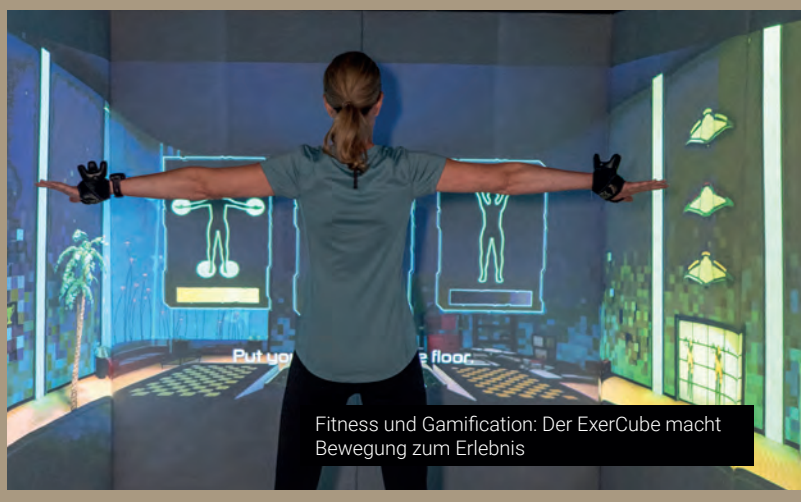
Eine Anmeldung ist bei manchen Tools aus Sicherheitsgründen notwendig, wie beim ICAROS. Andere, wie der ExerCube, sind nach kurzer Einführung selbstständig

Laufband, Radergometer und Co. – alles für ein effektives Herz-Kreislauf-Workout

nutzbar. Die Nutzung sei aktuell „noch nicht zufriedenstellend ausgelastet", erklärt Andreas offen – was in der Anfangsphase normal ist. Auch hier gilt: Innovation braucht Geduld, Vertrauen und Beharrlichkeit. Und dafür ist das qualifizierte Team um den Geschäftsführer ein wesentlicher Schlüsselfaktor. Denn Technologie bedeutet in der Gitti-City nicht, dass persönliche Betreuung an Relevanz verliert – im Gegenteil. „Auch das neueste technische Tool wird durch Betreuung betrieben", betont Andreas. Digitalisierung dient hier nicht als Ersatz, sondern als Ergänzung. So wird jedes Hightechgerät in ein System eingebettet, das persönliche Anleitung, individuelle Ziele und kontinuierliche Weiterentwicklung ermöglicht. „Wir nutzen Digitalisierung dort, wo es Sinn ergibt", erklärt er. Und das heisst: Sie wird dort eingebunden, wo sie Menschen weiterbringt, nicht ersetzt. Zusätzlich ergänzt er: „Digitalisierung als Einsparpotenzial bei Mitarbeitern? Das ist nicht unser Weg."

Menschen machen den Unterschied

Es braucht also mehr als gute Geräte – es braucht Menschen. Denn Digitalisierung kann noch so smart sein: Ohne ein starkes, engagiertes Team bleibt sie ein leeres Versprechen. In der Gitti-City ist klar, dass technischer Fortschritt und menschliche Nähe kein Widerspruch sind – sondern sich gegenseitig ergänzen. Der entscheidende Unterschied liegt darin, wie man ihn lebt. Damit das gelingt, braucht es ein Team, das nicht nur mitzieht, sondern auch mitdenkt. „In erster Linie



Fitness und Gamification: Der ExerCube macht Bewegung zum Erlebnis

Modernes Design trifft auf ein Ambiente, das zum Wohlfühlen einlädt

Fit- & Vitalclub Gitti-City
Das 2001 gegründete Fitnessstudio in Stockerau bietet modernstes Indoor- und Outdoortraining, umfassende Wellness- und Gastroangebote sowie Kinderprogramme. Das familiengeführte Studio richtet sich dabei an alle: vom Fitnesseinsteiger bis hin zum Athleten – mit persönlicher Betreuung, Hightechgeräten, Group Fitness und gezieltem Kindertraining. Eigenverantwortung, Gemeinschaft und digitale Innovation stehen dabei im Mittelpunkt.
www.gitti-city.com

Der Geschäftsführer
Mag. Andreas Leister ist Geschäftsführer und Mitbegründer des Fit- & Vitalclubs Gitti-City. Der studierte Sport- und Geschichtslehrer ist mehrfacher österreichischer Staatsmeister im Gewichtheben und war international aktiv. Seit über 25 Jahren prägt er das Studio mit visionärem Blick, Innovationsgeist und klarer Haltung: Fortschritt mit Sinn, persönliche Entwicklung und Teamarbeit stehen für ihn an erster Stelle.

Der Outdoorpool mit grosser Liegewiese verbindet Fitness und Wellness

müssen unsere Mitarbeitenden von dem überzeugt sein, was sie machen. Wenn jemand von Digitalisierung und Veränderung nicht überzeugt ist, sitzt er im falschen Boot", fasst Andreas zusammen. Wer hier arbeitet, bringt mehr mit als Trainingspläne – Haltung, Neugier und Interesse am Fortschritt. Der Anspruch an das Team ist hoch, die Aufgaben vielfältig. „Früher zählte hauptsächlich die Erfahrung", erklärt Andreas. „Heute zählen Kompetenzen wie Anpassungsfähigkeit, Selbstverantwortung, Flexibilität und der Wille, Neues zu tun."

Damit das funktioniert, wird Weiterbildung grossgeschrieben – nicht nach dem Giesskannenprinzip, sondern entlang der jeweiligen Stärken und Interessen. „Da das Wirkungsfeld mit Digitalisierung, Longevity und Biohacking zusätzlich zu den Basiskompetenzen der Fitness sehr vielschichtig ist, ist es essenziell, dass eine Hauptstossrichtung ausgewählt ist", erklärt Andreas. So entstehen individuelle Fort- und Weiterbildungswege – intern wie extern.

Um Veränderungen und Innovationen im Betrieb voranzubringen, bleibt das Vorleben der Führung ein wichtiger Faktor. „Ich bin bei uns der Visionär und gebe die Richtung klar vor. Aber es braucht ein Team und unterschiedliche Kompetenzen, damit Neues erfolgreich umgesetzt werden kann. Stillstand ist Rückschritt. Gemütlich und einfach ist das nicht. Vorleben, selbst damit beginnen. Das ist Führung. Sonst wäre es Schiebung", sagt er mit einem Lächeln. In der Gitti-City heisst Führung: Begeisterung wecken, nicht Druck erzeugen. So entwickelt sich nicht nur das Studio weiter, sondern das gesamte Team.

Früh anfangen, nachhaltig wirken

Zur Weiterentwicklung gehört in der Gitti-City ein klares Bekenntnis zur nächsten Generation. Wer Bewegung früh verinnerlicht, legt den Grundstein für ein aktives, gesundes Leben. „Als Kind schaffst du die körperliche und geistige Grundlage", sagt Andreas. Im Kindertraining geht es daher nicht nur um Koordination und Beweglichkeit – auch Stoffwechsel, Knochendichte und kognitive Fähigkeiten profitieren. Zugleich entsteht ein starkes Zugehörigkeitsgefühl – zur Familie, zur Gruppe, zur Bewegung. „Wenn Eltern ihre Kinder mit ins Studio bringen, wird daraus ein verbindendes Familienhobby, das gemeinsame Erinnerungen schafft und Einsamkeit vorbeugt", betont Andreas. Für ihn ist klar: Die Fitnessbranche trägt Verantwortung – und die beginnt schon bei den Kleinsten.

Ein Studio mit Vision

Diese Entwicklung folgt einer klaren Vision: Menschen zu mehr Eigenverantwortung befähigen – körperlich wie geistig. „Es ist soziale Intelligenz, wenn ich mich selbst gesund halte, damit andere schneller und günstiger behandelt werden können", erklärt Andreas. Aktuell testet das Team neue Ansätze rund um Longevity und Biohacking – mit dem Ziel, Gesundheit ganzheitlich zu denken.

Fotos: Brennermedia

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

VERANSTALTUNGEN

EVENTS

17.09.2025 ONE.FUTURE Branchenforum
Mondsee 2025, Mondsee, Österreich

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.

02.10.2025–05.10.2025 „Fitnesstrainer/in-B-Lizenz", Innsbruck
14.11.2025–16.11.2025 „Online-Marketing-Manager/in", München
16.11.2025–19.11.2025 „Gruppentrainer/in-B-Lizenz", München

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

www.bsa-akademie.de

Schweizer Fitnessreise nach Wien

Netzwerk und Inspiration für Entscheidungsträger

Im Rahmen der Schweizer Fitnessreise kamen kürzlich 20 Entscheidungsträger der Fitness- und Gesundheitsbranche zusammen, um sich über aktuelle Entwicklungen auszutauschen und voneinander zu lernen. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer – darunter Betreiber von Fitnesscentern, Anbieter aus dem Bildungsbereich, Hersteller und Händler von Trainingsequipment sowie Anbieter aus dem Ernährungssegment und Vertreter von Verbänden – besuchten gemeinsam sechs ausgewählte Fitnessanlagen in Wien.

Ziel der Reise war es, in einem entspannten und offenen Rahmen den länder- und branchenübergreifenden Dialog zu fördern und neue Impulse für die tägliche Arbeit zu setzen. Durch den direkten Einblick in unterschiedliche Studiokonzepte sollten die Teilnehmenden Inspiration für eigene Projekte gewinnen und gleichzeitig die Gelegenheit erhalten, bestehende Netzwerke zu stärken und neue Kontakte zu knüpfen. Die Schweizer Fitnessreise unterstreicht damit die wachsende Bedeutung von Austausch und Kooperation innerhalb der Branche.

Fotos: DHfPG/BSA | Fabian Graf

EGYM

TRADITION MIT **ZUKUNFT**

Bei Connection Wolhusen trainieren Schweizer Spitzenathleten, wie Matthias Glarner, mit smarter EGYM Technologie – von der Reha bis zum nächsten Titel.

MEHR ERFAHREN

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

Mike Sommerfeld – „The Badass“

ICH BIN DANKBAR, NICHT MR. OLYMPIA GEWORDEN ZU SEIN!

Text: Yvonne Albers

Mike Sommerfeld gilt als derzeit bester deutscher Classic Physique Athlet. Er gewann 2024 die Arnold Classic in Columbus, Ohio, und ist einer der heissesten Favoriten auf den diesjährigen Titel des Mr. Olympia. Wir trafen Mike Sommerfeld bei seinem Besuch in der Schweiz. Im Interview spricht er über Erfolge, Herausforderungen und seinen ganz persönlichen Umgang mit Rückschlägen – darunter das knapp verlorene Mr. Olympia-Finale 2024.

FITNESS TRIBUNE: Mike, du bist aktuell einer der bekanntesten und erfolgreichsten deutschen Bodybuildingprofis. Wie bist du zu dem Sport gekommen und wie lange machst du das schon?

Mike Sommerfeld: Angefangen habe ich schon mit elf Jahren. Mein Vater hat auch Bodybuilding gemacht und stand als Junior unter anderem mit Dennis James auf der Bühne. Ich habe so gut wie jeden Sport ausprobiert. Bodybuilding lief eher nebenbei. Irgendwann war der Zeitpunkt gekommen, an dem ich mich entscheiden musste: Profifussball, Kampfsport oder Bodybuilding. Ich habe mich für meine Passion entschieden – Bodybuilding. Mit 16 Jahren stand ich das erste Mal auf der Bühne.

Mittlerweile bist du 31 Jahre alt und hast beim Mr. Olympia 2021 den siebten, 2023 den fünften und letztes Jahr den zweiten Platz erreicht. Ausserdem hast du dieses Jahr die Arnold Classic in Ohio gewonnen. Empfindest du deine Erfolge als „spät“ oder sogar „zu spät“?

Nein, überhaupt nicht – eher das Gegenteil. Ob du es mir glaubst oder nicht, ich bin unglaublich dankbar dafür, dass ich vergangenes Jahr nicht Mr. Olympia geworden bin. Laut den Kampfrichtern war die Entscheidung sehr knapp, das heisst, physisch bin ich so weit. Aber ich bin nicht sicher, ob ich den anschliessenden Hype, der nach einem Sieg losgebrochen wäre, psychisch verkraftet hätte. Was nach dem Vizetitel abging, war schon enorm. Und es hat mir gleichzeitig die Gelegenheit gegeben, zu lernen, mit dem Erfolg und allem, was damit einhergeht, besser umzugehen.

Wenn du den Mr. Olympia gewinnst, solltest du ein echter Champion sein. Das bedeutet für mich, dass ich den Sport repräsentieren kann. Als Mr. Olympia wirst du zum „Ambassador“ und stehst ab diesem Moment nicht mehr nur für dich selbst, sondern für uns alle. Als Mr. Olympia möchte ich körperlich und auch menschlich ein Vorbild sein können, von dem die Leute sagen: „Hey, wenn das Classic Physique ist, dann möchte ich genau das haben!“

Fotos: Mike Sommerfeld

Hast du selbst auch solche Idole?
Da gibt es sogar einige. Wenn es um die „Arbeitsmoral" und die Fokussierung geht, ist es Kai Greene. Er hatte so ziemlich die schlechtesten Voraussetzungen, die man sich vorstellen kann. Er kam von ganz unten, hatte keine Familie oder sonstigen Support und hat sich trotzdem nach oben gearbeitet. Und auch mit dem Erfolg ist er immer bodenständig geblieben. Ausserdem Rich Piana. Er ist sehr polarisierend und man muss seinen Stil nicht mögen, aber er hat konsequent sein Ding durchgezogen und ist sich selbst treu geblieben – egal, was andere über ihn dachten. So etwas schätze ich auch sehr. Im Hinblick auf Business und Erfolg ist es Jay Cutler. Und wenn du mich nach der Optik fragst, ist mein Vorbild ganz klar Flex Wheeler.

Wenn Flex Wheeler sozusagen dein Schönheitsideal darstellt, ist das auch der Grund, warum du dich für die Classic Physique und nicht für die offene Klasse entschieden hast?
Offen gestanden bin ich tief in meinem Herzen ein Open Class Athlet. Meine Profilizenz habe ich ja auch in der offenen Klasse geholt. Vor sieben Jahren bin ich dann aber wegen eines Organversagens fast gestorben und man hat bei mir einen sehr speziellen Gendefekt diagnostiziert. Das hat dazu geführt, dass ich mich sehr stark mit dem Thema Gesundheit auseinandersetzen musste. In der Classic Physique Klasse schaffe ich es sehr gut, die Waage zwischen Gesundheit und Leistung auszubalancieren. Und der Erfolg bestätigt, dass ich in dieser Klasse offensichtlich richtig bin.

> „ICH HABE MIR GEWÜNSCHT, DASS CHRIS ALS SIEGER VON DER BÜHNE GEHT"

Worin liegen die speziellen Herausforderungen in dieser Klasse? Musst du dich dafür anders vorbereiten oder trainieren?
Durch das Gewichtslimit in der Classic Physique musst du Prioritäten setzen und entscheiden, worauf du dich konzentrierst, um der klassischen Linie möglichst nahe zu kommen. Ich kann nicht einfach sagen, ich will überall so viel Muskeln wie möglich draufpacken. Ich muss abwägen, wie ich die ideale Optik in ein definiertes Gewicht bekomme. Ich muss es schaffen, meine Stärken und meine Schwächen so abzustimmen, dass ich das insgesamt beste und ausgewogenste „Paket" auf die Bühne bekomme.

In der Bodybuildingszene ist gerade viel los. Es gibt neue Klassen, die Preisgelder steigen und durch Social Media wird eine grössere Menge an Personen erreicht. Wie bewertest du diese Entwicklungen?
Ich finde das grossartig. Die gesamte Bodybuildingwelt erlebt gerade einen Aufschwung. Schau dir allein nur die letzte FIBO an – was da los war! Aber natürlich ist es insbesondere mit Blick auf Social Media auch ein zweischneidiges Schwert. Auf der einen Seite führt Social Media zu unglaublich viel Druck. Es ist viel Arbeit und du musst permanent Content liefern, sonst wirst du in diesem Sport definitiv arm enden. Die Preisgelder der namhaften Wettkämpfe steigen zwar, aber das kommt letztlich nur dem Gewinner oder vielleicht noch den Top drei wirklich zugute. Der Grossteil unseres Business läuft heute über Social Media. Diese Art der Präsentation liegt aber nicht jedem. Ausserdem bietest du natürlich auch viel Angriffsfläche. Millionen von Menschen haben über Social Media direkten Zugang zu dir und können auf dich feuern. Du wirst nicht glauben, was ich da schon alles erlebt habe. Wir wissen alle, wie hart es zum Teil in den „sozialen" Medien abgeht. Auch damit muss man umgehen können und lernen, sich abzugrenzen. Auf der anderen Seite bietet es uns Bodybuildern auch die Möglichkeit, mit unserem Sport unseren Lebensunterhalt zu verdienen – und zwar egal wie, wann oder wo. Trotz all seiner Schattenseiten eröffnet Social-Media uns Möglichkeiten, die wir früher nie hatten. Und rein quantitativ überwiegen die positiven Erfahrungen und der Zuspruch der Fans deutlich die sogenannten Hater, die es auch immer geben wird.

Denkst du, dass auch speziell deine Klasse, also Classic Physique, einen Anteil an diesem „neuen" Erfolg des Bodybuildings hat?
Unbedingt. Meiner Meinung nach hat die Classic Physique Klasse insbesondere auch bei der jungen Generation Bodybuilding wieder populärer gemacht. Auch wenn wir sicherlich alle genauso hart trainieren und Diät halten, wie die „schweren Jungs", können sich mehr Leute mit Classic Physique identifizieren. Es scheint erreichbarer. Ausserdem hat der Erfolg und die Beliebtheit von Classic Physique meiner Meinung nach auch Auswirkungen auf die Open Class. Mittlerweile siehst du auch dort wieder schmalere Taillen und ausgewogenere Linien. Der Trend geht auch in den offenen Klassen wieder stärker hin zur Ästhetik. Das finde ich eine sehr gute Entwicklung.

EIN STARKES TEAM: MIKE SOMMERFELD UND SEINE FRAU SHANI

Du bist auch sehr viel unterwegs und hast viele Termine. Wie schaffst du es da, regelmässig zu trainieren und auf deine Ernährung zu schauen? Wie bringst du generell Bodybuilding, Beruf und Privatleben unter einen Hut?
Hier zeigt sich wieder die positive Seite von Social Media und die zunehmende Beliebtheit von Bodybuilding. Egal, ob ich Content produziere, Seminare halte oder Personal Trainings gebe. Fast alles findet im Gym statt. Da kann ich dann natürlich recht einfach mein eigenes Training integrieren. Ich muss nicht acht Stunden am Tag in irgendeinem Büro sitzen oder noch in der Fabrik schuften. Ausserdem arbeiten meine Frau und ich zusammen. Sie fotografiert und filmt sehr viel. Sie ist praktisch meine Content Creatorin. Das macht es natürlich einfacher, Beruf und Privatleben zu vereinen. Wir leben unsere Leidenschaft gemeinsam und sie kann so natürlich auch auf allen meinen Reisen mit dabei sein. Das funktioniert hervorragend. Ich habe das grosse Glück, dass meine Frau und ich grundlegend verschieden sind: Ich bin extrovertiert und immer „on fire". Du kannst mich in eine Gruppe von tausend Menschen stellen – und ich geniesse das. Meine Frau hingegen ist sehr viel ruhiger und introvertiert. Sie ist extrem empathisch und erdet mich immer wieder. Wir ergänzen uns da perfekt. Generell stehen meine Frau und auch meine Familie zu 100 Prozent hinter mir. Auch mein Vater ist bei den grossen Wettkämpfen, wann immer es geht, dabei.

Löst es bei dir auch Verunsicherung aus, wenn man dann zig verschiedene Meinungen und „Ratschläge" liest, wie beispielsweise „Wechsel den Coach" oder „Wechsel die Klasse"?
In der Vergangenheit hat es das tatsächlich. Ich habe in den letzten Jahren so viele Ratschläge und Meinungen mitgeteilt bekommen, dass ich sie gar nicht mehr zählen kann. Und natürlich denke ich dann darüber nach und habe mich bisweilen davon verunsichern lassen. Aber diese Reflexion führt eben auch dazu, dass ich für mich selbst mehr Klarheit bekomme und am Ende umso überzeugter von meinen Entscheidungen bin. Eben weil ich die Dinge aus den verschiedensten Perspektiven betrachte. Heute weiss ich ganz genau, dass ich für mich in den grundlegenden Fragen alles richtig mache.

Chris Bumstead hat seine aktive Karriere beendet, Wesley Vissers konnte bei den letzten Wettkämpfen nicht an seine vorherigen Leistungen anknüpfen. Mit Urs Kalecinski hast du immer noch sehr harte und erfolgreiche Konkurrenz, aber im Grunde ist das Fenster für den diesjährigen Mr. Olympia sperrangelweit offen für dich. Wie gehst du mit dieser Situation um?
Oh, ich liebe den Druck! Aber erst einmal ist Chris der zweite Grund, warum ich dankbar bin, letztes Jahr „nur" Zweiter bei Mr. Olympia geworden zu sein. Ich habe mir gewünscht, dass Chris seine Karriere als Sieger beendet – einfach, weil er es verdient hat. Er hat über so viele Jahre hinweg konstant immer wieder geliefert und er war es, der unsere Klasse so populär gemacht hat. Egal, wo ich auf dieser Welt bin, jeder kennt „CBum". Aber zurück zu deiner Frage: Ich habe in den letzten 20 Jahren viele Lektionen gelernt. Eine davon ist: „Je tiefer die Scheisse, desto dicker die Beine!" Mit anderen Worten: Wenn du in einer Situation bist, in der du aus deiner Komfortzone rauskommen musst, bedeutet das, dass du in jedem Fall etwas dazu lernst und dich weiterentwickeln wirst.

Du bist mittlerweile ein erfahrener Athlet. Welchen Rat würdest du denjenigen geben, die gerade mit Bodybuilding angefangen haben oder überlegen, dies zu tun? Und was würdest du jemandem raten, der als Coach erfolgreich werden möchte?
Ja, das knüpft an deine vorherige Frage an. In meinen Augen ist das Allerwichtigste, zu lernen, die harten Tage wertzuschätzen. Harte Tage fühlen sich in der Situation immer schlecht an, aber Probleme kreieren Lösungen und Lösungen bringen dich weiter. Ich sage immer wieder zu meiner Frau – und sie „hasst" mich dafür: Gib mir mehr Probleme! In welche Richtung fällst du, wenn dir jemand in deinen Allerwertesten tritt? Genau – nach vorne. Wenn man das verstanden hat, muss man sich nicht mehr fürchten.

Du würdest heute also alles noch einmal genau so machen?
Ja, unbedingt. Was wäre denn, wenn ich etwas anders gemacht hätte? Dann wäre ich heute vielleicht nicht dort, wo ich jetzt bin. Alle Erfahrungen, die ich gemacht habe – egal, ob positiv oder negativ –, helfen mir heute dabei, der Mensch zu sein, der ich sein muss, um mein grösstmögliches Ziel zu erreichen.

MIKE SOMMERFELD

Mike Sommerfeld ist deutscher Profiathlet in der Classic Physique Klasse, Trainer und Coach. Der gebürtige Heidelberger ist seit über 20 Jahren im Kraftsport aktiv und gewann im Frühjahr 2025 die Arnold Classic in Columbus, Ohio. Aktuell bereitet er sich auf den diesjährigen Mr. Olympia im Oktober in Las Vegas vor.

Foto: Mike Sommerfeld

WAS TRIGGERT **DICH?**

five

SEI DABEI!

UNTERNEHMER-TAG
12. SEPTEMBER | ILLNAU

FIVE FASZINIERT
21.–22. NOVEMBER | HÜFINGEN

NOCH KEINEN TRIGGER?
DANN WIRD'S ZEIT!

- Verspannungen? Adieu!
- Wohlbefinden? Auf ein neues Level!
- Beschwerden? Weg damit!

Spüre den Unterschied – mit five.
Der Weg zu mehr Beweglichkeit.

www.five-konzept.de

ALF 2025 in Barcelona

Gespräche, die die Fitness- und Gesundheitsbranche voranbringen

Vom 25. bis 27. Juni versammelte EuropeActive die Führungskräfte der Fitnessbranche sowie wichtige Partner zum 14. Active Leadership Forum (ALF) in Barcelona – drei Tage voller Gespräche, Erkundungen und Verbindungen in der gesamten europäischen Fitness- und Bewegungslandschaft.

Das ALF ist mittlerweile ein fester Bestandteil des EuropeActive-Kalenders und bringt Mitglieder des President's Council, Branchenexperten und geladene Gäste zusammen, um eine Bestandsaufnahme zu machen, wo wir stehen – und, was noch wichtiger ist, wohin wir uns entwickeln.

Bei der Eröffnung der Veranstaltung betonte Kai Troll, CEO von EuropeActive, den Wert von Vertrauen und langfristigen Beziehungen: „Die Stärke unserer Branche liegt in den Verbindungen, die wir aufbauen. Das ALF bietet weiterhin einen unschätzbaren Raum, um diese Beziehungen zu pflegen."

Dieses Jahr war auch das erste Forum unter der Leitung von Marcel Boots, dem neuen Präsidenten von EuropeActive und strategischen Berater bei Basic-Fit. Seine Botschaft an die Anwesenden war klar: Wenn wir unsere Wirkung steigern wollen, müssen Innovation und kollektive Ausrichtung Hand in Hand gehen.

Wo Europa steht?

Der Vortrag zum volkswirtschaftlichen Ausblick unter der Leitung von Ignacio de la Torre (Chefvolkswirt, Arcano Partners) bot einen scharfen Blick auf die wirtschaftliche Position Europas in einer sich verändernden globalen Landschaft.

Ignacio führte die Teilnehmer durch eine detaillierte Betrachtung der kurzfristigen Stabilität und des langfristigen strukturellen Potenzials – insbesondere im Vergleich zu den wachsenden Risiken in den USA, einschliesslich der politischen Unsicherheit, der Volatilität des Handels und der sich ausweitenden Haushaltslücken.

Marktfokus: Spaniens einzigartiges Modell

Einer der datenbasiertesten Vorträge kam von Patricia López Cuenca (2Playbook), die gemeinsam mit Steven Ward (GO fit) einen tiefen Einblick in den spanischen Fitness- und Sportmarkt gab.

Das spanische Modell ist einzigartig:

- 14 Prozent des Marktes entfallen auf öffentliche und konzessionierte Clubs, der höchste Anteil in Europa.
- Nur 1,2 Prozent der Clubs gehören zum Premium-Segment.
- Die zehn grössten Betreiber, darunter VivaGym, Basic-Fit und GO fit, vereinen 63 Prozent der 25 grössten Marktanteile.

Ward wies auf den Wert einer starken öffentlichen Unterstützung und einer gemeinsamen Infrastruktur hin und bezeichnete

Fotos: EuropeActive

Spanien als „einen Markt, der von Innovation geprägt ist – aber auch von effektiver Zusammenarbeit".

Kultur, Ernährung und KI: Die Perspektive von Lifesum

Chris Seth, Chief Business Officer bei Lifesum, bot eine erfrischend menschliche Sichtweise darauf, wie KI und Technologie bessere Gewohnheiten unterstützen können – angefangen bei der Ernährung.

„Für uns drehte sich alles um die Ernährung. Das ist die Grundlage des Wohlbefindens."

Er verfolgte die Entwicklung der Lebensmittelüberwachung von den ersten Kalorientabellen bis hin zu KI-gestützten Plattformen, die echte Verhaltensänderungen unterstützen. Was er damit sagen will? Gesunde Ernährung muss nicht klinisch oder isolierend sein – sie kann intuitiv sein, Spass machen und sozial eingebettet sein.

Clubtour: Strategie in der Praxis

Die Teilnehmer besuchten drei Fitnessclubs in Barcelona, um sich ein Bild von der Innovation in der Branche zu machen:

- **Eurofitness (Piscina Can Dragó):** ein überzeugendes Beispiel für öffentlich-private Zusammenarbeit in einem kommunalen Umfeld
- **Fitness Park (Rosselló):** kostengünstig, digital und auf Grösse ausgerichtet
- **David Lloyd Turó:** Premiumwellness, Integration des Gastgewerbes und herausragendes Mitgliedererlebnis

Führung als Praxis: IESE Business School

Die von Miquel Lladó geleitete Leadership-Sitzung an der IESE Business School war ein eindeutiger Höhepunkt. Teils als Fallstudie, teils als Reflexion, forderte sie die Teilnehmer auf, anders über Sichtbarkeit, Werte und Anpassungsfähigkeit zu denken.

Kundenbindung und Engagement: Die richtige Balance finden

Das Panel Customer Journey & Retention befasste sich mit der Frage, wie Betreiber die Mitgliederbindung in einem zunehmend digitalen Umfeld steuern.

Anders Gran (BRP Systems), Tino Tsolakis (EGYM) und Peter Croft (Sport Alliance) untersuchten das Spannungsfeld zwischen Automatisierung und Authentizität.

Tsolakis betonte: „Man kann ein vollständig digitales Modell skalieren, aber man muss genau darauf achten, wie und wann man sich engagiert."

Der Konsens war klar: Digitale Tools sind leistungsstark – aber die menschliche Verbindung macht immer noch den Unterschied.

FitTech und Zukunftsplanung

Technologiepartner und PC-Mitglieder erörterten während des FitTech-Mitgliedertreffens anstehende Projekte, Datenherausforderungen und gemeinsame Innovationsziele – von KI-gesteuerten Fitnessreisen bis zu stärker integrierten digitalen Ökosystemen.

Die abschliessende Strategiesitzung mit Kai Troll und Marcel Boots bekräftigte, was viele Teilnehmer schon die ganze Woche über gespürt hatten: Wenn wir als Branche führend sein wollen, müssen wir unsere Forderungen klar formulieren – und zwar laut genug, um gehört zu werden. ■

Save the date: ALF Amsterdam 2026
Zum Abschluss von Barcelona wurde bekannt gegeben, dass das ALF 2026 vom **17. bis 18. Juni 2026** in Amsterdam stattfinden wird.

Weitere Informationen unter: **www.europeactive.eu/alf**

VERANSTALTUNGEN

EVENTS

12.09. – 19.09.2025	SAFS Fitness & Party Festival Ierapetra, Griechenland
02.10. – 04.10.2025	HFA European Congress, Amsterdam, Niederlande
10.10. – 11.10.2025	Aufstiegskongress, Mannheim, Deutschland
17.06. – 18.06.2026	Active Leadership Forum, Amsterdam, Niederlande

Selbst- und Fremdbild im Fokus

Image-Studie 2025 der Fitnessbranche

Der DSSV und die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) haben Mitte Juli 2025 eine umfassende Image-Studie zur Fitnessbranche gestartet. Ziel ist es, sowohl das Fremdbild in der allgemeinen Bevölkerung als auch das Selbstbild von Betreiberinnen und Betreibern in Deutschland systematisch zu erfassen.

In einer breit angelegten Umfrage werden Betreibende von Fitness- und Gesundheitsanlagen dazu angehalten, ihre Sichtweise auf den Stellenwert der Branche und ihre persönliche Einschätzung des Themas Fitnesstraining einzubringen. Parallel dazu soll die Wahrnehmung der Fitnessbranche seitens Personen ohne eigene Studioerfahrung untersucht werden. Die Studie liefert wertvolle Erkenntnisse über das öffentliche Verständnis von Training, Gesundheit und Prävention und ermöglicht es, Diskrepanzen zwischen Aussendarstellung und Selbstverständnis klar zu identifizieren. Die Ergebnisse dienen als wichtige Grundlage für die Weiterentwicklung von Branchen- und Kommunikationsstrategien.

Mit den Erkenntnissen aus dieser Image-Studie bekommen Verbände, Studios und Politik neue Werkzeuge an die Hand, um das Image der Fitnessbranche gezielt zu verbessern und weiter zu etablieren.

www.dssv.de; www.dhfpg.de

Formel 1 setzt auf Technogym für Mitarbeiter-Wellbeing

Gesundheitsförderung im Spitzensport

Formel 1 investiert in die Gesundheit ihrer Mitarbeitenden und hat am Media & Technology Centre im britischen Kent ein neues, hochmodernes Fitnessstudio eröffnet – ausgestattet vom italienischen Premiumanbieter Technogym. Neben modernster Trainingsausstattung profitieren die Beschäftigten künftig vom ganzheitlichen Corporate-Wellness-Programm des Unternehmens.

Im Fokus steht dabei die physische und mentale Fitness des Teams, das oft unter hohem Druck und auf Reisen im Einsatz ist. Über die digitale Plattform Technogym Ecosystem haben Mitarbeitende Zugriff auf personalisierte Trainingspläne – auch mobil oder im Homeoffice.

Die Entscheidung für Technogym fiel aufgrund der hohen Qualität, der digitalen Integration und der langjährigen Erfahrung im Spitzensport. Technogym ist seit Jahren Partner internationaler Topteams und offizieller Ausrüster der letzten zehn Olympischen Spiele.

„Wir sind stolz, mit Formel 1 eine der ikonischsten Sportorganisationen zu unterstützen", so Technogym-Gründer Nerio Alessandri. Auch F1-CEO Stefano Domenicali betont die Bedeutung des Projekts: „Dieses Wellnesszentrum ist ein weiterer Schritt, unser Team in einem fordernden Umfeld bestmöglich zu unterstützen."

www.technogym.com

Fotos: Drazen – stock.adobe.com | Technogym Germany GmbH | A.I. Fitness GmbH

Sechs neue Standorte in Deutschland

all inclusive Fitness wächst weiter

all inclusive Fitness, eine der führenden Fitnessmarken im Premium-Value-Segment, setzt ihren ambitionierten Wachstumskurs konsequent fort. In den vergangenen Monaten hat sie sechs weitere Studios übernommen und diese vollständig in die Marke integriert. Mit inzwischen 140 Standorten in Deutschland rückt das selbstgesteckte Ziel von mehr als 150 Studios bis Ende 2025 in greifbare Nähe.

Mit inzwischen 470 000 Mitgliedern ist all inclusive Fitness die zweitgrösste Fitnessmarke im Premium-Value-Segment Deutschlands nach Studioanzahl. Bei der Integration der neuen Studios lag der Fokus nicht nur auf einem reibungslosen operativen Übergang, sondern insbesondere auf der Einbindung der bestehenden Teams vor Ort. Neue IT-Systeme, optimierte Abläufe und die Einführung des bewährten all inclusive Studio- und Betreuungskonzepts ermöglichen den Mitgliedern einen nahtlosen Übergang mit noch mehr Qualität und Service.

„Jede Übernahme ist mehr als ein weiterer Standort – sie ist eine Investition in unsere Mission, Fitness für alle zugänglich zu machen", so Stephan Schulan, CEO all inclusive Fitness. Mit den Zukäufen setzt all inclusive Fitness auf eine gezielte regionale Verdichtung in gut frequentierten Regionen. Für alle neuen und bestehenden Mitglieder bedeutet die Expansion vor allem: eine grössere Auswahl, mehr Flexibilität und mehr Service. Mit der Expansion unterstreicht all inclusive Fitness nicht nur seine Rolle als einer der innovativen Marktführer im Premium-Value-Bereich, sondern zeigt auch, wie erfolgreich strategisches Wachstum und konsequente Kundenorientierung zusammenwirken.

www.ai-fitness.de

Zwei Olympiasieger als Keynote Speaker

Aufstiegskongress 2025

Der Fachkongress am 10. und 11. Oktober 2025 im Mannheimer m:con Congress Center Rosengarten verspricht ein herausragendes Event für Fach- und Führungskräfte aus der Fitness- und Gesundheitsbranche zu werden. Mit dem Motto „Powerful – People. Business. Future." setzt der Kongress Massstäbe für persönliche Motivation, unternehmerische Exzellenz und zukunftsweisende Branchentrends.

Ein besonderes Highlight: Zwei Keynote Speaker, beide Olympiasieger, bringen ihre Erfolgsgeschichten direkt auf die Bühne.

- Oliver Zeidler, 2024 Goldmedaillensieger im Ruder-Einer in Paris und Sportler des Jahres, beleuchtet in „Empower yourself", wie Rückschläge zur Neuorientierung führen können.
- Aline Rotter Focken, erste deutsche Olympiasiegerin im Ringen (Tokio 2020), spricht in „Wille schlägt Talent" über mentale Stärke, Anpassungsfähigkeit und Erfolgsfaktoren in Hochleistungssituationen.

Ergänzt wird das Programm durch praxisnahe Fachvorträge zu Management, Training, Gesundheit, Ernährung, Coaching und BGM, präsentiert von renommierten Expertinnen und Experten aus Wissenschaft und Praxis. Eine Gesprächsrunde, Networking in der Lounge sowie ein Get Together mit Buffet und Party am Freitagabend bieten ideale Rahmenbedingungen für Austausch auf Augenhöhe.

Ein weiterer Pluspunkt: Teilnehmende können sich kostenfrei zum Experten-Symposium mit dem Thema „Orthopädische Sport-/Bewegungstherapie in der medizinischen Rehabilitation und Rehanachsorge" anmelden, das am Vorabend des Kongresses stattfindet.

www.aufstiegskongress.de

„Zukunft gemeinsam denken"

ACISO Sommer-Netzwerktreffen 2025

ACISO setzte mit seinen Sommer-Netzwerktreffen im Juli 2025 an sechs Standorten in Deutschland starke Impulse für die Fitnessbranche. Zukunftsthemen wie Longevity, Mitgliedergewinnung und eine Vision von 300 Prozent Wachstum standen im Fokus. Die Netzwerktreffen fanden unter dem Motto „Zukunft gemeinsam denken" statt. Betreiberinnen und Betreiber von Fitness- und Gesundheitsanlagen, Kooperationspartner der ACISO, Medien- und Verbandsvertreter sowie interessierte Branchenakteure diskutierten über Trends, Chancen und Herausforderungen.

Die Hauptreferenten Michael Heining (Chief Marketing Officer) und Michael Winter (Senior Consultant) führten gemeinsam mit regionalen Beratern durch ein abwechslungsreiches Programm. Dabei lag der Fokus auf konkreten Umsetzungen und individuellen Strategien für die Studios vor Ort. Ein besonderes Highlight war die lebhafte Diskussion rund um die ambitionierte Vision eines Wachstums um 300 Prozent, die auf den ACISO DAYS zu Jahresbeginn von KI-Experte Steffen Reckert formuliert wurde.

Die Treffen boten Raum für offenen Dialog, strategische Reflexion und individuelle Handlungsempfehlungen. Der persönliche Austausch über Personalgewinnung, rechtliche Fragen oder Digitalisierung in kollegialer und offener Atmosphäre begeisterte alle. „Die Sommer-Netzwerktour 2025 war mehr als nur eine Veranstaltungsreihe – sie war ein starkes Zeichen für Zusammenhalt, Weiterentwicklung und Innovationskraft in der Fitnessbranche", so Uwe Schoch (GF ACISO CONSULTING) und Harry Stoimenos (Consulting Manager). Weitere Events folgen im Oktober.

www.aciso.com

Fotos: DHfPG/BSA | ACISO CONSULTING GmbH

Erfolgreich Personal finden

JOBFITNESS.ch

Das NO.1 Fitness Stellenportal der Schweiz!

Die STOSS-Richtung

Warum Menschlichkeit entscheidend bleibt

Technologie darf nicht den Menschen ersetzen, sondern muss ihn stärken. Wer in der Fitnessbranche zukünftig erfolgreich sein will, muss auch digital agieren – dabei jedoch menschlich bleiben. Ein Appell für die Wahrung von Empathie in einer Zeit, in der der Fokus zunehmend auf Maschinen liegt.

Liebe Macherinnen und Macher der Fitnessbranche – die Zukunft klopft nicht mehr an. Sie steht mitten in unserem Studio. Während Algorithmen personalisierte Trainingspläne erstellen und KI-basierte Tools jeden Fortschritt sekundengenau erfassen, stellt sich auch eine unbequeme Frage: Wo bleibt der Mensch in all dem? Die einen blicken euphorisiert auf die technologisierte Zukunft, die anderen verspüren bei diesem Thema eine grosse Angst und Unsicherheit. Meine Meinung dazu: Technik kann messen und planen – doch nur Menschen können langfristig begeistern und echte, emotionale Verbindung schaffen. Wer morgen führend sein will, muss heute digital UND menschlich denken.

Digitalisierung? Ja, bitte! Aber nicht ohne Haltung

Ein Blick auf die aktuellen Zahlen zeigt: Die Digitalisierung erfasst die Fitnessbranche mit voller Wucht. Virtuelle Kurse, Online-Coachings, Wearables, KI-Analyse, vernetzte Studiobereiche oder SMART-Gyms – all das ist längst keine Zukunftsmusik mehr. Laut den ACSM-Fitnesstrends (Newsome et al., 2024) gehören „Wearable Technology" und „Fitness-Apps" zu den Top-Trends für das Jahr 2025. Gleichzeitig wächst bei unseren Kunden der Bedarf nach individueller Betreuung und mentaler Unterstützung. Der Mensch verlangt mehr als nur Daten – er will verstanden werden.

Gerade nach den prägenden Erfahrungen der Pandemie, in der viele den Wert persönlicher Begegnungen und sozialer Kontakte neu entdeckt haben, gewinnen Soft Skills, Empathie und echte Kommunikation wieder an Bedeutung. Die Technik liefert die Tools – aber der Mensch ist entscheidend.

Wer führt, muss entscheiden: Technik als Werkzeug oder Ersatz?

Meine strategische Stossrichtung ist klar: Technologie darf nicht den Menschen ersetzen – sie muss ihn unterstützen. Technologie wird den Menschen nicht ersetzen – sie wird ihn ergänzen. Ein digitalisiertes Studio mit seelenlosem Service verursacht geringere Kosten – wird aber auch niemandem in Erinnerung bleiben. Unternehmer müssen sich daher fragen: Dient die Innovation wirklich dem Kunden? Oder ist sie nur ein Gimmick? Geht es mir darum, dem Kunden eine bessere Leistung zu bieten? Oder möchte ich einfach nur Kosten und Arbeit einsparen? Eine intelligente Kombination aus Hightech und Hightouch ist ein möglicher Schlüssel zu einem nachhaltigen Unternehmenserfolg. Was am Ende den Unterschied ausmacht, ist nicht noch ein weiteres „fancy Tool", sondern das Bewusstsein: Kein Algorithmus kann etwas ersetzen,

Fotos: DHfPG/BSA | René Stoss

was eine motivierte Fachkraft mit echter Leidenschaft und offenem Herzen bewirkt.

Szenen aus dem Studioalltag: Wenn das Tablet nicht motiviert Stellen Sie sich vor: Ein Mitglied betritt Ihr Studio. Er scannt sich ein, wird vom System erkannt, sein Plan automatisch geladen. Getränke und Supplements zieht er aus dem Automaten und bezahlt bequem mit TWINT. Alles effizient, alles korrekt – aber auch kühl. Dann begegnet er Mila auf der Trainingsfläche. Sie lächelt, macht einen Witz, fragt nach der gerade stattgefundenen Abifeier seiner Kinder und dem Fortschritt beim Schultertraining. Der Kunde lacht, fühlt sich wertgeschätzt, ist motiviert – und bleibt. Diese Interaktionen machen den Unterschied. Sie kosten 30 Sekunden – und bringen einen treuen Stammkunden. Digitalisierung kann Prozesse erleichtern, aber echte und nachhaltige Kundenloyalität entsteht durch Beziehung. Mitarbeiterinnen wie Mila sind keine Kostenstelle – sie sind Ihr Wettbewerbsvorteil.

Qualifikation bleibt das Fundament – auch in der digitalisierten Welt

In einer Welt, in der Apps Trainingspläne schreiben und Sensoren jede Bewegung überwachen, entsteht leicht der Trugschluss, Fachpersonal werde überflüssig. Das Gegenteil ist der Fall! Gerade weil Technik vieles übernimmt, werden sowohl die fachliche als auch die menschliche und soziale Kompetenz noch wertvoller. Nur gut ausgebildete Trainerinnen und Trainer können Inhalte kritisch hinterfragen, Tools sinnvoll einordnen und eine individuelle, persönliche Betreuung bieten. Die Digitalisierung kann zwar Arbeit abnehmen – aber nicht das Denken und schon gar nicht das Fühlen. Fachwissen bleibt der Anker, Soft Skills sind der Treiber. Es braucht beides: Know-how, um auf Augenhöhe mit der Technik zu agieren, und Empathie, um echte Beziehungen zu gestalten. Die Qualifikation der Mitarbeitenden ist kein Kostenpunkt – sie ist Ihr Zukunftskapital.

Leadership in Zeiten der Mensch-Maschine-Symbiose

Was heisst das für Ihre Positionierung? Ganz einfach: Qualifizieren und schulen Sie Ihre Mitarbeitenden in Technik UND Kommunikation. Fördern Sie Fachkompetenz, digitales Know-how UND emotionale Intelligenz. Machen Sie Ihr Studio zum Ort, an dem Technologie reibungslos funktioniert, Innovationen Platz finden und gleichzeitig Menschlichkeit spürbar ist. Nutzen Sie den technologischen Fortschritt gerade eben nicht einfach nur, um Personalkosten einzusparen, sondern schaffen Sie den Raum dafür, dass Ihre Mitarbeiter den entscheidenden Unterschied im Beziehungsaufbau zu Ihren Mitgliedern machen.

Gezielt miteinander kombiniert sind Mensch und Technologie mehr als die Summe der einzelnen Teile. Setzen Sie dabei auch auf ein Führungsteam, das strategisch denkt, empathisch handelt und mutig entscheidet. Die Zukunft gehört denen, die über den Tellerrand hinausdenken – und dabei den Menschen nicht vergessen.

Technik inspiriert. Menschen begeistern.

Die digitale Transformation ist gleichzeitig ein Sprint und ein Marathon mit Hürden. Aber die wichtigste Etappe bleibt: die emotionale Bindung. Investieren Sie in Tools – aber vor allem in Teams. Fördern Sie Mitarbeitende, feiern Sie Menschlichkeit, leben Sie Führung. Dann wird aus Ihrem Studio nicht nur ein Ort der Technologie – sondern ein Zentrum der Zukunft, denn: Digitalisierung gewinnt Herzen nur mit Herz! ■

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

Newsome et al. (2024). 2025 ACSM Worldwide Fitness Trends: Future Directions of the Health and Fitness Industry. ACSM´s Health & Fitness Journal, 28 (6), 11-25.

Nicht jeder taugt zum Chef

SIND SIE EINE GEEIGNETE FÜHRUNGSKRAFT?

Sind Sie den Anforderungen moderner Führung gewachsen? Erfahren Sie, welche Hauptaufgaben und Kompetenzen erfolgreiche Führungskräfte mitbringen – und woran Sie erkennen, ob Ihr Fitnessclub auf dem richtigen Weg ist. Eine Reflexion mit praktischem Mehrwert.

Tagtäglich sehen sich Unternehmensleiter mit schwierigen Aufgaben und unterschiedlichen Tätigkeiten konfrontiert. Doch werden sie diesen Herausforderungen wirklich gerecht? Sind sie sich ihrer Verantwortung bewusst? Und sind sie überhaupt eine geeignete Führungskraft?

Um dies beurteilen zu können, muss zuerst klar sein, welche Hauptaufgaben als Leitungsperson zu erledigen sind. Als langjähriger und erfahrener Unternehmensberater sehe ich drei als besonders essenziell an:

- das Unternehmen gestalten
- das Unternehmen lenken
- das Unternehmen entwickeln

Sie als Führungskraft müssen diese Herausforderungen annehmen, anpacken und vor allem erfolgreich bewältigen. Obwohl bereits die Ausführung der Tagesgeschäfte und die Wahrnehmung von Management- und Führungstätigkeiten eine grosse Belastung darstellen, wird von einer verantwortlichen Person verlangt, dass sie sich periodisch bewusst macht, wohin sich die Unternehmung entwickeln soll.

Fotos: insta_photos, pixelrobot – stock.adobe.com | Edy Paul

Besonders der Kopf des Unternehmens, der den Betrieb sichern muss, sollte sich folgenden fundamentalen Fragen stellen:

- Welche Veränderungen bei den zentralen Fragen der Unternehmensführung sind voraussehbar?
- Wie verändern sich die Betriebsstrukturen und die Betriebsprozesse?
- Wie verändern sich im weiteren Sinne die Zwecke der Unternehmensführung?
- Wohin soll sich das künftige Unternehmen entwickeln?
- Was sind künftige Erfordernisse aus der Perspektive des Einzelnen? Was ist das Selbstverständnis der Führungskräfte?

Nicht jeder Mensch besitzt die nötigen Fähigkeiten zur Führung!

Gute Führungskräfte müssen das Talent und den Charakter dafür haben. Es braucht eine gegebene Einstellung und teils lernbare Schlüsselfähigkeiten. Man bezeichnet dies zusammenfassend als Kernkompetenzen von Führungskräften. Die fünf wichtigsten Kompetenzen werde ich nun erläutern:

1. WILLE ZUM LIFELONG LEARNING:

Führungskräfte besitzen die Motivation und Fähigkeit, lebenslang neues Fachwissen zu erwerben und zu verarbeiten, neue Arbeitstechniken anzuwenden und auch ihre Persönlichkeit stetig weiterzuentwickeln. Neugier, Spontaneität, Experimentierfreude, Geduld, Hartnäckigkeit und Disziplin sind dabei unverzichtbare charakterliche Eigenschaften.

2. KOOPERATIONSFÄHIGKEIT:

Manager pflegen Kontakte zu den unterschiedlichsten Menschen. Mit diesen Personen müssen Verhandlungen geführt und Ziele erreicht werden. Dabei ist es wichtig, bescheiden zu bleiben, Respekt zu wahren und nicht auf den eigenen Standpunkten zu beharren. Gemeinsam zum Ziel, sollte die Maxime lauten!

3. VORBILDFUNKTION:

Der Unternehmer muss bereit und fähig sein, zu lehren. Dies kann er nur, wenn er das nötige Fachwissen besitzt und kommunikativ ist. Er muss sich bewusst sein, dass untergebene Mitarbeiter sein Handeln kopieren – und dies verantworten können.

4. VERNETZTES DENKEN UND HANDELN:

Der Unternehmer muss fähig sein, Zusammenhänge zu sehen, Trends zu erkennen, Prioritäten zu setzen und Chancen sowie Risiken wahrzunehmen. Gut ist nicht, was Ihnen als Unternehmer nutzt, sondern der Unternehmung dient.

5. FLEXIBILITÄT:

Der Manager ist fähig, schnelle Veränderungen zu erkennen, sich in neuen Situationen zurechtzufinden und neue Herausforderungen anzunehmen. Agilität und Flexibilität sorgen dafür, dass kein Sand ins Getriebe der Unternehmung gerät.

Wie sieht der gut geführte Fitnessclub aus?

Sie wissen jetzt also, welche Anforderungen an Sie als Clubmanager gestellt werden. Wie aber erkennen Sie den Zustand Ihres Clubs? Falls Sie folgende Punkte erfüllen, sind Sie sicher auf dem richtigen Weg:

- ☐ Die Fähigkeiten der Mitarbeiter werden genutzt, Bildungslücken einzelner Mitarbeiter erkannt und durch Weiterbildung behoben.
- ☐ Ihr Club entwickelt sich ständig weiter, Kompetenzen sind nicht auf eine Person verteilt.
- ☐ Sie informieren sich laufend über neue Methoden, Theorien und Trainingsmöglichkeiten.
- ☐ Die Kommunikation zwischen Mitarbeiterebene und Führung funktioniert.
- ☐ Das Management erkennt die Wünsche, Bedürfnisse und Erwartungen der Kunden und bietet Leistungen an, die diese erfüllen.
- ☐ Die Formulierung eines klaren und langfristig ausgerichteten Zielsystems ist wesentlicher Bestandteil der Marketingkonzeption.
- ☐ Es werden Marktanalysen betrieben.
- ☐ Sie haben Ein- und Ausgaben durch ein gut durchdachtes Finanzmanagement im Griff.
- ☐ Es wird ein Profit erwirtschaftet.
- ☐ Sie kennen Ihre Stärken und Schwächen und ziehen Top-Berater zur Behebung der Schwächen zu Rate.

Wer Führung übernehmen möchte, benötigt viele Schlüsselkompetenzen – u. a. Kooperationsfähigkeit, Flexibilität und Empathie sowie Weitblick, Reflexion und die Bereitschaft zur gezielten Weiterentwicklung. Nun liegt es an Ihnen: Erfüllen Sie die Anforderungen, die moderne Führung an Sie stellt?

Selbstverständlich unterstütze ich Sie gern bei der Beantwortung dieser Frage.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen alles Gute und viel Erfolg
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

Mit „Entdeckerbrille“ durchs Leben

Bleiben Sie neugierig!

Erinnern Sie sich noch an Ihre ersten Tage als Trainer im Fitnesscenter? Als alles spannend war, Sie jeden Tag Neues entdeckten? Wie ist es heute? Hat die Routine die Neugier „verscheucht“ – oder bleiben Sie gierig nach Neuem (also neugierig)?

Alle Menschen haben eines gemeinsam: Sie sind unterschiedlich. Das betrifft auch das Wissen und Können. Und so befindet sich jeder Mensch auf einer individuellen Reise. Das trifft auch im Fitnessberuf zu. Alle Trainerinnen und Trainer befinden sich auf ihrer Fitnesslaufbahn an einem unterschiedlichen „Ort“. Fitness beinhaltet so viele verschiedene Themen, die immens gross sind. Kein Mensch kann da bei jedem Thema den völligen Durchblick haben. Folgender Satz mag für manche Ohren äusserst unsympathisch klingen: Unser Fach-Unwissen ist viel grösser als unser Fachwissen. Und diese Diskrepanz wächst ständig, denn das Wissen bei Fitnessthemen nimmt stets schneller zu als wir lernen können.

Trotz Erfahrung – „Anfängergeist“ behalten

Beachten Sie bitte die Skizze A. Der kleine Punkt symbolisiert Ihr Wissen und der (zu klein dargestellte) Kreis das gesamte Fitnessfachwissen, das in diversen Themen aufgeteilt ist.

Auch wer bereits lange in der Fitnessbranche tätig ist, wird niemals das gesamte Fitnesswissen in seiner Fülle verstehen können. Das ist gut so, denn so kann auch ein langjähriger Fitnessexperte ein Leben lang lernen und den „Anfängergeist“ behalten.

Ist das nicht schön? Ich finde ja! Lebenslanges Lernen ist eben nicht nur eine Floskel.

Doch wer allerdings glaubt, alles zu wissen, der kann nicht mehr dazulernen. Der Glaube, man habe in der Welt der Fitness ausgelernt, ist bestenfalls dumm. Schauen Sie sich bitte nochmals die beiliegende Skizze A an, um die Relationen zu sehen.

Oft weiss man nicht, dass man nicht weiss. Noch vor einigen Jahren kannte kaum eine Trainerin oder Trainer Faszientraining oder Myokine. Sich fürs ganze Leben als Schülerin oder Schüler zu sehen, ist ein erquickendes Lebenselixier, das einen frischen Blick auf das Leben ermöglicht. Wir sollten nicht so leben, als sei der heutige Tag der letzte, wir sollten ihn so leben, als sei er der erste.

TEACH ME, CHALLENGE ME, TEACH YOU

Die Gattung Homo sapiens hat eine wunderbare Eigenschaft. Unsere Spezies kann sehr gut voneinander lernen. Und dank der Technologie können uns auch andere Menschen etwas beibringen, die wir meist nie kennenlernen werden, weil sie oft weit weg leben (z. B. auf anderen Kontinenten) oder seit vielen (Tausenden) Jahren tot sind. Diesen üppigen Wissensschatz sollten wir punktuell heben. Dazu kann auch die Methode „Plus, Gleich und Minus“ beitragen. Im Folgenden stelle ich Ihnen die drei genannten Bereiche gern vor (siehe hierzu auch Skizze B):

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

Plus-Bereich: **TEACH ME**

Hier sind wir die Schüler und lernen von jemandem, der die entsprechende Materie viel tiefer versteht. Die Differenz zwischen uns und der Lehrkraft ist gross. Die Quelle des Wissens kann ein Mentor, ein Professor, ein Buch, ein Kurs oder eine Dokumentation sein. Sich mit Wissen „betanken", das neue Blickwinkel öffnet, Denkhorizonte weitet, Differenzierungen ermöglicht, ist als gedankliches Krafttraining hochkarätig. Es macht das Leben facettenreicher und mit dem gewonnen Wissen können wir auch Topjobs „anlächeln".

Gleich-Bereich: **CHALLENGE ME**

Hier konkurrieren wir, weil alle Teilnehmer ein ähnliches Level aufweisen. Die Wirtschaft und vor allem der Sport lebt von diesem Bereich. Auch hier können wir von anderen profitieren, denn die Konkurrenten (ob im Sport oder im Beruf) stellen uns vor Herausforderungen, die unsere anatomischen und gedanklichen Muskeln fordern und somit anschwellen lassen.

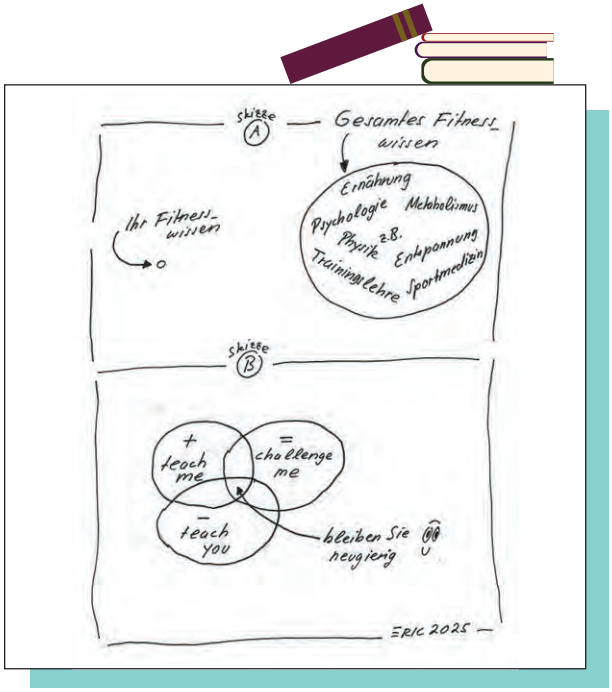
Minus-Bereich: **TEACH YOU**

Je mehr wir wissen (oder je älter wir werden), desto mehr geht es darum, dass wir Wissen und Können an andere weitergeben. Das können Kunden, Kinder und andere Mitmenschen sein. Und jeder aufrichtige Lehrer oder Trainer weiss, dass er von seinen Schülern oder Kunden immer auch lernen kann. Wir Menschen beeinflussen uns gegenseitig.

Ein spannendes und gelingendes Leben wechselt ständig zwischen den drei Bereichen ab. Es ist genauso wie im Training – Vielfalt schlägt Einfalt. Nochmal, weil es so wichtig ist: Wir können nicht alles wissen, was wir nicht wissen. Es ist deshalb smart, wenn wir jeden Morgen gleich die „Entdeckerbrille" aufsetzen.

Tipp: In „tückischen Gewässern segeln"

Vor über 20 Jahren sagte mir der damalige SAFS-Ausbildungsleiter Robert Winzenried: „Ist der Schüler bereit, ist der Lehrer nicht mehr weit." Der Lehrer kann ein Buch, ein Kurs, ein Film aber auch ein Kind sein. Er äusserte diesen Gedanken eher beiläufig, doch er erklärte damit etwas Tiefgründiges: Es liegt an uns, was und wie intensiv wir lernen wollen. Als ich vor Jahren an einem Tai-Chi-Kurs teilnahm, erlebte ich eine neue und faszinierende Welt. Die Lehrerin war eine Ikone und proppenvoll mit Wissen. Als ich ihr sagte, dass ich Anfänger sei, entgegnete sie sanft und lächelnd: „Bleiben Sie es." Ich empfand den Satz wertvoll und wohltuend.



Deshalb: Gehen Sie auch dorthin, wo Sie scheitern (und somit viel lernen) können. Ein spannendes Leben wird auch in „tückischen Gewässern segeln" wollen. Sowas beREICHert. Denn das, woran ein Mensch arbeitet, arbeitet zugleich auch an ihm. Letztlich sind wir das, was wir immer wieder tun. Wir Menschen entwickeln uns immer! Die Frage ist nur: wohin?

Klare Ansagen – freundlich formuliert, ohne Groll

Einspruch! Von manchen Firmen oder Chefs kann man ja gar nichts lernen! Abgelehnt. Ich habe branchenübergreifend einige Chefs erlebt, von denen ich vor allem eines lernte: Wie man es NICHT machen sollte. Ist das nicht schon sehr viel? Ich behaupte: Ja, das ist es.

Bei einem meiner Chefs ging ich am letzten Arbeitstag in sein Büro, sagte ihm: „Vielen Dank für deine Inkompetenz in so vielen Dingen. Es hat mich viel gelehrt." Ich sagte es ihm freundlich, ohne Groll. Ein Credo von mir: Kein noch so unsympathischer oder inkompetenter Mensch ist mir so wichtig, dass ich deswegen „Kampfhormone" produzieren muss. Glauben Sie mir: Seither ist mein Leben viel angenehmer geworden.

Fazit

Bleiben Sie neugierig. Seien Sie gierig nach Neuem. Es gibt so viel Wissen, das es in der (Fitness-)Welt zu entdecken gibt. Ist das nicht eine wunderbare Welt? ■

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

pierzuercher@gmail.com

TEIL 2

Haut – was sie leistet, was sie belastet

Unsere Haut ist ein Alleskönner und hat grosse Fähigkeiten. Doch kaum ein Körperteil steht derart im Fokus einer kritischen Diskussion. Nach dem ersten Teil in der letzten Ausgabe der FITNESS TRIBUNE räumen wir mit weiteren Mythen auf.

Unsere Haut ist ein Körperteil mit erstaunlichen Fähigkeiten: Sie kann Medikamente aufnehmen, verteilen und steht als Sinnesorgan mit anderen Organen in unserem Körper direkt in Verbindung. Impulse werden weitergeleitet. Sie ist auch so konstruiert, dass aufgetragene Stoffe wie Salben, Öle und Medikamente aufgenommen und weitertransportiert werden können. Zudem bringen wir unseren Körper durch sichtbares Schwitzen über die Haut – beim Sport, beim Training oder beim Saunagang – zum Ausscheiden von Schadstoffen.

Unsere Haut kommuniziert zudem mit uns: Sie verfärbt sich rot, wenn man sich zum Beispiel stösst und blau, wenn das stärker erfolgt. Sie juckt und schmerzt, wenn es zu Entzündungen kommt. Das sind alles Zeichen, die uns etwas signalisieren. Ausserdem: In den Sommermonaten wird die Haut dicker, indem die oberste Schicht eine sogenannte Lichtschwiele ausbildet. Gleichzeitig wird die Haut dunkler pigmentiert – beides dient dem körpereigenen Sonnenschutz.

Die Haut zeigt sich auch sensibel: Beim Frieren wird sie zur Gänsehaut. Und ja, sie wird auch faltig! Letzteres ist jedoch keine Spontanreaktion, sondern hat tiefere Gründe.

Angst – wer profitiert davon?

Falten im Gesicht werden beim Mann eher unkritisch gesehen. Bei Frauen entstehen häufiger Sorgenfalten. Hautalterung ist eigentlich etwas Normales, aber Falten stören hier die Optik und das eigene Wohlbefinden.

Uns wurde in den vergangenen Jahren sehr viel Angst in die sonnigen Sommermonate „mitgegeben". Die eigentlich so wohltuenden Sonnenstrahlen stehen in den Medien seit Jahren im Zentrum einer „spannenden" Diskussion. Angst zu verbreiten, ist zwar selten etwas Gutes, aber etwas Lukratives.

Profiteure sind vor allem die Pharmaindustrie und Mediziner. Dermatologen reagieren schnell mit Hautscans, entnehmen

Fotos: Creative Clicks – stock.adobe.com | Detlef H. Hubbert

Hautproben und veranlassen Nachuntersuchungen. Zu all dem kommen noch die stetigen Warnungen in fast allen Medien: Gefahr Hautkrebs!

Können wir die Ängste mildern? Gibt es eigene Massnahmen? JA!

ABCD-Regel und Test mit Risiko

Durch regelmässige Selbstuntersuchungen der Haut können verdächtige Hautveränderungen frühzeitig von uns selbst erkannt werden. Fachleute empfehlen, alle drei bis vier Monate die Pigmentmale am ganzen Körper mit Hilfe der ABCD-Regel zu untersuchen (HautZentrum Zürich AG, 2023).

Asymmetrie:
Ein harmloses Pigmentmal hat eine regelmässige, symmetrische Form – verdächtig sind asymmetrische oder ungleichmässige Strukturen.

Begrenzung:
Harmlos sind klar begrenzte Male – auffällig sind unregelmässige, ausgefranste oder unscharfe Ränder.

Color (Farbe):
Eine gleichmässige Färbung ist unauffällig – verdächtig sind verschiedene Farbtöne oder eine fleckige Struktur.

Dynamik:
Veränderungen in Grösse, Farbe, Dicke oder Form können Hinweise auf eine bösartige Entwicklung sein.

Im Internet finden wir genügend Abbildungen von solchen Fehlbildungen der Haut. Hier wollen wir das nicht mit Beispielbildern übertreiben.

Für die eigene, grundsätzliche Risikoeinschätzung helfen folgende Merkmale zur Orientierung:

- rotblonde Haare,
- Melanome in der Familie bekannt,
- Sonnenbrände in der Kindheit,
- immer nur gerötete Haut,
- keine Bräunung in der Sonne,
- mehr als 50 Muttermale (Obacht!).

Nicht Angst, sondern zusätzliches Wissen ist gefragt! Manchmal ist die Sonneneinstrahlung nur der Auslöser und nicht der Grund. Es ist gut zu wissen, dass zum Beispiel auch Gartenarbeit seine Tücken hat. Die Sonne kann Allergien in Zusammenhang mit so alltäglichen Gewürzen wie Dill, Petersilie oder Sellerie auslösen (Monning, 2023). Gleiches gilt überraschenderweise auch für Orangeschalen und frische Feigen. Und sicher ist auch, dass Rauchen problematische Auswirkungen auf die Haut hat.

Sind Tätowierungen ein Risiko?

Wie sind wir überhaupt zu Tätowierungen gekommen? Ein Blick in die frühe Geschichte: Der älteste bekannte tätowierte Mensch ist „Ötzi". In einigen Kulturen hatten Tätowierungen eine tiefe symbolische Bedeutung. Sie galten als Zeichen von Status, Tapferkeit mit spiritueller Bedeutung. Bei der heutigen Popularität sind sie häufig Ausdruck einer persönlichen Identität und Kreativität. Die Entwicklung von sichereren Tätowiermethoden und die zunehmende Akzeptanz in der Gesellschaft haben ebenfalls zur Popularität beigetragen.

Doch auch bei Tätowierungen stellt sich die Frage, ob sie gesund sind. Unsere Haut kann sich schlecht äussern oder beklagen. Es gibt kaum bekannte Untersuchungen oder statistisch erfasste Reaktionen unserer Haut oder anderer Organe.

Als Verfasser dieser Kolumne muss ich Bedenken äussern, weil es Gefahrenpotenziale gibt: Tattoos an Handgelenken, Fussgelenken oder sogar an den Schläfen kommen immer mehr in Mode – an Stellen, wo nur dünne Hautschichten über direkt darunterliegenden Blutbahnen liegen! Nur – es gibt kaum Warnungen.

An dieser Stelle aber ein wichtiger Hinweis: Mit einem frischen Tattoo geht man nicht in die Sauna, da es Wunden sind. In jedem Fall bis zu zwei Wochen nach einer neuen Verzierung mit dem Saunagang warten.

Fassen wir beide Kolumnen zusammen

Was klar wurde: Unsere Haut verfügt über natürliche, eigene Abwehrmechanismen – durch Pigmentierung, die Bildung von Lichtschwiele und den Säureschutzmantel. Tätowierungen können eventuell problematisch sein. Die Faltenbildung führt hingegen zu einer natürlichen Veränderung der Haut und ist unproblematisch. In vielen Fällen entsteht sie durch zu wenig Feuchtigkeit in und unter der Haut. Hier kann regelmässiges Saunieren auf natürliche Weise helfen. Leider verbreiten Medien noch zu häufig Angst, anstatt Hilfestellung zu geben.

Grundsätzlich gilt

In dieser Kolumne soll Wissen vermittelt werden, was nicht immer so populär ist. Vor allem nicht so spektakulär wie Warnungen oder drohende Gefahren. Die Kolumne möchte eher Positives vermitteln – und Hilfestellung für das eigene Verhalten geben. ■

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

Literaturliste

HautZentrum Zürich AG. (2023). Was hat die ABCD-Regel mit schwarzem Hautkrebs zu tun? Verfügbar unter https://www.hautzentrum-zuerich.ch/de/hautzentrum/aktuelles/284-was-hat-die-abcd-regel-mit-schwarzem-hautkrebs-zu-tun

Monning, E. (2023). Phototoxische Pflanzen: Diese Pflanzen solltest du nicht anfassen. Mein schöner Garten. Verfügbar unter https://www.mein-schoener-garten.de/natur-tiere/natur/phototoxische-pflanzen-vorsicht-nicht-anfassen-34506

Fachkräftesicherung in Fitnessstudios

Employer Branding für nachhaltigen Unternehmenserfolg

Text: Yvonne Albers

Auch die Fitnessbranche steht in einem sich verschärfenden Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeitende. Der zunehmende Fachkräftemangel betrifft inzwischen auch nahezu alle Bereiche gesundheitsorientierter Bewegungsanbieter. Gleichzeitig verändern sich die Erwartungen potenzieller Bewerberinnen und Bewerber spürbar: Neben einem sicheren Arbeitsplatz gewinnen Entwicklungsperspektiven, Sinnhaftigkeit und eine gelebte Unternehmenskultur mehr und mehr an Bedeutung.

Wie gewinnen und halten Fitnesscenter qualifizierte Mitarbeitende in Zeiten des sich ausdehnenden Fachkräftemangels? Eine starke Arbeitgebermarke, gezielte Talententwicklung und eine glaubwürdig gelebte Unternehmenskultur nehmen zusammen mit authentischer Unternehmenskommunikation eine zentrale Rolle ein.

Arbeitgeberattraktivität als strategische Aufgabe

Die systematische Entwicklung einer Arbeitgebermarke kann die Arbeitgeberattraktivität nachhaltig steigern und Wettbewerbsvorteile auf dem Arbeitsmarkt generieren (Heide, Schröder, Wittemann & Don, 2024). Dabei umfasst das sogenannte Employer Branding weit mehr als einfache

Foto: bnenin – stock.adobe.com

Marketingmassnahmen. Vielmehr geht es darum, ein authentisches sowie glaubwürdiges Bild des Unternehmens als attraktiver Arbeitgeber zu vermitteln, das intern gelebt und extern kommuniziert wird. Für Betreiber und Entscheider von Fitness- und Gesundheitscentern bedeutet das, Werte wie Mitarbeiterorientierung, Teamgeist und Verantwortungsübernahme nicht nur zu betonen, sondern im Arbeitsalltag konsequent umzusetzen. Dies erfordert strukturelle Klarheit in Rollen, Entwicklungspfaden und Feedbackprozessen – aber auch emotionale Intelligenz in der Führung. Gerade in einem personenzentrierten Dienstleistungsumfeld wie der Fitness- und Gesundheitsbranche prägt das Verhalten der Mitarbeitenden die Qualität der Kundenbeziehung wesentlich.

Nachhaltige Personalarbeit lohnt sich

Talententwicklung und individuelle Förderung rücken zunehmend ins Zentrum erfolgreicher Personalstrategien. Auch die Fitness- und Gesundheitsbranche hat dies erkannt: Im Jahr 2024 haben 97,2 Prozent der Schweizer Fitnesscenter ihre Mitarbeitenden weitergebildet (swiss active, 2025). Besonders Berufseinsteigende suchen nach transparenten Karrierepfaden und nachvollziehbaren Weiterbildungsoptionen. Unternehmen, die diese aktiv anbieten, erhöhen nicht nur ihre Attraktivität, sondern auch die langfristige Mitarbeiterbindung. Gleichzeitig fördern sie die interne Innovationskraft und leisten einen Beitrag für einen nachhaltigen Unternehmenserfolg. Die Etablierung eines professionellen Entwicklungsmanagements – etwa durch individuelle Karriereplanung und strukturierte Mentoringprogramme – gilt als wirkungsvoller Hebel im Wettbewerb um Talente. Hier zeigt sich, wie Personalentwicklung zur strategischen Säule der Unternehmensführung werden kann.

Im folgenden Interview erläutert Marcel Haasters, Leiter des Talentmanagements bei der Kieser Training AG, wie aufbauend auf diesen Entwicklungen eine starke Arbeitgebermarke entsteht und welche Massnahmen nach seinen Erfahrungen wirkungsvoll sind, um sowohl das Recruiting als auch die Mitarbeiterbindung nachhaltig zu verbessern.

Literaturliste

Heide, M. P., Schröder, S., Wittemann, N., & Don, P. (2024). Employer Branding – Employer Attractiveness as a New Mindset in the Healthcare Sector. Management Dynamics in the Knowledge Economy, 12(1), 70–85.

swiss active (Hrsg.). (2025). Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2025. Zürich: Hrsg.

Anzeige

echino

ENTWICKELT FÜR IHR FITNESSCENTER

VON ÜBER 200 SCHWEIZER UNTERNEHMEN ÜBERNOMMEN

SWISS MADE

EINSPARUNGEN

70% in der Verwaltung

50% im Marketing

40% in der Buchhaltung

Access
Individuelle Anpassung und Verwaltung von Zugangszonen

Subscription
Abonnementverwaltung und digitalisierter Vertrag mit E-Signatur

Point of sale
Artikel kategorisieren und verkaufen
Lagerverwaltung an mehreren Standorten

Booking
Planung von Terminen und Lektionen
Online-Buchung oder vor Ort

Marketing
Gezielte Marketingkampagnen
Automatische Push-Benachrichtigungen

Online
Online-Verkauf von Abonnements und Mitgliederbereich

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

Talentmanagement für den Unternehmenserfolg

Menschen zu unterstützen, ist eine Win-win-Situation

Ein hoch qualifiziertes und motiviertes Team, systematische Weiterentwicklung von Mitarbeitern und eine nachhaltige Personalbindung stehen bei der Kieser Training AG hoch im Kurs. Marcel Haasters, Talentmanager und seit 25 Jahren Mitarbeiter bei Kieser, spricht im Interview über zentrale Erfolgsfaktoren im Recruiting und geht auf die Bedeutung einer starken Arbeitgebermarke im Wettbewerb um die besten Mitarbeiter ein.

Marcel Haasters
Marcel Haasters arbeitet seit mittlerweile 25 Jahren bei der Kieser Training AG. Der Sportwissenschaftler begeistert sich für einen gesunden Lebensstil und eine altersübergreifende Leistungsfähigkeit. In seiner Karriere durfte er national und international die verschiedensten Arbeitsbereiche kennenlernen. Heute ist er verantwortlich für das Talentmanagement bei Kieser Training.

FITNESS TRIBUNE: Marcel, du bist der Leiter des Talentmanagements bei der Kieser Training AG in Zürich. Was macht für dich die Fitnessbranche zum Arbeitsumfeld deiner Wahl?

Marcel Haasters: Die Branche bietet vielfältige Karrierewege. Bei Kieser durfte ich das selbst erfahren. Ich bin in einem sehr dynamischen Arbeitsfeld tätig. Bei Kieser heisst das, das Produkt weiterzuentwickeln, sich damit auseinanderzusetzen, ständig dazuzulernen und dies weiterzugeben. Nicht zuletzt ermöglicht mir die Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Menschen, Netzwerke zu pflegen und soziale Kontakte zu knüpfen – Kontakte, die meinen Arbeitsalltag wiederum bereichern.

Wir arbeiten in einem Bereich, der sehr stark von persönlicher Interaktion mit den Mitgliedern geprägt ist. Welche Bedeutung hat für dich der Erfolgsfaktor „Mitarbeiter“?

Gut ausgebildete und motivierte Arbeitskräfte sind meines Erachtens entscheidend für die Kundenbindung. Kenntnisse, Fähigkeiten und ihre Haltung beeinflussen direkt die Qualität unserer Dienstleistung. Ich halte es für wichtig, dass die tägliche Arbeit mit unseren Mitgliedern auch als eine Chance zur persönlichen Entwicklung verstanden wird.

Die Mitarbeitenden in den Studios sind ausserdem diejenigen, die den permanenten und direkten Kontakt zu den Kunden haben. Sie können Feedback geben und aufzeigen, was für sie funktioniert und wo es Nach-

Foto: Kieser Training AG

holbedarf gibt. Bei Kieser nennen wir das die „Ideenbörse". Diese hilft uns, unsere Arbeit zu überprüfen, zu hinterfragen – und uns stetig weiterzuentwickeln.

Zusammengefasst lässt sich sagen, dass die Mitarbeitenden nicht nur eine operative Rolle spielen, sondern auch massgeblich zur Kundenzufriedenheit und zum langfristigen Unternehmenserfolg beitragen.

Gleichzeitig macht sich auch bei vielen Studios der Fachkräftemangel bemerkbar. Wo siehst du die grössten Herausforderungen im Recruiting qualifizierter und motivierter Mitarbeiter?
Als Arbeitgeber ist es für uns unabdingbar, Interessierten zu vermitteln, wie sinnstiftend unser Tun ist – und dass wir es als langfristigen Auftrag betrachten, Menschen zu unterstützen.

Bei Kieser bekommen die Mitarbeiter eine qualitativ hochwertige Ausbildung sowie regelmässige Fortbildungen. Das überzeugt viele unserer Bewerber. Die Aussicht auf persönliche Weiterentwicklung ist ein wichtiger Baustein, um die besten Fachkräfte für uns zu gewinnen und zu halten.

Nicht zuletzt ist auch die Unternehmenskultur ein massgeblicher Faktor. Meiner Meinung nach ist es essenziell, dass neue Mitarbeitende nicht nur qualifiziert sind, sondern auch menschlich gut ins Team passen.

Was kann deiner Meinung nach die Branche insgesamt tun, um stärker als attraktives Arbeitsumfeld wahrgenommen zu werden?
Vielen Mitarbeitern ist wichtig, dass sie etwas Sinnvolles tun. Sie wünschen sich Entwicklungsperspektiven, die gemeinsam mit ihnen erarbeitet werden. Wenn wir ihre Anliegen ernst nehmen, Verantwortung ehrlich übertragen, eine vernünftige Fehlerkultur leben und im Dialog mit unseren Mitarbeitenden bleiben, schaffen wir die besten Voraussetzungen für ein attraktives Umfeld und nachhaltige Arbeitsbeziehungen.

Meine Vorgesetzten bei Kieser haben es gut verstanden, mich zu fördern, einzubinden und mir zu vermitteln, dass ich meine Chancen nutzen kann. Dies habe ich immer im Hinterkopf und möchte es genauso weitergeben.

Aus Sicht eines einzelnen Betreibers: Welche Rolle spielt eine klar definierte Arbeitgebermarke im Wettbewerb um Talente?
Meines Erachtens ist insbesondere die positive Besetzung der Arbeitgebermarke ausschlaggebend dafür, dass Talente sich angesprochen fühlen. Interessierte möchten sich mit den Werten und der Unternehmenskultur identifizieren können. Je besser es uns gelingt, dies nach aussen zu vermitteln, desto stärker ist die Resonanz. Beim letztjährigen Aufstiegskongress der DHfPG in Mannheim wurde uns genau das von Kongressbesucherinnen und -besuchern widergespiegelt: wofür wir stehen, was uns wichtig ist, was wir leisten.

Was ist wichtig zu beachten, wenn man eine solche Marke glaubwürdig aufbauen und gleichzeitig intern mit Leben füllen will? Gibt es typische Fehler, die du beobachtest?
Was für mich immer gilt: Nicht reden, sondern liefern! Eine erfolgreiche Arbeitgebermarke muss authentisch sein. Wir täten nicht gut daran, uns nach aussen hin als „Partyoase" darzustellen. Das führt spätestens nach der Onboarding-Phase zu Enttäuschungen. Werte und Versprechen müssen sichtbar sein und tatsächlich im Unternehmen gelebt werden. Gleichzeitig müssen Bewerberinnen und Bewerber heute viel persönlicher und individueller angesprochen werden. Wir merken, welchen Unterschied es macht, wenn man echtes Interesse zeigt, individuelle Chancen und Möglichkeiten benennt und diese an die Lebenssituation anpasst.

Wie können Studios eine Unternehmenskultur gestalten, die nicht nur im Recruiting überzeugt, sondern auch zur langfristigen Mitarbeiterbindung beiträgt?
Unternehmen müssen zeigen, dass sie es ernst meinen und sich so geben, wie sie sind. Nur dann schaffen sie es, dass man ihnen als Arbeitgebermarke Vertrauen schenkt. Alles rund um Teamgeist, Wertschätzung und Anerkennung sowie Feedback muss tagtäglich gelebt werden. Unternehmen sollten ihren Beschäftigten zuhören, deren Anliegen ernst nehmen und ihre Versprechen einhalten.

Wie wichtig ist es aus deiner Sicht, Karrierepfade transparent aufzuzeigen – gerade für Berufseinsteigerinnen und Berufseinsteiger?
Die Frage nach Entwicklungsmöglichkeiten ist bei uns in so gut wie jedem Bewerbungsgespräch bereits ein Thema. Verständlicherweise. Die transparente Darstellung von Karrierepfaden bietet eine klare Orientierung: Sie zeigt, welche Möglichkeiten überhaupt bestehen und welche Schritte notwendig sind, um bestimmte Positionen zu erreichen. Das können vertikale Entwicklungen hin zu Führungspositionen sein – oder auch horizontale Entwicklungen in spezifischen Fachgebieten.

Was würdest du Centerbetreibern raten, die ihre Arbeitgebermarke weiterentwickeln wollen, aber nicht wissen, wo sie anfangen sollen?
Finde heraus, wie du als Arbeitgeber wahrgenommen wirst. Sammle Feedback von Mitarbeitenden und erkundige dich, wie sowohl dein Studio als auch die handelnden Personen intern und extern wirken. Warum sind Mitarbeiter zu dir gekommen und warum verlassen sie dich? Prüfe auch, welche Werte du in deinem Unternehmen vermitteln möchtest und welche du im Alltag tatsächlich lebst. Eine starke, positive Kultur zieht die richtigen Mitarbeitenden an und fördert ihre Loyalität. ■

Berufliche Vorsorge in der Fitnessbranche

Sicher versichert in die Selbstständigkeit

Text: Yvonne Albers

Die Fitness- und Gesundheitsbranche wächst seit Jahren kontinuierlich – sowohl im Hinblick auf das Angebot als auch auf die Zahl selbstständiger Akteure. Besonders Personal Trainer nehmen dabei eine Schlüsselrolle ein, da sie individuelle Betreuung und Gesundheitsförderung auf einem hochprofessionellen Niveau anbieten. Gleichzeitig steht gerade diese Berufsgruppe oft vor Herausforderungen, wenn es um ihre eigene soziale und finanzielle Absicherung geht.

Foto: bnenin – stock.adobe.com

Laut den „Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2025" stieg der Anteil der Fitnesscenter, die Personal Training in ihr Angebotsportfolio integriert haben, von 35,3 Prozent im Jahr 2021 auf beachtliche 62,6 Prozent im Jahr 2024. Personal Trainer nehmen damit eine Schlüsselrolle in der Schweizer Fitness- und Gesundheitsbranche ein. Viele von ihnen arbeiten auf selbstständiger Basis.

Strukturelle Herausforderungen für Selbstständige

Selbstständige im Fitnessbereich, insbesondere Personal Trainer, unterliegen in vielen Fällen nicht der obligatorischen beruflichen Vorsorgepflicht, wie sie für Angestellte besteht (KMU-Portal, 2024). Das Schweizer Vorsorgesystem basiert auf dem Drei-Säulen-Prinzip, wobei die zweite Säule – die berufliche Vorsorge – nur dann greift, wenn ein Anstellungsverhältnis vorliegt oder eine kollektive Lösung über einen Verband ermöglicht wird (Bundesamt für Sozialversicherungen [BSV], 2023).

Wer keine Mitarbeitenden beschäftigt, fällt somit oft aus dem System. Die Folge ist eine unzureichende Absicherung im Fall von Erwerbsunfähigkeit oder Tod sowie ein deutlich erschwerter Vermögensaufbau für das Alter. Die Situation verschärft sich durch das Fehlen gesetzlicher Verpflichtungen zur Krankentaggeld- oder Unfallversicherung, was zu existenziellen Risiken führen kann (Amati, 2025).

Im Spannungsfeld zwischen Prävention und Risiko

Während Personal Trainer ihre Klienten auf dem Weg zu mehr Gesundheit, Mobilität und Lebensqualität begleiten, bleibt ihre eigene ökonomische Stabilität langfristig häufig unsicher. Die Erkenntnis, dass körperliche Fitness allein nicht genügt, sondern auch finanzielle Prävention essenziell ist, setzt sich nur langsam durch. Dabei bieten moderne Versicherungskonzepte durchaus praktikable Lösungen, die passgenau auf die Bedürfnisse dieser Berufsgruppe zugeschnitten sind.

Lösungsansätze über Kollektivlösungen

Innovative Versicherungslösungen und Kooperationen mit Branchenverbänden bieten attraktive Möglichkeiten für Selbstständige. Durch sogenannte Kollektivanschlüsse oder branchenspezifische Rahmenverträge erhalten auch Einzelunternehmer Zugang zu einer strukturierten beruflichen Vorsorge. Solche Modelle tragen zur Absicherung bei und fördern auch die Professionalisierung und Attraktivität des Berufsbildes. Gerade in einem Sektor, der stark auf Gesundheit und Prävention ausgerichtet ist, erscheint es nur folgerichtig, dieses Prinzip auch auf die wirtschaftliche Seite zu übertragen.

Wie eine solche Lösung konkret aussieht und was bei der Wahl der richtigen Versicherungslösung beachtet werden sollte, erläutern zwei erfahrene Experten aus dem Bereich Vorsorge und Vermögensplanung der AXA im folgenden Interview.

Literaturliste

Amati, S. (2025). Vorsorge für Selbstständige: Was braucht es wirklich? Verfügbar unter https://www.axa.ch/de/unternehmenskunden/blog/gruendung-und-innovation/selbstaendigkeit-sicherheit-vorsorge.html

Bundesamt für Sozialversicherungen [BSV]. (2023). Sozialversicherungen für Selbstständigerwerbende. Verfügbar unter https://www.bsv.admin.ch/bsv/de/home/informationen-fuer/selbststaendige/sozialversicherungen-selbststaendige.html

KMU-Portal. (2024). Altersvorsorge bei Selbstständigen: Was man wissen sollte. Verfügbar unter https://www.kmu.admin.ch/kmu/de/home/aktuell/monatsthema/2024/altersvorsorge-bei-selbststaendigen-was-man-wissen-sollte.html

swiss active (Hrsg.). (2025). Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2025. Zürich: Hrsg.

Berufliche Vorsorge für Personal Trainer

Die finanzielle Prävention kommt oft zu kurz

Sowohl die berufliche als auch die private Vorsorge sind wichtige Pfeiler im Schweizer Vorsorgesystem. Im Interview mit der FITNESS TRIBUNE sprechen die beiden Versicherungsexperten Murat Keklikci und Nico Klunzinger über spezielle Lösungen für selbstständige Personal Trainer und die Wahl der richtigen Pensionskasse.

FITNESS TRIBUNE: Murat, du bist Generalagent der AXA und seit vielen Jahren im Versicherungs-Business unterwegs, ebenso wie du, Nico. Wo genau liegen eure Schwerpunkte?
Murat Keklikci: Unser Fokus liegt insbesondere auf den Themen Vorsorge und Vermögen. Das heisst, wir kümmern uns speziell um die Bereiche der ersten bis dritten Säule des Schweizer Vorsorgesystems und auch um Anlageberatung.

Nico Klunzinger: Neben diesen Schwerpunkten schauen wir generell mit unseren Kunden immer ihre Gesamtsituation an, um sie ganzheitlich zu beraten und die jeweils für sie optimale Lösung zu finden.

Ihr bietet auch ein Versicherungspaket an, das speziell auf die Bedürfnisse von selbstständigen Personal Trainern zugeschnitten ist. Wie seid ihr auf diese Idee gekommen?
Murat Keklikci: Wir sind ein Kompetenzzentrum für berufliche Vorsorge in der Zentralschweiz und haben uns auf Firmenversicherungen spezialisiert. Allein in unserer Generalagentur in Zug betreuen wir über 2000 Unternehmen. Die Fitness- und Gesundheitsbranche ist mir ganz persönlich wichtig. Ich weiss aus eigener Erfahrung, was es bedeutet, nicht fit zu sein. Ich habe lange Zeit ein Gewicht von über 100 Kilo auf die Waage gebracht. Im Jahr 2013 war mein Turnaround in Sachen Gesundheit. Zusammen mit einem hervorragenden Ernährungsberater und Personal Trainer habe ich über 25 Kilogramm abgenommen. Seitdem haben Training und Ernährung einen sehr hohen Stellenwert in meinem Leben. Und irgendwann kam dadurch auch beruflich das Thema Personal Trainer auf.

Was ist an der Situation der Personal Trainer so speziell?
Nico Klunzinger: Da Personal Trainer sich im Bereich der beruflichen Vorsorge, also der zweiten Säule, nicht versichern konnten, mussten sie das in der Vergangenheit über private Versicherungen wie beispielsweise die dritte Säule lösen.

Warum war das so? Und wie habt ihr das gelöst?
Nico Klunzinger: Als Selbstständiger darf man sich grundsätzlich nur einer beruflichen Vorsorge anschliessen, wenn man Angestellte beschäftigt. Für die Mitarbeiter ist die berufliche Vorsorge obligatorisch und erst dann kann auch der Unternehmer sich freiwillig mitversichern. Bei selbstständigen Personal Trainern ist es häufig so, dass sie keine weiteren Angestellten haben, und somit bleibt ihnen diese Möglichkeit in der Regel verschlossen. Doch durch eine Zusammenarbeit zwischen der AXA und der SPTF *[Swiss Personal Trainer Federation; Anm. d. Red.]* haben wir eine Lösung gefunden, dass sich auch „alleinstehende" Personal Trainer einer beruflichen Vorsorge durch eine Verbandsmitgliedschaft anschliessen können.

Worin genau liegt der Vorteil, sich auch über die zweite Säule versichern zu können?
Murat Keklikci: Das ist simpel – es kostet weniger und ist flexibler. Risiken, die abgedeckt werden müssen, können über die berufliche Vorsorge deutlich günstiger eingekauft werden als über die private. Ausserdem können die Versicherungsleistungen in der beruflichen Vorsorge auch ohne Gesundheitsprüfung versichert werden. So haben auch Personal Trainer, die in der Vergangenheit schon die eine oder andere Sportverletzung hatten, die Möglichkeit, das Erwerbseinkommen im Falle einer Invalidität oder die Familie im Todesfall sinnvoll abzusichern.

Fotos: Song_about_summer – stock.adobe.com | AXA Konzern Aktiengesellschaft

Murat Keklikci

Mit fast 30 Jahren Erfahrung in der Finanzbranche ist Murat Keklikci ein absoluter Experte, wenn es um Vermögens- und Vorsorgefragen geht. Er absolvierte sein Masterstudium in Leadership & Management an der ZHAW und ist zertifizierter Global Negotiator der Universität St. Gallen. Seit 2009 leitet er eine der Generalagenturen der AXA in der Schweiz.

murat.keklikci@axa.ch

Nico Klunzinger: Hinzu kommt, dass in der beruflichen Vorsorge meist höhere Sparbeiträge eingezahlt werden können. Das führt zu grösseren Steuerabzügen und erhöht das Altersguthaben. Gleichzeitig kann man durch Einkäufe in die Pensionskasse die Steuerlast senken und die Jahre nachzahlen, in denen man keiner beruflichen Vorsorge angeschlossen war, um so Finanzierungslücken im Alter zu schliessen. Ferner besteht die Option, das Altersguthaben verrenten zu lassen, um das monatliche Renteneinkommen zu optimieren – in der dritten Säule ist immer nur der komplette Kapitalbezug möglich.

Was sollten selbstständige Personal Trainer generell bei ihrer Absicherung beachten? Wo liegen nach eurer Erfahrung die häufigsten Fehler?

Nico Klunzinger: Was häufig vorkommt: Ein selbstständiger Personal Trainer, der zunächst keine obligatorischen Versicherungen abgeschlossen und auch keine weitere private Vorsorge getroffen hat. Viele haben eine Krankenversicherung und das war's. Diese deckt aber nur die Heilungskosten ab. Wenn ich durch Krankheit oder Unfall für längere Zeit nicht arbeiten kann, werden zwar die Behandlungskosten übernommen, aber mein Verdienstausfall ist nicht abgedeckt. Und gerade in einer Situation, in der ich keine weiteren Angestellten habe, die für mich sozusagen Einkünfte generieren, komme ich schnell in finanzielle Schwierigkeiten. Es steht und fällt also alles mit der persönlichen Gesundheit des Personal Trainers.

Murat Keklikci: Was ist die Motivation eines Personal Trainers? Ich würde sagen, die meisten Personal Trainer möchten ihre Kunden zur Prävention befähigen. Mein Personal Trainer sagt immer: „Die Muskeln sind die vierte Säule der Altersvorsorge!" Gleichzeitig zeigt mir meine Erfahrung, dass sich viele Personal Trainer – und nicht nur die – über die finanzielle Prävention nur wenige Gedanken machen. Die gleiche Prävention, die der Personal Trainer mit seinen Kunden betreibt, machen wir sozusagen für die Personal Trainer.

Welche Bereiche sollten selbstständige Personal Trainer eurer Meinung nach mindestens absichern?

Nico Klunzinger: Aus meiner Sicht sind die wichtigsten Versicherungen eine Unfall- und eine Krankentaggeldversicherung. Das sichert die Lohnfortzahlung in den ersten zwei Jahren ab. Anschliessend würde dann die berufliche Vorsorge greifen, die nach Ablauf der ersten zwei Jahre einsetzt und die den Invaliditätsfall abdeckt. Zusätzlich spart man damit für das Alter und sichert die Familie im Todesfall ab. Das ist für mich die Basis, mit der immer gewährleistet ist, dass eine existenzgefährdende Situation gar nicht erst entsteht. Über die dritte Säule kann man die Absicherung dann weiter ausbauen und insbesondere mehr Altersguthaben ansparen. Das hat zusätzlich den Vorteil, dass die Beiträge bis zu einem bestimmten Betrag steuerlich abzugsfähig sind.

Was ratet ihr Personal Trainern und Betreibern – worauf sollten sie bei der Wahl einer Versicherung besonders achten?

Murat Keklikci: Gerade im Bereich der beruflichen Vorsorge ist in meinen Augen die Grösse der Pensionskasse ein wichtiges Entscheidungskriterium. Je grösser die Stiftung, desto solider ist meist die finanzielle Struktur und damit die Sicherheit. Ausserdem sind bei grossen Anbietern im Regelfall sowohl die Risikoleistungen als auch die Anlagegebühren für die Vermögensverwaltung günstiger. ■

Nico Klunzinger

Der ausgebildete Finanzassistent hat Wirtschaftsinformatik an der IU Internationale Hochschule in Erfurt studiert. Bei der AXA arbeitet er seit 2019 als Unternehmens- und Finanzberater.

nico.klunzinger@axa.ch

Professioneller Studio-Content

Mit KI-Power ins digitale Rampenlicht

Ein durchdachter und strukturierter Einsatz von Künstlicher Intelligenz kann Studioinhaber und Trainer gezielt bei der Content-Erstellung unterstützen, Posts optimieren und so den Erfolg auf Social Media messbar steigern. Gleichzeitig fördert er Motivation, Interaktion und Kundenbindung. Das Ergebnis: wertvolle Zeitersparnis bei gleichzeitiger Stärkung der Online-Präsenz – ganz ohne den persönlichen Stil zu verlieren.

Sichtbarkeit und Reichweite auf Social-Media-Plattformen zu erzielen, wird zunehmend schwieriger. Die Nutzerinnen und Nutzer werden mit einer ständigen Flut von Inhalten (Posts, Videos etc.) konfrontiert, die ihre Aufmerksamkeit durch sogenannte Pattern Interrupts fesseln (Sweetlove, 2025). Die Entscheidung, ob ein Beitrag weiter angesehen oder weggewischt wird, fällt meist innerhalb weniger Sekunden.

Umso schwieriger wird es also, aus der Masse herauszustechen und das Studio bzw. die angebotenen Produkte/Dienstleistungen optimal in Szene zu setzen und (Kauf-) Interesse zu wecken. Aber wie kann man trotzdem die Aufmerksamkeit der gewünschten Zielgruppe(n) erreichen und was braucht es dafür?

Professioneller Studio-Content wird immer wichtiger, um aus der Masse an Mitbewerbern herauszustechen.

Qualität statt Masse: professionelles Content-Marketing

Nur ein Handyvideo zu drehen und hochzuladen, reicht heute bei Weitem nicht mehr aus, um Reichweite und Aufmerksamkeit zu erzielen. Da dies jeder tut, verschwinden viele Inhalte und gehen in der Masse unter. Klassische Verkaufsstrategien wie SPIN Selling (Situation, Problem, Implikation, Nutzen) oder Funnel-Marketing (Müller, 2023) wurden durch modernen Content und die zunehmende Digitalisierung stark weiterentwickelt und bieten neue Vermarktungsmöglichkeiten.

Der Schlüssel zum Erfolg liegt in hochwertigem, professionellem und nachhaltigem Content-Marketing (Sprout Social, 2024). Die entsprechenden Inhalte sollten sich an den Bedürfnissen unterschiedlicher Fitnessgenerationen orientieren sowie hilfreich, inspirierend, motivierend und aktivierend sein (Thum, 2023). Um das zu erreichen, gilt es, sich bereits vor der Content-Produktion mit den in Abbildung 1 aufgeführten Punkten intensiv zu beschäftigen.

Doch es geht nicht nur um Videos: Eine erfolgreiche Content-Strategie umfasst zudem auch fachlich korrekte und aussagekräftige Posts, Newslettertexte, Blogartikel und vieles mehr.

Das Problem: All diese Massnahmen kosten Zeit, Arbeitskraft und Geld. Viele Studios sowie Personal Trainerinnen und Trainer stehen vor der Herausforderung, ihre Social-Media-Präsenz professionell zu gestalten, ohne dafür Unmengen an Ressourcen aufzuwenden. Ein professioneller Social-Media-Auftritt ist jedoch mit einem erheblichen Aufwand verbunden: Content muss geplant, produziert, optimiert und regelmässig veröffentlicht werden. Aus diesem Grund gibt es mittlerweile Lehrgänge im Bereich Online-Marketing und Digital Content Creation, die sich auf diese Themen spezialisiert haben und das entsprechende Marketing-Know-how vermitteln.

Foto/Grafiken: DarkinStudio, IconsStudio, Giorgi – stock.adobe.com

Zeiteffiziente Content Production mit KI-Unterstützung

Mit dem richtigen Know-how und digitaler Unterstützung lassen sich die eigenen Ressourcen effektiv einsetzen, um professionellen Studio-Content zu produzieren. Influencer investieren oft 40 bis 50 Stunden pro Woche in ihren Social-Media-Auftritt – ein Zeitaufwand, der für Studiobetreibende oder Trainer kaum umsetzbar bzw. leistbar ist. Viele Betriebe überlassen diese Aufgabe daher Agenturen oder vernachlässigen sie gänzlich. Die Folge: Eine wertvolle Chance zur Neukundengewinnung und Mitgliederbindung bleibt ungenutzt.

KI-Tools können dabei helfen, Inhalte zu optimieren und Texte zu generieren sowie bei der Content-Produktion unterstützen. Durch Automatisierung und intelligente Vorschläge reduziert der sinnvolle Einsatz von KI den manuellen Arbeitsaufwand erheblich und schafft wertvollen Freiraum und Zeit für noch mehr kreative Ideen und Inhalte. Moderne Tools können

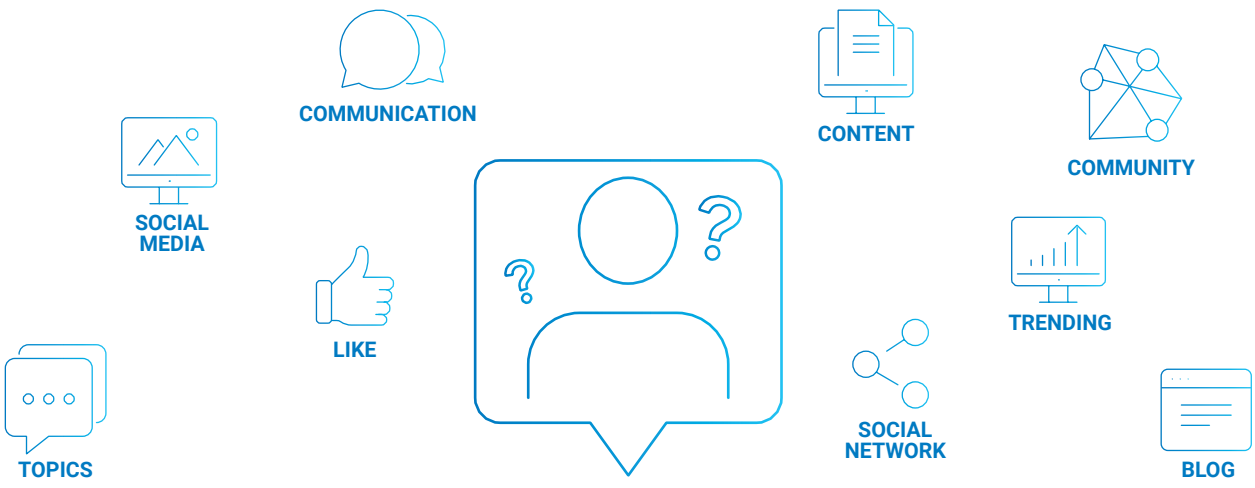


Abb. 1: Wichtige Aspekte, die im Rahmen der Content-Planung/-Erstellung berücksichtigt werden sollten (eigene Darstellung)

Abb. 2: Einsatzgebiete von KI-Tools im Rahmen des Content-Marketings (modifiziert nach Lewandowski, 2024)

automatisch Inhalte generieren, Posts optimieren und sogar auf aktuelle Trends reagieren. Marketing-Frameworks wie die AIDA-Formel (Attention, Interest, Desire, Action) (Kleinjohann, 2024; Tristanto, Hurriyati, Dirgantari & Muhaimin, 2021) lassen sich in KI-Tools wie ChatGPT oder Jasper integrieren, um möglichst ansprechende Inhalte zu erstellen. So können Studios mit minimalem Aufwand zielgruppenrelevanten Content generieren, der ihre Reichweite erhöht. In der Übersicht in Abbildung 2 findet sich eine exemplarische Auflistung verschiedener KI-Systeme, die in diesem Zusammenhang nützliche Dienste leisten können.

Ein persönlicher KI-Assistent kann bei der Content-Erstellung hilfreiche Dienste leisten.

Zusätzlich bieten KI-gestützte Analysetools detaillierte Einblicke in das Nutzerverhalten, sodass gezielte Kampagnen erstellt werden können. KI-gestützte Automatisierungen können auch für das Community-Management genutzt werden. Chatbots und automatisierte Nachrichten können Anfragen rund um die Uhr beantworten und Nutzerinnen und Nutzer gezielt auf Angebote oder Dienstleistungen aufmerksam machen. Dies verbessert die User-Experience/Kundenbindung und reduziert gleichzeitig den administrativen Aufwand (Horst, 2024).

Warum ein persönlicher KI-Assistent hilfreich sein kann

Da sich nicht jedes Unternehmen einen eigenen Social-Media-Manager oder eine externe Marketingagentur leisten kann, ist es umso wichtiger, die vorhandenen Ressourcen effizient zu nutzen. Hier kann ein personalisierter KI-Assistent eine Lösung darstellen. Durch gezielte Trainingsprozesse kann eine KI darauf programmiert werden, die eigene Tonalität, Themenwahl und Struktur beizubehalten. Das spart nicht nur Zeit, sondern sorgt auch für eine einheitliche Kommunikation mit

Schritt für Schritt zur personalisierten KI-Unterstützung

Um die KI effektiv zu nutzen, sollte sie kontinuierlich mit spezifischen, relevanten Daten/Informationen „gefüttert" und trainiert werden. Dies umfasst unter anderem folgende Punkte:

Zielgruppenanalyse:
Wer sind Ihre Follower? Welche Altersgruppen dominieren? Welche Themen interessieren sie? Meta Business Suite bzw. das Backend der Plattformen bietet umfangreiche Analysetools, um diese Daten zu exportieren und zu nutzen.

Themenanalyse:
Welche Posts haben in der Vergangenheit besonders gut funktioniert? Welche Inhalte erhalten die meisten Likes, Kommentare oder Shares? Die KI kann darauf basierend Muster erkennen und Vorschläge für neuen Content machen.

Stilanalyse:
Wie schreiben Sie? Welche Formulierungen nutzen Sie häufig? Werden viele direkte Ansprachen verwendet oder ist der Ton eher neutral? Mithilfe dieser Daten kann die KI Ihre Sprache imitieren.

Strukturanalyse:
Wie sind Ihre Beiträge aufgebaut? Nutzen Sie klassische Strukturen mit Einleitung, Hauptteil und Fazit oder setzen Sie auf kurze, knackige Posts mit vielen Hashtags? Wird ein Content-Raster eingesetzt?

Durch die systematische Analyse dieser Aspekte kann eine KI gezielt darauf trainiert werden, möglichst authentische Inhalte zu generieren, die sich nahtlos in das eigene Markenbild einfügen.

Foto/Grafiken: DHfPG/BSA | icons:Studio, Giorgi – stock.adobe.com

den Kunden. Erweiterte KI-Tools bieten sogar die Möglichkeit, den optimalen Zeitpunkt für Beiträge basierend auf Nutzerverhalten und Interaktionsraten zu bestimmen. So kann das Engagement gezielt gesteigert und die Content-Strategie weiter optimiert werden.

Die Einrichtung eines KI-Assistenten

Nachdem die Daten gesammelt wurden, kann die KI entsprechend programmiert werden. Ein personalisierter KI-Assistent sollte folgende Informationen enthalten:

- **Positionierung:**
  Welche Rolle spielt die KI in Ihrem Unternehmen?
- **Unternehmensprofil:**
  Wer sind Sie? Welche Werte vertritt Ihr Studio?
- **Personas:**
  Welche Zielgruppen werden angesprochen?
- **Beispielbeiträge:**
  Welche bisherigen Posts waren besonders erfolgreich?

Durch dieses Set-up kann eine KI langfristig die Content-Erstellung übernehmen und dabei helfen, die Social-Media-Präsenz zu verbessern.

Herausforderungen und Grenzen von KI

Trotz der zahlreichen Vorteile gibt es auch klare Limitierungen. Künstliche Intelligenz kann zwar Texte im individuellen Stil generieren, aber sie kann keine echten persönlichen Erfahrungen oder lokales Wissen einbringen. Zudem sind Fehler nicht ausgeschlossen. Die sogenannte KI-Halluzination (Siebert, 2024) kann dazu führen, dass falsche Informationen und Fakten in Texte einfliessen. Daher ist es essenziell, dass alle generierten Inhalte von einer fachkundigen Person gegengelesen werden. Auch ethische und rechtliche Fragen sollten bedacht werden. KI kann bestehende Inhalte umformulieren, doch am Ende ist das Studio oder der Trainer verantwortlich für die geteilten Informationen und sollte diese deshalb intensiv prüfen, bevor sie online gestellt werden. Gerade in Bereichen wie Gesundheitsberatung ist eine sorgfältige Prüfung unerlässlich.

Fazit

Künstliche Intelligenz bietet Fitnessstudios zahlreiche Möglichkeiten zur Optimierung von Abläufen, Kundenkommunikation und Marketingstrategien. Besonders in der Content-Erstellung kann sie als leistungsfähiges Unterstützungswerkzeug eingesetzt werden und zur Zeitersparnis und Effektivität beitragen. Entscheidend für den langfristigen Erfolg bleibt jedoch der Faktor Mensch. Umfassende fachliche Qualifikation, technisches Verständnis und spezifisches Online-Marketing-Know-how bilden die Basis für qualitativ hochwertigen Studio-Content. KI kann unterstützen, aber den Menschen nicht ersetzen. Wer das nötige Wissen mitbringt und das Potenzial neuer Technologien geschickt nutzt, kann sich einen klaren Wettbewerbsvorteil sichern – und gleichzeitig den persönlichen Stil und die Authentizität der Marke bewahren. ■

Michael Folz
Der M. Sc. Informatik mit Schwerpunkt Medieninformatik hat sein Wissen für anspruchsvollen Content in Firmen- und Projektaufträgen gesammelt. Heute ist er als Mediengestalter und Dozent an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und BSA-Akademie tätig.

Auszug aus der Literaturliste

Kleinjohann, M. (2024). Grundlagen der Werbung: Theorie – Markt – Ethik – Recht. Wiesbaden: Springer Gabler.

Müller, M. (2023). Digitale Erfolgsstrategien für die Mitgliedergewinnung. fitness MANAGEMENT international, 6 (170), 80–83.

Schmidt, F. & Wolff, J. (2024). Digital Content Creation. fitness MANAGEMENT international, 1 (171), 76–77.

Sprout Social. (2024). The 2024 Social Media Content Report: A Playbook for Every Network. Verfügbar unter https://sproutsocial.com/insights/data/2024-social-content-strategy-report/

Thum, B. (2023). Generationsübergreifend begeistern. fitness MANAGEMENT international, 1 (165), 84–87.

Tristanto, T. A., Hurriyati, R., Dirgantari, P. D. & Muhaimin, A. (2021). AIDA Model as a Marketing Strategy to Influence Consumer Buying Interest in the Digital Age. Budapest International Research and Critics Institute: Humanities and Social Sciences, 4 (4), 12575-12586.

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

Digital Content kreieren? Jetzt an der SAFS Hochschule weiterbilden

Der Online-Lehrgang Digital Content Creator an der SAFS Hochschule vermittelt praxisnahes Wissen zur Erstellung digitaler Inhalte. Teilnehmende lernen, wie Content geplant, produziert und bearbeitet wird – mit Fokus auf Bild und Video. Die Weiterbildung kann berufsbegleitend absolviert werden und richtet sich an alle, die das Interesse mitbringen, selbstständig digitalen Content zu entwickeln und Ideen umzusetzen. Absolventen erhalten das „SAFS Digital Content Creator"- Diplom.

Für eine persönliche Beratung rufen Sie an unter Tel.: +41 44 404 50 70
Weitere Infos unter https://www.safs.com/de/kurse/113103/digital-content-creator

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

Ohne Pause kein Fortschritt

Geplante Regeneration – der Schlüssel zum Erfolg

Ohne sinnvoll eingesetzte Erholung bleibt Training wirkungslos. Nur wer Regeneration gezielt nutzt, steigert seine Leistung nachhaltig. Erfahren Sie, wie Fitness- und Gesundheitsstudios mit smarten Angeboten die Erholung ihrer Kunden zur Erfolgsgarantie machen.

Foto: Соня Монштейн – stock.adobe.com

Körperliches Training fordert uns nach dem Grundsatz „use it or lose it". Um Fortschritte durch das Training zu erzielen, ist jedoch neben der systematischen und progressiv gesteigerten Belastung die angepasste Erholung bzw. Regeneration essenziell. Kommt es zu einem Ungleichgewicht zwischen Belastung und Erholung, können sowohl die gewünschten Trainingseffekte ausbleiben als auch Gesundheit und Wohlbefinden beeinträchtigt werden. Für die Darstellung der Zusammenhänge von Belastung und Erholung als Grundlage der biologischen Anpassungsprozesse kann in der Trainingslehre das Modell der Superkompensation genutzt werden.

Das Zusammenspiel von Belastung und Erholung

Aus dem Modell der Superkompensation lässt sich grundlegend ableiten, dass trainingsinduzierte Belastung und Erholung stets eine Einheit bilden. Das Modell beschreibt, wie der Körper nach einer Belastung zunächst ein Leistungsdefizit erfährt, dann durch Erholungsprozesse die Ausgangsleistung wiederherstellt und schliesslich eine Leistungssteigerung erreicht. Jedoch zeigt sich bei genauerer Betrachtung, dass die in einer Trainingseinheit belasteten Strukturen jeweils individuelle Belastungs- und Erholungskurven aufweisen (Abbildung 1).

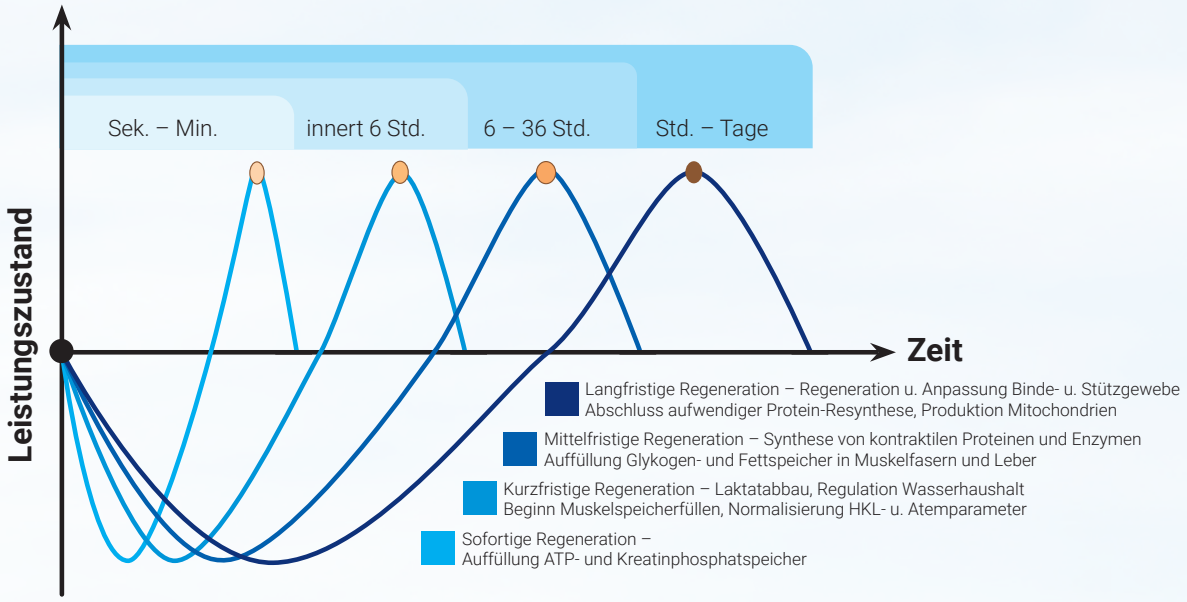


Abb. 1: Zeitbedarf für Regenerationsprozesse (modifiziert nach Hegner, 2012)

Gerade beim Freizeitsportler steht jedoch meist die Trainingsplanung im Fokus. Dem Faktor Erholung und Trainingspausen wird oft weniger Beachtung geschenkt. Dies liegt daran, dass viele Sporttreibende bei der Gestaltung ihres Trainings nach dem olympischen Motto der Neuzeit „Citius, Altius, Fortius" („Schneller, Höher Stärker") verfahren, ohne dabei ihre persönlichen Rahmenbedingungen wie Schlaf, Ernährung oder Stressbelastung zu beachten (Abbildung 2). Hier besteht für das qualifizierte Personal im Fitnesscenter die Möglichkeit, den Trainierenden ganzheitlich und umfassend zu beraten.

Ermüdung verstehen

Trainingsinduzierte Ermüdung geht mit Erschöpfung sowie verminderter Leistungsfähigkeit einher. Ermüdung ist also

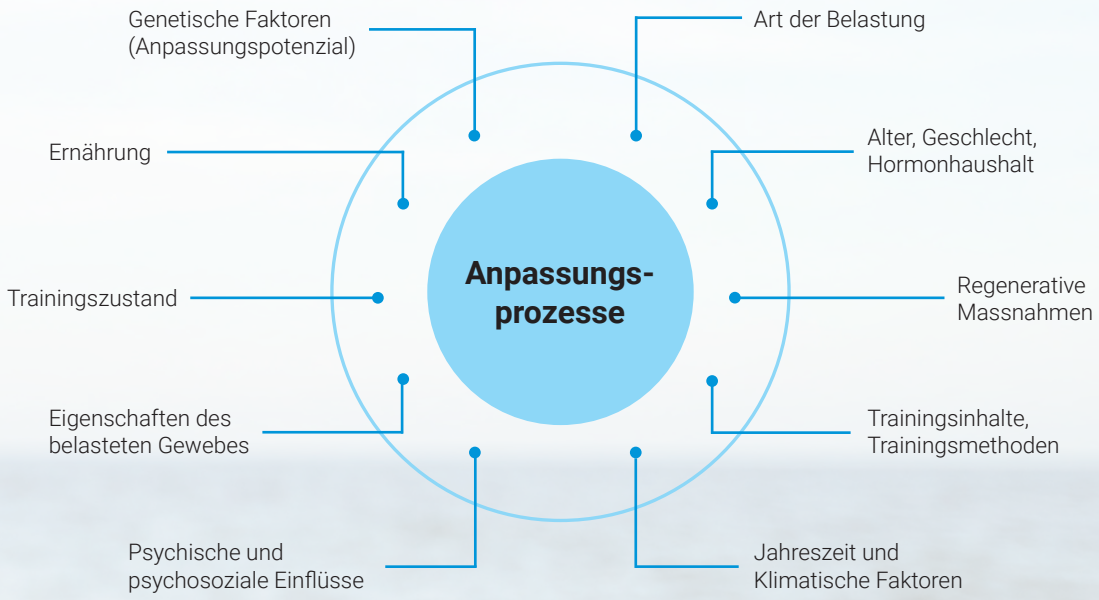


Abb. 2: Einflussfaktoren auf den trainingsinduzierten Anpassungsprozess (modifiziert nach Hegner, 2000)

Tab. 1: Indikatoren des unmittelbaren Trainingseffekts (Issurin, 2009)

Merkmale	Indikatoren
Gesamtumfang der Trainings-belastung pro Trainingseinheit/Tag	Gesamtkilometerumfang, Umfang intensiver Belastungen, Wiederholungsanzahl, Sätze, Übungen pro Muskelgruppe, Würfe, Sprünge, Netto-Ballspiel oder- Übungszeit etc.
Subjektive Reaktion des Sportlers	Schlaf, Appetit, allgemeine Aktivität, Muskelkater, Ermüdungsniveau, Trainingsbereitschaft etc.
Objektiv gemessene Reaktion des Sportlers	Ruheherzfrequenz vor dem Aufstehen, Herzfrequenzvariabilität, Ergebnisse biochemischer Analysen, Harnstoffkonzentration und Kreatinkinasewerte, Veränderungen der Testergebnisse, Körpergewicht, Körperfettgehalt etc.
Pädagogische Einschätzung des Trainers	Übereinstimmung der geleisteten Arbeit mit dem Trainingsprogramm: völlige Übereinstimmung, weitgehende Übereinstimmung, weit entfernt von Vollständigkeit, Nichterfüllung des täglichen Programms.

immer die Folge einer Beanspruchung, die mit einer angepassten Erholung ausgeglichen bzw. kompensiert werden muss.

Die Kenntnis über die Prozesse der Ermüdung bietet die Chance zur Vorbeugung, um einen Leistungsverlust im Training, Wettkampf oder im Alltag zu vermeiden.

Schon die Bandbreite möglicher Ursachen der Ermüdung – wie das Aufbrauchen der Energiereserven (physiologisch), Verletzungen oder Krankheiten sowie mangelhafte Ernährung (medizinisch), zentrale Ermüdung (psychologisch) und modifizierende Faktoren wie Tages- und Jahreszeit, Umgebungsbedingungen oder Trainingsplanung – zeigen auf, dass sich die Prozesse der Ermüdung sehr komplex darstellen.

Folgende Kernaussagen zur Ermüdung können zusammenfassend festgehalten werden (Friedrich, 2011):

- Ermüdung entsteht als Folge der Beanspruchung physischer und/oder psychischer Funktionen des Organismus.
- Ermüdung bedeutet eine Beeinträchtigung der Funktions- und Leistungsfähigkeit des Organismus und geht mit einem Leistungsverlust einher.
- Ermüdung ist abhängig von der Dauer und Intensität der Beanspruchung.
- Je geringer das Leistungsniveau eines Trainierenden, desto früher tritt die Ermüdung ein, desto ausgeprägter ist die Ermüdung und desto länger dauert die Regeneration.
- Ermüdung ist reversibel.

Tab. 2: Aktive und passive Regenerationsmassnahmen (modifiziert nach Friedrich, 2011)

Aktive Massnahmen	Passive Massnahmen
aktive Erholung (variiert je nach Leistungsstand)	Schlaf
Ernährung	Massage
psychologische Methoden (z. B. Entspannungsübungen)	Kaltwasseranwendungen (z. B. Eisbäder)
leichte Dehnübungen	Sauna
Eigenmassage (z. B. Foam Rolling)	Kneippsche Güsse
	Thermotherapie

Fotos: SAFS | Соня Монштейн – stock.adobe.com

Auf Basis dieser Kernaussagen kann ein Definitionsversuch für Ermüdung wie folgt aussehen:

> *„Ermüdung im Sport ist eine reversible Herabsetzung und Einschränkung der Funktions- und Leistungsfähigkeit des menschlichen Organismus im psychischen und körperlichen Bereich im Verlaufe sportlicher Belastungen" (Friedrich, 2011).*

Folglich besteht ein effektives Regenerationsmanagement in Trainingspausen und in der Herstellung einer optimalen Relation von Belastung und Erholung (Ferrauti & Remmert, 2020).

Wie zuvor erläutert, weisen die verschiedenen belasteten Strukturen und Organe eine unterschiedlich schnelle Regeneration nach körperlicher Belastung auf. Daraus folgt, dass das Ausmass der Ermüdung nach einer Belastung nicht immer präzise vorhergesagt werden kann (Issurin, 2009). Zur Beurteilung der Ermüdung können verschiedene subjektive und objektive Indikatoren herangezogen werden (Tabelle 1).

Der Regenerationsprozess nach körperlicher Belastung beinhaltet im Wesentlichen folgende (physiologische) Mechanismen: Abbau von Stoffwechselendprodukten, Wiederherstellung der metabolischen Homöostase, Normalisierung der neurovegetativen und psychoregulativen Homöostase, Wiederherstellung der Glykogenspeicher sowie das Reparieren beschädigter Myofibrillen der Muskelzellen (Nédélec et al., 2013).

Im Anschluss an die Erholungsphase erfolgt die gewünschte Anpassung.

Erholung und Regeneration gestalten

Zur praktischen Gestaltung der Erholung gehören sowohl aktive als auch passive Massnahmen (Tabelle 2), die auch in Kombination angewendet werden können. Als aktive Erholung gelten alle selbstständig durchgeführten körperlichen Aktivitäten, die im Anschluss an das Training erfolgen. Passive Massnahmen sind Interventionen, die ohne aktive körperliche Beteiligung des Sportlers durchgeführt werden.

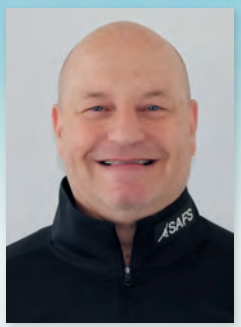
Schlaf und Ernährung bilden die Basis der Regeneration in Trainingspausen. Schlaf fördert die hormonelle Regulation und Reparaturprozesse, während eine adäquate Ernährung die Glykogenspeicher auffüllt und die Muskelproteinsynthese unterstützt (Fullagar et al., 2015; Impey et al., 2018).

Darüber hinaus können Fitness- und Gesundheitseinrichtungen für ihre Mitglieder durch ein umfangreiches Regenerationsangebot sowie qualifizierte Trainerinnen und Trainer eine essenzielle Rolle spielen, um eine bestmögliche Erholung und Regeneration zu realisieren. So lassen sich in Fitness- und Gesundheitseinrichtungen etwa aktive Erholung (z. B. regeneratives Ausdauertraining), Dehnübungen, Kaltwasseranwendungen, Sauna, Foam Rolling sowie eine individuell angepasste Nahrungs- und Flüssigkeitszufuhr umsetzen (Meyer et al., 2016).

Die aktive Erholung kann individuell auf die Kunden abgestimmt und beispielsweise auf dem Laufband, dem Fahrradergometer, dem Crosstrainer oder in Gruppentrainingsformaten gestaltet werden.

Fazit

Das Modell der Superkompensation verdeutlicht: Körperliche Belastung und Regeneration bilden im Trainingsprozess eine untrennbare Einheit. Dabei ist zu beachten, dass die unterschiedlich beanspruchten Strukturen individuelle Erholungszeiten benötigen. Schlaf und Ernährung bilden die Basis der Regeneration, während ergänzende Massnahmen wie aktive Erholung, Dehnübungen, Kälte- oder Wärmeanwendungen und Foam Rolling den Erholungsprozess unterstützen können. Fitness- und Gesundheitseinrichtungen spielen hierbei eine zentrale Rolle: Durch qualifiziertes Personal sowie ein vielfältiges Regenerationsangebot können die Mitglieder gezielt begleitet und individuell angepasste Erholungsstrategien – etwa auf dem Laufband, Fahrradergometer, Crosstrainer oder in Gruppenkursen – gefördert werden. So wird eine optimale Wiederherstellung der Leistungsfähigkeit und eine langfristige Trainingsanpassung ermöglicht – im Alltag und im Training. ■



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

Auszug aus der Literaturliste

Friedrich, W. (2011). Optimale Regeneration im Sport: Der Schlüssel zum Erfolg für Freizeit- und Leistungssportler. Balingen: Spitta Verlag.

Hegner, J. (2012). Training fundiert erklärt: Handbuch der Trainingslehre. Magglingen: INGOLD Verlag/Bundesamt für Sport BASPO.

Issurin, V. (2009). Akute und unmittelbare Trainingseffekte: allgemeine Konzepte und praktische Anwendungen. Leistungssport, 39(4), 10–15.

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

Was Faszien mit Bewegung zu tun haben

EIN BLICK HINTER DAS TRENDWORT FASZIEN

Was Faszien wirklich leisten, wo diese im menschlichen Körper zu finden sind, warum sie Schmerzen verursachen können und wie sich ihre Gleitfähigkeit gezielt verbessern lässt – ein Blick hinter das oft missverstandene Gewebe.

Faszien – auf diesen Begriff stösst man immer wieder, doch welche Funktion sie haben oder wo sie im Körper zu finden sind, wird meist nicht erwähnt. Es lohnt sich also, sich mit dem Aufbau und der Funktion der Faszien näher zu beschäftigen.

Faszien sind Strukturen aus kollagenem Bindegewebe, das Muskeln umschliesst, aber auch das ganze Körpergewebe durchdringt und die einzelnen Körperpartien miteinander verbindet. Es sieht somit aus wie ein gitterartiges Geflecht, das wie eine Art zweite Haut fungiert. Faszien umschliessen jedoch nicht nur Muskeln und geben ihnen ihre Form, sondern haben auch direkten Einfluss auf ihre Funktion (Hegner, 2018). Die Aufgabe der Faszien lässt sich sehr gut am Beispiel einer Grapefruit veranschaulichen. Die äussere Schale steht für die Haut, die weissen Häute im Inneren trennen die Fruchtsegmente – ähnlich wie Muskeln und Organe von Faszien umhüllt und voneinander abgrenzt werden. Entfernt man das Fruchtfleisch, bleibt nur das Bindegewebsnetz übrig – so wie im Körper das Fasziensystem die Form und Struktur erhält (Schleip, 2018).

Fotos: brizmaker, Jeannaa – stock.adobe.com

Funktionen der Faszien

Sie erfüllen zentrale Funktionen im menschlichen Organismus. Als Teil des Bindegewebes bilden Faszien ein netzartiges, durchgehendes Spannungs- und Gleitgewebe, das Muskeln, Organe, Nerven, Gefässe und sogar Knochen miteinander verbindet. Ihre Aufgaben gehen weit über die Stabilisierung hinaus.

1. **Struktur und Formgebung:**
   Faszien verleihen dem Körper Form und innere Ordnung. Sie umhüllen Muskeln in Bündeln und Einzelsegmenten (Epimysium, Perimysium, Endomysium) und formen das sogenannte myofasziale System (Schleip, Findley, Chaitow & Huijing, 2012).

2. **Kraftübertragung und Bewegungskoordination:**
   Faszien sind aktiv an der Kraftübertragung beteiligt – sowohl innerhalb eines Muskels als auch zwischen benachbarten Muskelgruppen. Dieses Prinzip der sogenannten epimuskulären Kraftübertragung zeigt, dass Faszien keineswegs ausschliesslich eine passive Funktion erfüllen, sondern auch aktiv an Bewegungen beteiligt sind (Huijing, 2009).

3. **Gleitfähigkeit und Beweglichkeit:**
   Eine gesunde Faszie erlaubt das reibungslose Gleiten von Muskelschichten gegeneinander. Einschränkungen dieser Gleitfähigkeit, etwa durch Bewegungsmangel, Überlastung oder Narben, können zu Verspannungen, Bewegungseinschränkungen und Schmerzen führen (Schleip, 2018).

4. **Sensorische Funktion und Schmerzempfindung:**
   Faszien enthalten eine Vielzahl sensorischer Rezeptoren, darunter Mechanorezeptoren, Propriozeptoren und freie Nervenendigungen. Diese sind für die Wahrnehmung von Spannung, Dehnung und Schmerz verantwortlich. Besonders die oberflächlichen Faszien gelten als „Sinnesorgan für Bewegung". Es wird angenommen, dass myofasziale Strukturen bei vielen unspezifischen Schmerzen, etwa Rückenschmerzen, eine bedeutende Rolle spielen (Schleip et al., 2012).

5. **Kommunikation und Stoffwechsel:**
   Neuere Forschungen legen nahe, dass Faszien auch als Kommunikationsmedium im Körper dienen, etwa durch Flüssigkeitstransport im interstitiellen Raum. Sie unterstützen damit den Stoffaustausch und sind auch Träger von Immunzellen – was sie zu einem Teil des körpereigenen Abwehrsystems macht (Swartz, Lund & Borriello, 2022).

6. **Wundheilung und Geweberegeneration:**
   Faszien enthalten Fibroblasten – Zellen, die massgeblich an der Kollagenproduktion und damit an der Reparatur und Stabilisierung von Gewebe beteiligt sind. Sie reagieren auf mechanische Reize (z. B. durch Bewegung oder Massage) und passen sich strukturell an (Grinnell, 2003).

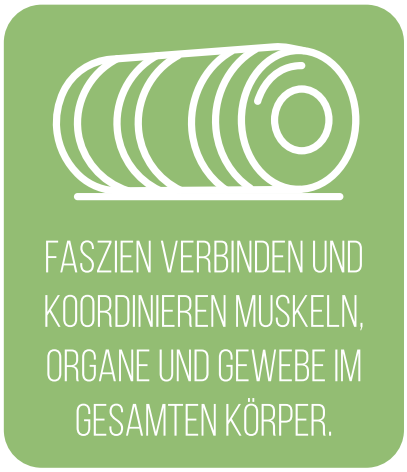
Können Faszien überhaupt verkleben – oder ist das nur eine bildhafte Erklärung?

In der Medizin spricht man von „Verklebung" (Adhäsion) bei dauerhaften Gewebsverbindungen, z. B. bei Narben oder pathologischen Verwachsungen nach Operationen. Im gesunden Fasziengewebe sind diese echten Verklebungen jedoch nicht nachweisbar. Die sogenannte Verklebung betrifft meist die Funktion des Gewebes – also wie gut es sich bewegt – und nicht eine dauerhafte Veränderung der Struktur. Deshalb lässt sie sich in der Regel auch wieder rückgängig machen. Der Begriff „Verklebung" hat sich in der Praxis dennoch etabliert, weil er leicht verständlich ist. Aus didaktischer Sicht

mag das hilfreich sein – aus wissenschaftlicher Perspektive sind jedoch präzisere Bezeichnungen wie z. B. viskoelastische Veränderung, veränderte Faszienschichtung oder Gleitstörung zu bevorzugen (Bonar, 2012).

Begriffsklärung: „Verklebte Faszien" – was ist gemeint?

Faszien bestehen aus kollagenen und elastischen Fasern, eingebettet in eine extrazelluläre Matrix (EZM), die vor allem aus Wasser besteht (70 %), das durch die Hyaluronsäure gebunden wird. Unter normalen Bedingungen ermöglichen diese Schichten eine reibungslose Bewegung von Muskeln und Organen gegeneinander (Stecco, Macchi, Porzionato, Duparc & De Caro, 2011).



Wenn Faszien „verkleben", ist also gemeint:

- Die viskoelastischen Eigenschaften der EZM verändern sich (z. B. durch Inaktivität, Überlastung, Entzündung),
- die Hyaluronsäure wird „gelartig" und verringert die Gleitfähigkeit,
- Abnahme der Grundsubstanz und des Wassergehalts,
- dichtere Anordnung der Kollagenfasern.

Dadurch kann es zu Bewegungseinschränkungen, Spannungsgefühlen oder Schmerzen kommen. Einschränkungen infolge reduzierter Gleitfähigkeit sind jedoch reversibel. Studien zeigen, dass manuelle Techniken, Bewegung oder gezieltes Faszientraining die Gewebeviskosität beeinflussen und die Gleitfähigkeit verbessern können (Simmonds, Miller & Gemmell, 2012).

Massnahmen für gesunde und bewegliche Faszien

Verschiedene Massnahmen haben sich in Studien als wirksam erwiesen, um die Gleitfähigkeit zu verbessern, Spannungen zu reduzieren und die Gewebestruktur zu beeinflussen.

Regelmässige, abwechslungsreiche Bewegung führt zu einer Verbesserung der viskoelastischen Eigenschaften sowie einem verbesserten Hydrationszustand und hält die extrazelluläre Matrix in einem optimalen Zustand. Geschmeidige Gewebsstrukturen und eine gute Gleitfähigkeit der Faszienschichten zeichnen diesen Zustand aus. Besonders wirksam sind dreidimensionale Bewegungsmuster, bei denen Muskeln und Faszien in verschiedenen Richtungen und Intensitäten belastet werden. Dreidimensional daher, weil Faszien nicht nur linear verlaufen, sondern netzartig in verschiedenen Richtungen. Sie verbinden Muskeln, Organe und Gelenke – teils diagonal oder spiralförmig (Schleip et al., 2012). Zahlreiche manuelle Therapien zielen darauf ab, Spannungsmuster zu lösen, die Gleitfähigkeit zwischen den Faszienschichten zu verbessern und die Gewebespannung zu normalisieren. Dabei werden spezifische mechanische Reize auf die Faszien ausgeübt – durch Druck, Zug, Scherkräfte oder Dehnung (Simmonds et al., 2012). Selbstanwendungen wie das Rollen mit Schaumstoffrollen oder Bällen haben in Studien gezeigt, dass sie die Beweglichkeit steigern, den Muskeltonus reduzieren und das fasziale Gleiten verbessern können. Dabei wirken Scherkräfte auf die EZM und stimulieren die Rezeptoren in der Faszie (Martínez-Aranda, Sanz-Matesanz, García-Mantilla & González-Fernández, 2024).

Die Viskosität der EZM ist temperatur- und hydratationsabhängig. Eine ausreichende Flüssigkeitszufuhr und moderate Erwärmung des Gewebes (z. B. durch Bewegung) verbessern dessen Fliessverhalten und Gleitfähigkeit (Stecco et al., 2011). Bei der Trainingsplanung sollte daher gezielt auf Bewegungen in mehreren Ebenen und mit variierender Belastung geachtet werden. Auch der gezielte Einsatz von Faszienrollen ist dabei sinnvoll. Trainerinnen und Trainer sollten ihre Kundinnen und Kunden nicht nur in der Anwendung anleiten, sondern auch vermitteln, worauf zu achten ist, um maximale Wirkung und Sicherheit zu gewährleisten.

Fazit

Faszien sind nicht nur passive Strukturen, sondern dynamische Bestandteile des menschlichen Körpers, die eine zentrale Rolle für Stabilität, Bewegung und Schmerzempfinden spielen. Die oft verwendete Metapher der „verklebten Faszien" beschreibt funktionelle Einschränkungen im Gleitverhalten des Gewebes, die in der Regel reversibel sind. Durch gezielte Bewegung, manuelle Techniken und geeignete Selbstbehandlungen lässt sich die fasziale Gesundheit nachweislich positiv beeinflussen – ein Ansatz, der sowohl präventiv als auch therapeutisch zunehmend an Bedeutung gewinnt. ■

Janine Hächler
Die Studentin der Fitnessökonomie ist bei der SAFS sowohl in der Kundenbetreuung tätig als auch in verschiedenen Projekten aktiv. Neben ihrem Studium hat sie eine grosse Leidenschaft für Fitness und ist immer gern in Bewegung.

Auszug aus der Literaturliste

Huijing, P. A. (2009). Epimuscular myofascial force transmission: a historical review and implications for new research. International Society of Biomechanics Muybridge Award Lecture, Taipei, 2007. Journal of biomechanics, 42(1), 9–21.

Martínez-Aranda, L. M., Sanz-Matesanz, M., García-Mantilla, E. D., & González-Fernández, F. T. (2024). Effects of Self-Myofascial Release on Athletes' Physical Performance: A Systematic Review. Journal of functional morphology and kinesiology, 9(1), 20.

Swartz, M. A., Lund, A. W., & Borriello, F. (2022). The interstitium: A new view of the extracellular matrix and fluid transport. Nature Reviews Molecular Cell Biology, 23(11), 741–756.

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

Foto: SAFS

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 2, M20 Areal
5452 Oberrohrdorf – Riedweg 8

JETZT UMSTEIGEN UND
NUR VORTEILE GENIESSEN!

bestellung@rks-gmbh.com
www.rks-gmbh.com

Stark im Alter

Empowerment durch Gruppenfitness

Fit im Alter zu sein bedeutet heute mehr als nur mobil zu bleiben. Immer mehr Seniorinnen und Senioren wünschen sich, nicht nur körperlich aktiv, sondern auch selbstbewusst und innerlich gestärkt durch das Leben zu gehen. Besonders das Gruppentraining ist als Methode zum Empowerment älterer Personen prädestiniert.

Gesund altern heisst nicht nur, möglichst lange mobil zu bleiben – es bedeutet auch, mit Selbstvertrauen, Lebensfreude und Autonomie durch die späten Lebensjahre zu gehen. In diesem Zusammenhang gewinnt das Konzept des Empowerments zunehmend an Bedeutung. Gruppenfitnessangebote, die gezieltes körperliches Training mit psychologischer Stärkung verbinden, weisen enormes Potenzial auf: Durch Gruppentraining, das Kraft, Ausdauer, Mobilität und Koordination gleichermassen berücksichtigt, lassen sich sowohl physische als auch psychosoziale Ressourcen stärken. Neben körperlichen Effekten führt das Training so auch zu einem gestärkten Selbstbild, mehr Teilhabe und grösserer Lebensqualität.

Salutogenese als theoretischer Rahmen

Zur Erklärung dieser Wirkzusammenhänge bietet das salutogenetische Modell nach Aaron Antonovsky (1997) eine hilfreiche Perspektive. Im Zentrum steht das Kohärenzgefühl (siehe Abbildung 1) – ein Gefühl innerer Stimmigkeit, das durch drei Kernkomponenten definiert wird:

- Verstehbarkeit,
- Handhabbarkeit,
- Sinnhaftigkeit.

Menschen, die verstehen, was in ihrem Körper geschieht, die das Gefühl haben, mit den Herausforderungen des Alters

Foto: Photographee.eu – stock.adobe.com

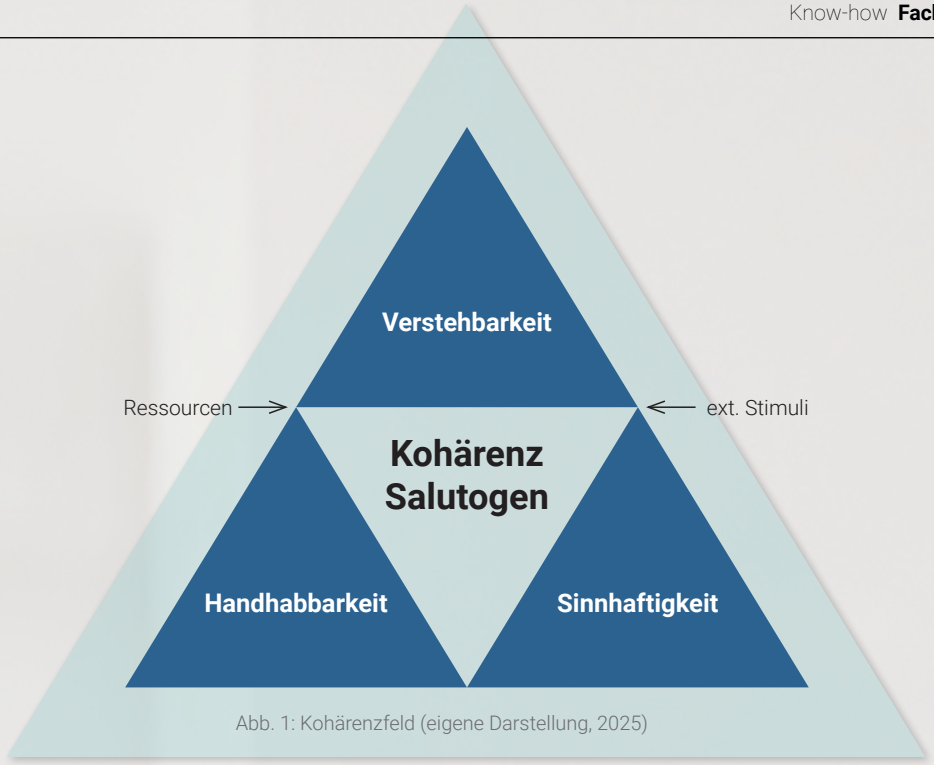


Abb. 1: Kohärenzfeld (eigene Darstellung, 2025)

umgehen zu können, und die in ihrer Aktivität einen Sinn erkennen, sind nachweislich gesünder und widerstandsfähiger gegenüber körperlichen und seelischen Belastungen (Antonovsky, 1997). Genau hier setzen empowerment-orientierte Gruppenfitnessangebote an: Sie machen Körperwahrnehmung erfahrbar, vermitteln Erfolgserlebnisse im Bewegungsalltag und schaffen soziale Einbindung – ein Zusammenspiel, das den Sinn von Aktivität weit über das Training hinausträgt.

Empowerment als Gesundheitsstrategie

Der Begriff Empowerment stammt ursprünglich aus der sozialen Arbeit, hat jedoch längst auch Einzug in die Gesundheitsförderung gehalten. Im Mittelpunkt steht das Ziel, Menschen in ihrer Selbstwahrnehmung, Selbstverantwortung und Selbstwirksamkeit zu stärken. Für die Zielgruppe 60 plus bedeutet das: Körperliche Aktivität wird zum Mittel der Persönlichkeitsstärkung.

GANZHEITLICHES TRAINING FÖRDERT AUTONOMIE IM ALTER.

Mit Bewegungsanleitungen und gezieltem Training lässt sich so das Vertrauen in den eigenen Körper erhalten oder zurückerlangen – unabhängig von Einschränkungen oder Alter. Eine Studie an 144 älteren Menschen (60 bis 85 Jahre), die ein sechsmonatiges Bewegungsprogramm absolviert hatten, belegt zum Beispiel die Effektivität von Empowerment durch gezieltes Training. Das untersuchte Programm vereinte Kraft-, Gleichgewichts- und Mobilitätstraining mit motivierenden empowerment-Elementen (soziales Umfeld, Zielsetzung, Selbstregulation). Im Vergleich zu einer Kontrollgruppe, die lediglich eine Broschüre über die Bedeutung körperlicher Aktivität erhalten hatte, führte das Training zu einer deutlichen Steigerung der Selbstwirksamkeit (Fang et al., 2024).

Krafttraining als Schlüssel zur Autonomie

Krafttraining stellt einen zentralen Bestandteil eines auf die Bedürfnisse älterer Menschen zugeschnitten Trainingsprogramms dar. Der altersbedingte Muskelabbau – auch Sarkopenie genannt – beginnt ab dem 50. Lebensjahr und nimmt mit dem Alter zu. Studien belegen, dass gezieltes Krafttraining die Muskelkraft selbst bei älteren Menschen noch deutlich steigern kann und so die Funktionskapazität im Alltag erhöht. Dabei spielen Krafttraining an den Geräten, Kabelzügen und mit Freihanteln ebenfalls eine zentrale Rolle: Diese Trainingsformen ermöglichen eine individuelle, kontrollierte Belastungsgestaltung im Bereich Muskelhypertrophie und der intramuskulären Koordination, die gezielt auf die Bedürfnisse älterer Menschen abgestimmt werden kann.

Eine randomisierte Studie mit inaktiven über 60-Jährigen zeigte: Teilnehmende eines gruppenbasierten Krafttrainingsprogramms (zweimal wöchentlich, acht Wochen) verbesserten ihre Beinkraft, Balance, Beweglichkeit und Schlafqualität signifikant gegenüber einer Walking- und Kontrollgruppe (Baker et al., 2021).

Gerade das gemeinsame Training mit anderen führt bei älteren Menschen nicht nur zu einer Steigerung der Leistungsfähigkeit, sondern erhöht im Sinne des Empowerments auch Selbstvertrauen und Lebensqualität. Wer spürt, dass er wieder sicher aufstehen, sich stabil halten oder Aufgaben selbstständig bewältigen kann, erlebt ein gestärktes Gefühl von Selbstwirksamkeit. Zudem hat der Kontakt mit Trainern und anderen Teilnehmern auch positive Effekte auf das Selbstwertgefühl. Das Training wird so zu einer Quelle von Stärke – über die Muskulatur hinaus.

Ausdauertraining: Leistungsfähigkeit und Lebensfreude

Auch das Ausdauertraining spielt eine wichtige Rolle im Empowerment-Prozess. Regelmässige Aktivitäten wie Walking, aerobes Gruppentraining oder rhythmische Bewegung zu Musik verbessern nicht nur die Herz-Kreislauf-Gesundheit, sondern auch die Stimmungslage. Ausdauertraining aktiviert nachweislich das Belohnungssystem im Gehirn, senkt das Risiko für depressive Symptome und stärkt die kognitive Leistungsfähigkeit (Blumenthal et al., 1999). Wenn ältere Menschen in der Gruppe erleben, dass sie über längere Zeit aktiv bleiben können – sei es beim gemeinsamen Tanz oder beim Stationstraining –, entsteht ein Gefühl von Stolz und Zugehörigkeit. Gemeinsames Konditionstraining fördert demnach sowohl die körperliche Ausdauer als auch das positive Selbstbild.

Mobilität und Beweglichkeit: Bewegungsfreiheit erhalten

Mobilitätstraining ist ein weiterer, oft unterschätzter Aspekt in der Arbeit mit älteren Menschen. Ausreichend hohe Beweglichkeit in Kombination mit der Fähigkeit zur segmentalen Stabilisation sind zentrale Voraussetzungen für funktionale Selbstständigkeit – etwa beim Bücken, Drehen oder Aufstehen. Durch gezielte Übungen zur Gelenkmobilisation und Dehnung erlangen die Teilnehmenden wieder mehr Kontrolle über ihren Körper. Eine systematische Übersichtsarbeit von Treacy et al. (2022) zeigt, dass mobilitätsförderndes Training – darunter auch Muskelkrafttraining und Intervall-Ausdauertraining – die Mobilität und funktionellen Fähigkeiten bei Personen (älter als 70 Jahre) in Pflegeeinrichtungen verbessern kann. Die zusammengefassten Ergebnisse randomisierter Studien deuten unter anderem auf Verbesserungen im Timed „Up and Go"-Test hin. Die Freiheit, alltägliche Bewegungen ohne Einschränkungen auszuführen, wird unmittelbar spürbar. Diese Erfahrung fördert das Vertrauen in die eigene körperliche Integrität und reduziert gleichzeitig das Bedürfnis nach Fremdhilfe – ein zentrales Element des Empowerments im Alter.

BEWEGUNG STÄRKT KÖRPER UND SELBSTVERTRAUEN.

Koordination und Gleichgewicht: Sicherheit im Alltag

Nicht zuletzt ist auch das Koordinationstraining ein unverzichtbarer Baustein im empowerment-orientierten Gruppenfitnesskonzept. Altersbedingte Einschränkungen der Gleichgewichtsfähigkeit erhöhen das Sturzrisiko – mit erheblichen gesundheitlichen und psychosozialen Folgen. Durch spielerische Gleichgewichtsübungen, koordinative Bewegungsaufgaben oder duale Anforderungen (z. B. Bewegung und Denkaufgabe) können sowohl die körperliche als auch die kognitive Reaktionsfähigkeit verbessert werden. Studien belegen, dass regelmässiges Koordinationstraining Stürze im Alter signifikant reduzieren kann (Sherrington, Tiedemann, Fairhall, Close & Lord, 2011). Noch wichtiger jedoch: Wer sich sicher bewegt, fühlt sich selbstständig – auch im öffentlichen Raum. Die gewonnene Sicherheit bringt neue Lebensräume zurück und reduziert Angstverhalten, das häufig mit Immobilität einhergeht.

Soziale Dynamik als Verstärker: Gruppenfitness wirkt doppelt

Die besondere Stärke des Empowerments liegt im Gruppenformat selbst. Gemeinsames Training fördert nicht nur Bewegung, sondern auch Motivation, Freude und soziale Bindung. In der Gruppe entsteht ein geschützter Raum, in dem sich ältere Menschen gegenseitig stärken, inspirieren und anspornen können. Der soziale Vergleich wirkt motivierend, gemeinsame Erfolgserlebnisse stärken das Wirgefühl. Vor allem aber: Wer sich gesehen, gehört und verstanden fühlt, wird mit grösserer Wahrscheinlichkeit langfristig aktiv bleiben. Kursleitende haben die Chance, einen sicheren Raum zu gestalten, in dem sich ältere Menschen gegenseitig motivieren und aktivieren.

Fazit

Gruppenfitness stellt ein wirkungsvolles und zukunftsorientiertes Konzept für die Gesundheitsförderung im Alter dar. Die Kombination aus gezieltem Training der vier Säulen – Kraft, Ausdauer, Mobilität und Koordination – mit einer bewusst gestalteten sozialen Umgebung aktiviert sowohl körperliche als auch psychosoziale Ressourcen. Der salutogenetische Ansatz liefert dafür eine fundierte theoretische Basis. Wenn Bewegung zur Quelle von Selbstwirksamkeit, Sicherheit und Sinn wird, stärkt das nicht nur die Muskeln, sondern auch das Selbstbewusstsein. Gruppenfitness wird so zur Plattform, auf der ältere Menschen erleben: Ich kann – noch immer, oder wieder. ■

Jürg Neukom
Der B. A. Fitnessökonom ist Erwachsenenbildner mit eidg. Fachausweis, esa-Experte und Personal Trainer. Als langjähriger Dozent an der SAFS ist er seit über 30 Jahren Experte für Bewegung und Gesundheit.

Auszug aus der Literaturliste

Fang, J., Ren, J., Wang, J., Qiu, X., Zhang, S., Yuan, S., Wu, L., & Xie, L. (2024). Combining motivational and exercise intervention components to reverse pre-frailty and promote self-efficacy among community-dwelling pre-frail older adults: a randomized controlled trial. BMC geriatrics, 24(1), 896.

Sherrington, C., Tiedemann, A., Fairhall, N., Close, J. C. T. & Lord, S. R. (2011). Exercise to prevent falls in older adults: an updated meta-analysis and best practice recommendations. NSW Public Health Bulletin, 22(3-4), 78–83.

Treacy, D., Hassett, L., Schurr, K., Fairhall, N. J., Cameron, I. D., & Sherrington, C. (2022). Mobility training for increasing mobility and functioning in older people with frailty. The Cochrane database of systematic reviews, 6(6), CD010494.

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

Foto: SAFS

SAFS
HOCHSCHULE
FÜR BEWEGUNGS- UND
GESUNDHEITSMANAGEMENT

PRAXISINTEGRIERTES BACHELOR-STUDIUM (PiBS) IN ZÜRICH!

B. A. FITNESSÖKONOMIE
B. A. FITNESSTRAINING

mit eidg. Abschluss möglich

Wir unterstützen Sie bei der Suche nach Studierenden!

safs-hochschule.ch/studierende-finden

Forschungsergebnisse im Fokus

Wissenschaft für die Trainingspraxis

Mehr Bewegung auf Rezept

Global consensus on optimal exercise recommendations for enhancing healthy longevity in older adults

Ein aktueller Fachbeitrag thematisiert die Bedeutung regelmässiger körperlicher Aktivität im Alterungsprozess. Im Fokus steht der präventive und therapeutische Nutzen von Bewegungsprogrammen zur Erhaltung von Gesundheit, Lebensqualität und funktioneller Selbstständigkeit älterer Menschen.

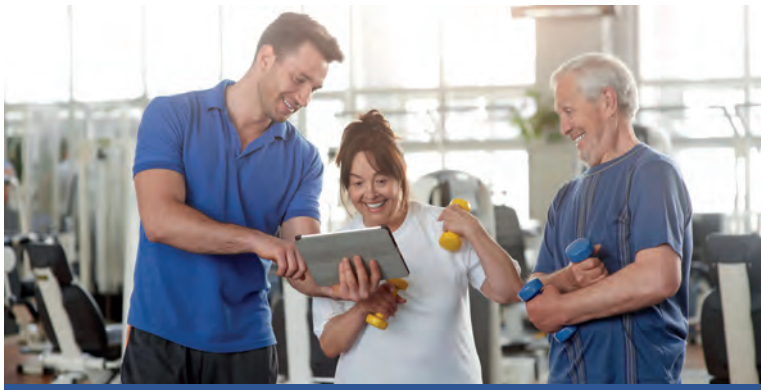
Das Konsenspapier bietet einen Überblick zum derzeitigen Forschungsstand und leitet daraus evidenzbasierte Trainings- und Handlungsempfehlungen ab.

Die Experten verdeutlichen, dass regelmässige körperliche Aktivität und gezieltes Training biologische Alterungsprozesse verlangsamen, Sarkopenie entgegenwirken und chronischen Erkrankungen vorbeugen können. Aus Sicht der Wissenschaftler sind individuell angepasste Programme, die Ausdauer-, Kraft-, Gleichgewichts- und Beweglichkeitsübungen sinnvoll kombinieren, besonders effektiv. Solche Programme tragen dazu bei, die körperliche und geistige Gesundheit möglichst lange zu erhalten. Daher sollten sie als fester Bestandteil von Präventions- und Behandlungskonzepten flächendeckend angeboten werden.

Die Forderung nach mehr „Bewegung auf Rezept" ist ein wichtiges Signal. Die Fitness- und Gesundheitsbranche bietet hierfür passende Lösungen und kann ältere Menschen als professioneller Partner auf ihrem Weg zielführend unterstützen und begleiten.

Literaturliste

Izquierdo, M. et al. (2025). Global consensus on optimal exercise recommendations for enhancing healthy longevity in older adults (ICFSR). The Journal of nutrition, health and aging, 100401.



Partner für gesundes Altern

Unlocking Longevity:
Physical Educator as Gatekeepers for Senior Citizens

Die Gesellschaft wird zunehmend älter, was grosse Herausforderungen mit sich bringt. Ein Review untersuchte die Rolle von Bewegungsfachkräften bei der Förderung von Gesundheit und Wohlbefinden älterer Menschen.

Im Rahmen der systematischen Literaturrecherche wurden die Datenbanken Scopus, Web of Science, ProQuest und SpringerLink durchsucht und relevante Studien in die Analyse einbezogen.

Die Ergebnisse zeigen, dass regelmässiges Training unter professioneller Anleitung die kardiovaskuläre, mentale und körperliche Gesundheit älterer Menschen verbessert. Zudem werden soziale Kontakte und Teilhabe gefördert. Qualifizierte Bewegungsexperten spielen als Motivatoren und Wegbegleiter bei der Förderung eines aktiven Lebensstils eine Schlüsselrolle. Durch ihre Expertise und Erfahrung erstellen sie Programme, die optimal auf die individuellen Bedürfnisse und Voraussetzungen der Person abgestimmt sind. Sie helfen bei Problemen und sorgen für ein sicheres, effektives und motivierendes Training bis ins hohe Alter.

Die Studie verdeutlicht den wertvollen Beitrag, den Fitnesstrainer, Sport- und Bewegungstherapeuten sowie Sportpädagogen mit ihrer täglichen Arbeit leisten. Darüber hinaus unterstreicht sie die Notwendigkeit einer gezielten Bewegungsförderung angesichts demografischer Entwicklungen und eines steigenden Präventionsbedarfs.

Literaturliste

Fadare, S. A., Pepania, J. E., Talib, S. A. L., Adlawan, H. A., & Fadare, M. C. (2024). Unlocking Longevity: Physical Educator as Gatekeepers for Senior Citizens' Wellness. Library Progress International, 44 (3), 18947–18955.

Fotos: NDABCREATIVITY, DenisProduction.com – stock.adobe.com

Minimalistischer Ansatz – maximaler Erfolg?

Körper als Trainingsgerät – qualifizierte Betreuung hilft

Körpergewichtstraining gehört seit jeher zu den absoluten Basics im Fitnesstraining. Zahlreiche Fitnesstrends haben das Training mit dem eigenen Körpergewicht aufgegriffen und zeigen, wie vielfältig dieser eigentlich minimalistische Trainingsansatz ist.

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

Herausforderung Trainingssteuerung

Eine Herausforderung in der Trainingsplanung und -betreuung besteht vor allem darin, eine reizwirksame Trainingsbelastung zu gewährleisten. Denn die Trainingsintensität lässt sich nur schwer objektivieren, da z. B. die Trainingslast nicht von einem Ein- bzw. Mehrwiederholungskrafttest abgeleitet werden kann. Daraus ergibt sich auch die Schwierigkeit, im Trainingsverlauf eine progressive Belastungssteigerung sicherzustellen.

Zwar können Kraftübungen erschwert werden, allerdings lässt sich diese Progression weniger präzise steuern als z. B. bei der Übung Bankdrücken mit Zusatzgewichten. Wird beim Einsatz von Eigengewichtsübungen jedoch in der langfristigen Trainingsplanung eine hohe Beanspruchung durch entsprechende Übungsmodifikationen gewährleistet, lassen sich Effekte auf Muskelmassezuwachs und Kraftsteigerung nachweisen, die mit einem konventionellen Krafttraining mit Zusatzgewichten vergleichbar sind (Kotarsky, Christensen, Miller & Hackney, 2018).

Für Personen, die auch langfristig Körpergewichtstraining erfolgreich durchführen und anspruchsvoller gestalten möchten, ist oft schwer zu erkennen, welche der z. B. online auffindbaren Übungsmodifikationen tatsächlich zum eigenen Leistungsstand passen. Zudem ist gerade bei anspruchsvollen Eigengewichtsübungen auf eine adäquate Ausführung zu achten. Ohne entsprechende Anleitung und Feedback kann es hier zur Stagnation des Trainingsfortschritts oder sogar zur Überlastung kommen.

Betreuungsaufwand zur Kundenbindung nutzen

Langfristige Trainingserfolge lassen sich nur dann erzielen, wenn gewährleistet wird, dass die Übungsauswahl und die Gestaltung des Belastungsgefüges zu den individuellen Voraussetzungen und Zielen passen. Kompetente und qualifizierte Trainerinnen und Trainer sollten die Chance nutzen, diesen Fitnesstrend aufzugreifen. Dabei sollte Körpergewichtstraining als Ergänzung zum konventionellen Training an Maschinen oder mit freien Gewichten verstanden werden. ■

Lehrgang „Trainer/in für Körpergewichts- und Schlingentraining“

Im BSA-Lehrgang „Trainer/in für Körpergewichts- und Schlingentraining“ erwerben Teilnehmende die notwendigen Kompetenzen, um abwechslungsreiches und effektives Körpergewichtstraining zu planen und durchzuführen. Buchen Sie jetzt die Weiterbildungen „Trainer/in für Körpergewichts- und Schlingentraining“ und „Trainer/in für Freihantel- und Kettlebelltraining“ im Paket und sparen Sie bis zu 503 Euro.

bsa-akademie.de/trkstr

Literaturliste

Kotarsky, C. J., Christensen, B. K., Miller, J. S. & Hackney, K. J. (2018). Effect of Progressive Calisthenic Push-up Training on Muscle Strength and Thickness. Journal of strength and conditioning research, 32 (3), 651–659.

Foto: DHfPG/BSA

TEILNEHMEN UND GEWINNEN!

„Digital Offroad“

Erfolgsstrategien für die digitale Transformation

Mit ihrem Werk „Digital Offroad“ liefern Ulf Bosch, Stefan Hentschel und Steffen Kramer weit mehr als einen weiteren Ratgeber zur Digitalisierung. Sie präsentieren einen ebenso inspirierenden wie praxisnahen Reiseführer abseits der digitalen Datenautobahnen – ein Buch, das Mut macht, neue Wege zu gehen.

Das Autorentrio bringt umfassende Erfahrung aus führenden Unternehmen wie AOL, Axel Springer, BMW, Google und PwC mit. Und genau das merkt man dem Buch auf jeder Seite an: In zwölf aufschlussreichen Kapiteln geben sie konkrete Erfolgsstrategien aus der Praxis für die Praxis weiter. Dabei steht nicht die Technologie im Vordergrund, sondern die Frage: Wie gelingt digitale Transformation durch Menschen, Kultur und Führung? Die zentrale Botschaft lautet: Digitale Transformation ist keine rein technische Herausforderung, sondern eine Führungsaufgabe. Wer seine Organisation erfolgreich verändern will, muss sich „schmutzig machen“, Widerstände überwinden und bereit sein, Verantwortung zu übernehmen – eben offroad denken und handeln.

Die Kapitel tragen Titel wie „Forget the Valley!“, „Mach dich schmutzig und krempel die Ärmel hoch“, „Lost in Navigation?“ oder „Kohle durch Kultur: Wandel ist kein Selbstzweck“ – sie verdeutlichen, wie vielschichtig, aber auch lösbar der digitale Wandel ist. „Digital Offroad“ liefert damit wertvolle Impulse für Führungskräfte, Entscheider und Gestalter, die erkannt haben, dass der entscheidende Erfolgsfaktor im digitalen Wandel nicht die neueste App, sondern das richtige Mindset ist.

Wie es Dr. Carsten Voigtländer (CEO Vaillant Group) treffend formuliert:
„Digital Offroad zeigt inspirierend, spannend und praxisnah, wie Unternehmen die Herausforderung der digitalen Transformation meistern können.“

Ein ehrliches, motivierendes Buch für alle, die bereit sind, umzudenken – und mutig neue Wege zu beschreiten.

Nehmen Sie jetzt an unserer Leserumfrage teil und gewinnen Sie das Buch „Digital Offroad“ von Ulf Bosch, Stefan Hentschel und Steffen Kramer!

Ulf Bosch, Stefan Hentschel und Steffen Kramer | Digital Offroad: Erfolgsstrategien für die digitale Transformation | Haufe Group, 2018 | ISBN: 978-3-648-10931-1

TEILNEHMEN UND GEWINNEN!

Wie hat Ihnen unsere neue Ausgabe der FT gefallen? Nehmen Sie bis zum 28. September 2025 an unserer Leserumfrage teil und gewinnen Sie das Buch **„Digital Offroad“** von Ulf Bosch, Stefan Hentschel und Steffen Kramer! Scannen Sie einfach den QR-Code oder nutzen Sie folgenden Link:

bit.ly/umfrage_ft_216

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

NETFLIX

DON'T DIE

DER MANN, DER UNSTERBLICH SEIN WILL

2025 | 12 | Dokumentation

Wie weit würdest du gehen, um ewig jung zu bleiben?

Die neue Netflix-Dokumentation „Don't Die: Der Mann, der unsterblich sein will" wirft einen faszinierenden und zugleich verstörenden Blick in die Welt des Tech-Millionärs Bryan Johnson – ein Mann, der nichts dem Zufall überlässt, wenn es um sein biologisches Alter geht.

Regisseur Chris Smith, bekannt für fesselnde Dokus wie „Fyre" und „100 Foot Wave", begleitet Johnson auf seiner obsessiven Reise zur Unsterblichkeit. Mithilfe modernster Wissenschaft, radikaler Diäten und umstrittener Wellnessroutinen versucht Johnson, dem Alterungsprozess entgegenzuwirken – koste es, was es wolle.

Die Doku stellt nicht nur seine ausgefallenen Methoden in den Mittelpunkt, sondern auch die Auswirkungen auf sein soziales Umfeld, seine Familie und sein Selbstbild. Zwischen futuristischer Vision und ethischen Fragen bleibt der Zuschauer mit einer entscheidenden Frage zurück: Wie weit ist zu weit?

Ein filmischer Einblick in die Grenzbereiche von Medizin, Technologie und menschlicher Hybris – „Don't Die" ist nichts für schwache Nerven, aber ein Muss für alle, die sich mit Biohacking, Langlebigkeit und den Grenzen des Menschlichen auseinandersetzen wollen.

STREAM NOW

Fotos: Netflix

Diesen grossartigen Dokumentationsfilm können Sie auf Netflix anschauen.

PLASMARE IL FUTURO – FAR PROGREDIRE IL SETTORE DEL FITNESS

Care lettrici, cari lettori,

il futuro appartiene a chi mette le persone al centro. Proprio nel settore del fitness e in tempi di cambiamento, il nostro più grande "vantaggio competitivo" risiede nelle relazioni umane, nell'empatia e nei team eccellentemente guidati.

Mentre la digitalizzazione trasforma la nostra quotidianità lavorativa, il mercato è chiaro: il desiderio di assistenza personale, di appartenenza e di fiducia è più forte che mai. Attualmente, più persone che mai si allenano in un centro fitness svizzero. Allo stesso tempo, la tendenza è chiaramente orientata verso modelli ibridi – ma digitale non deve mai significare impersonale.

I nostri collaboratori sono le colonne portanti delle nostre aziende. Chi investe nella formazione e nello sviluppo, nella cultura del team e nella qualità della leadership, si assicura vantaggi competitivi a lungo termine. La tecnologia può fare molto – ma sono le persone a fare la differenza tra un centro fitness come spazio intercambiabile e una vera community.

Marcel Haasters, Head of Talent Management di Kieser Training AG, parla in un'intervista specialistica dei fattori chiave per il successo nel recruiting e sottolinea l'importanza di un forte employer branding e di una comunicazione mirata per attrarre e fidelizzare personale qualificato (a partire da pag. 70).

Con un chiaro focus sull'innovazione e su format orientati alla community come HYROX®, il centro Let's Go Fitness di Lyssach lancia impulsi per il mondo del fitness di domani. Nel ritratto a partire da pagina 24, Michel Zimmermann offre uno sguardo sulla filosofia aziendale.

Gitti-City Stockerau unisce l'offerta fitness classica a concetti moderni in un contesto urbano. Che si tratti di allenamento con macchine, corsi o area funzionale – il Fit & Vitalclub si rivolge a un ampio target e combina praticità quotidiana con varietà di allenamento (da pag. 44).

Robert Winzenried è uno dei docenti più esperti e meritevoli del mercato svizzero del fitness e della salute. Con quasi quattro decenni di esperienza, offre a partire da pagina 30 una retrospettiva personale sul suo percorso e una valutazione sul ruolo del trainer e sul futuro del nostro settore.

Nell'intervista a partire da pagina 74, Murat Keklikci, agente generale di AXA a Zugo, e il suo collaboratore Nico Klunzinger parlano di soluzioni assicurative specifiche per personal trainer in Svizzera.

Mike Sommerfeld è uno dei favoriti più promettenti per il titolo di Mr. Olympia 2025 nella categoria Classic Physique. Nell'intervista racconta i suoi successi, le sfide e il suo approccio personale agli ostacoli – incluso il finale di Mr. Olympia 2024 perso per un soffio (da pag. 52).

Con lo studio "Dati chiave dell'economia del fitness DACH 2025" è stata pubblicata per la prima volta un'analisi di mercato transnazionale con indicatori armonizzati e comparabili per l'intera regione DACH (da pag. 34).

Anche in questa edizione troverete naturalmente articoli specialistici di alto livello: Michael Folz mostra come creare contenuti moderni ed efficienti con l'AI (da pag. 78). Janine Hächler offre uno sguardo dietro il trend delle "fasce" e il loro legame con il movimento (da pag. 86).

Il mio appello per voi: siate protagonisti attivi del cambiamento! Sviluppate i vostri collaboratori affinché diventino ambasciatori del vostro brand, unite la tecnologia all'umanità. È proprio qui che risiede il nostro futuro.

Con questo spirito, vi auguro buona lettura.

Con affetto,
Yvonne Albers
Caporedattrice, FITNESS TRIBUNE

CONSTRUIRE L'AVENIR – FAIRE ÉVOLUER LE SECTEUR DU FITNESS

Chères lectrices et chers lecteurs,

L'avenir est façonné par ceux qui placent l'humain au cœur de tout. Justement, dans le secteur du fitness et en ces temps de changement, notre principal atout réside dans les relations interpersonnelles, dans l'empathie et dans l'excellente gestion de nos équipes.

Alors même que la transformation numérique redéfinit notre façon de travailler, le marché met clairement en évidence que, plus que jamais, les clients aspirent à un accompagnement personnalisé, à un ancrage collectif et à un climat de confiance. La fréquentation des centres de fitness suisses est aujourd'hui plus importante qu'elle ne l'a jamais été. Dans le même temps, la tendance est incontestablement aux modèles hybrides. Pour autant, le recours au numérique ne doit en aucun cas impliquer une perte de lien.

Nos collaboratrices et collaborateurs sont les piliers de nos entreprises. Celles qui investissent dans la formation initiale et continue, dans une dynamique collective au sein de l'équipe et dans un leadership de qualité s'assurent durablement une longueur d'avance sur leurs concurrents. En effet, même si la technologie permet bien des choses, la différence entre un centre de fitness qui se résumerait à un espace interchangeable et un autre centre perçu comme une véritable communauté réside exclusivement dans l'humain.

Dans l'entretien qu'il nous a accordé, Marcel Haasters, Head of Talent Management chez Kieser Training AG, évoque les principaux facteurs garantissant la réussite du recrutement et souligne l'importance d'une marque employeur forte ainsi que d'une communication ciblée pour attirer et fidéliser un personnel qualifié (à partir de la page 70).

Animé par une volonté d'innovation et misant sur des approches centrées sur la communauté telles que l'HYROX®, le centre Let's Go Fitness de Lyssach façonne activement l'univers du fitness de demain. Dans le portrait (à partir de la page 24), Michel Zimmermann présente la philosophie de l'entreprise.

À Stockerau, le centre Gitti-City associe des offres de fitness classiques à des approches modernes dans un environnement urbain. Qu'il s'agisse d'entraînements sur appareils, de cours collectifs ou d'une zone fonctionnelle, le Fit & Vitalclub s'adresse à un public cible diversifié et combine l'accessibilité au quotidien à des entraînements variés (à partir de la page 44).

Robert Winzenried est l'un des professeurs les plus expérimentés et estimés du marché suisse du fitness et de la santé. Ce fin connaisseur du secteur, auquel il apporte une contribution active depuis près de quatre décennies, revient sur son parcours (à partir de la page 30) et nous explique comment il voit le rôle de coach et l'avenir de notre secteur.

Dans l'entretien qu'ils nous ont accordé (à partir de la page 74), Murat Keklikci, agent général AXA à Zoug, et son collaborateur Nico Klunzinger, nous présentent des couvertures d'assurance spécifiquement destinées aux Personal Trainers de Suisse.

Mike Sommerfeld est l'un des principaux favoris pour le titre de Mr Olympia Classic Physique Édition 2025. Dans un entretien, il revient sur ses succès, les défis qu'il a dû surmonter et sa manière très personnelle de rebondir après un échec– notamment la finale perdue de justesse alors qu'il était en lice pour le titre de Mr. Olympia 2024 (à partir de la page 52).

Publiées pour la première fois, les « Données clés de l'économie du fitness dans la région DACH 2025 » présentent une étude de marché transnationale du secteur du fitness, avec des indicateurs harmonisés et comparables dans l'ensemble de la région DACH (à partir de la page 34).

Ce numéro comprend bien sûr lui aussi des articles spécialisés de haut niveau : Michael Folz explique à partir de la page 78 le fonctionnement d'une création de contenu moderne et efficace recourant à l'IA. À partir de la page 86, Janine Hächler explore ce que recèle « fascia », le mot tendance du moment, et explique le rapport entre ce tissu conjonctif et le mouvement.

Il est temps d'agir : prenez activement part à l'évolution ! Transformez votre personnel en ambassadeurs, faites coexister la technologie et l'humain. Car c'est là que se joue notre avenir.

Sur ce, bonne lecture !

Bien cordialement,
Yvonne Albers
Rédactrice en chef du FITNESS TRIBUNE

INSERENTENVERZEICHNIS

best4health gmbh	2
Echino SA	71
EGYM SE	1, 51
Fimex Distribution AG	11, 104
Health Company GmbH	15
Jobform GmbH	61
milon industries GmbH	55
Neogate AG	4
Qualitop	49
RKS GmbH	89
SAFS AG	9, 19, 29, 101
SAFS Hochschule für Bewegungs- und Gesundheitsmanagement	93
Soledor AG	103

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

SAFS
SWISS ACADEMY
OF FITNESS & SPORTS
Inspiriere.
Motiviere.
Bewege.
Werde Kursleiter
Gruppenfitness.
LesMILLS
safs.com
lesmills.ch
INFOS &
ANMELDUNG

Verlags- und Anzeigenadresse:

Fitness-Experte AG
Albisriederstrasse 226
8047 Zürich - Schweiz

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

www.fitnesstribune.com

Verwaltungsrat:
Remo Andrighetto, René Stoss

Textredaktion und Administration:
Fitness-Experte AG

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

Abo-Preis für die Schweiz:
CHF 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 2025/2026

Ausgabe:	Einsendeschluss für Redaktion:	Einsendeschluss für Anzeigen:	Erscheinungsdatum:
Nr. 217, Oktober/November	03.09.2025	17.09.2025	3. Oktoberwoche 2025
Nr. 218, Dezember/Januar	29.10.2025	12.11.2025	3. Dezemberwoche 2025
Nr. 219, Februar/März	31.12.2025	14.01.2026	3. Februarwoche 2026

Anzeige

WISSEN, WAS DIE BRANCHE BEWEGT:

auch online

Fitness Tribune
fitness_tribune

www.fitnesstribune.com

SOLEDOR®

Prävention und Therapie
von altersbedingtem
Muskelabbau / Sarkopenie

Evidenzbasierte Wirksamkeit 1-5

Medizinische EMS*
zum Aufbau und Erhalt
von Muskelmasse
und -funktion

Gesundheit und Mobilität bis ins hohe Alter

Gelenkschonend und sicher

Erfahren Sie hier mehr zu
Elektromyostimulation (EMS) unter
www.medizinische-ems.de

miha bodytec
made in germany

* EMS = Elektromyostimulation .**1** Kemmler W et al. Whole-body electromyostimulation to fight sarcopenic obesity in community-dwelling older women at risk. Results of the randomized controlled FORMOsA-sarcopenic obesity study. Osteoporos Int. 2016; 2:3261-3270 **2** Kemmler W, von Stengel S. Whole-body electromyostimulation as a means to impact muscle mass and abdominal body fat in lean, sedentary, older female adults: subanalysis of the TEST-III trial. Clin Interv Aging. 2013; 8:1353-1364 **3** Teschler M et al. Four weeks of electromyostimulation improves muscle function and strength in sarcopenic patients: a three-arm parallel randomized trial. J Cachexia Sarcopenia Muscle. 2021; 12:843-854 **4** Kemmler W et al. Efficacy and Safety of Low Frequency Whole-Body Electromyostimulation (WB-EMS) to Improve Health-Related Outcomes in Non-athletic Adults. A Systematic Review. Front Physiol. 2018; 9:573 **5** Kemmler W, Schliffka R, von Stengel S. Effects of whole-body electromyostimulation on resting metabolic rate, body composition, and maximum strength in postmenopausal women: the Training and ElectroStimulation Trial. J Strength Cond Res. 2010; 24:1880-1887

IMPULSE für Prävention und Therapie

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

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