

## 20

### FITNESS & RACKET PARK DIEUSDORF

Wo Training zum  
Lifestyle wird

## 28

### HANS HADORN

Die Legende hinter  
der Kamera

## 52

### GYM FREY ST. JOHANN

Individualität trifft  
Gemeinschaft



# STARK. SMART. ZUKUNFTSSICHER

**FORTSCHRITT BEGINNT  
MIT PRÄZISION.**

NEU!  
InBody 970S

## Die Königsklasse der Körperanalyse!

### Wissenschaftlich fundierte Analyse

Bei über 3'500 Studien wurde InBody eingesetzt

### Messungen von 5 KHz bis 3 MHz

Für höchste Reproduzierbarkeit der Messung

### Führende Gesundheitscenter vertrauen auf InBody

Über 4'000 Center allein im deutschsprachigen Raum



# DIE FITNESSBRANCHE ZWISCHEN TRADITION UND INNOVATION

Liebe Leserinnen und Leser,

unsere Branche lebt vom Fortschritt – und von ihren Wurzeln! Was einst mit Hantelbänken, Aerobic-Kursen und viel Improvisationstalent begann, ist heute ein hochprofessioneller Markt mit digitalen Tools, KI-gestützter Trainingsplanung und hybriden Geschäftsmodellen. Und doch gilt heute mehr denn je: Wer die Zukunft gestalten will, darf die eigene Geschichte nicht vergessen.

Tradition bedeutet für uns nicht Stillstand, sondern Orientierung. Es sind Werte wie Verlässlichkeit und echte Nähe zum Kunden, die viele erfolgreiche Center seit Jahrzehnten prägen. Diese DNA ist kein Relikt – sie ist unser stärkstes Differenzierungsmerkmal. Denn bei allem technologischen Fortschritt bleibt eines unverändert: Menschen trainieren mit Menschen!

Innovation ist deshalb kein Selbstzweck. Sie muss unsere Identität stärken, statt sie zu ersetzen. Digitale Trainingspläne, automatisierte Check-ins oder smarte Analysen sind wertvolle Werkzeuge – aber sie bauen keine Beziehung auf. Das tun qualifizierte Mitarbeiter, die zuhören, motivieren und Vertrauen schaffen. Technologie kann Prozesse optimieren. Begeisterung aber entsteht durch Persönlichkeit.

Der Fitness & Racket Park in Dielsdorf verbindet klassisches Fitnessstraining mit einem breiten Angebot an Racketsportarten wie Tennis, Badminton, Squash, Padel und Pickleball. Im Gespräch ab Seite 20 erklärt Marcel Scheucher, wie dieses sportartenübergreifende Konzept das Profil des Centers bestimmt.

Das Gym Frey bei Hartberg ist ein Ort, an dem individuelle und nachhaltige Betreuung die Philosophie prägen. Ab Seite 52 erläutert Daniela Frey die Werte des Fitnesscenters und gibt einen Einblick in das Konzept, das hinter dem Trainingsangebot steht.

Er war Inhaber eines Fitnesscenters, hat Kraftgeräte gebaut, Fitnessmagazine verlegt – und er hat mit seiner Kamera Generationen des Bodybuildings dokumentiert. Hans Hadorn ist mehr als nur Fotograf – er ist Unternehmer, Abenteurer, Chronist und eine Legende in der Bodybuildingszene. Die FITNESS TRIBUNE sprach

mit dem Menschen hinter den ikonischen Bildern und beleuchtet die Geschichte seiner eindrucklichsten Aufnahmen (ab S. 28).

Seit Januar ist Marc Baumann neuer CEO von Sensopro. Im Interview ab S. 34 spricht er über nachhaltiges Wachstum und seine Sicht auf die Zukunft der Fitnessbranche im DACH-Raum. Er erklärt, welche Rolle Technologie, Evidenz und qualifiziertes Personal spielen, um Fitness- und Gesundheitsmarkt enger zu verbinden.

Im Interview ab S. 40 erklärt Outi Kettunen-Walter, ehemalige Profibiathletin und Olympiateilnehmerin, warum Sensorik und Regeneration entscheidend für Performance und Gesundheit sind – und was Fitnesscenter vom Spitzensport lernen können.

Mit dem FIBO Congress steht eines der Jahreshighlights unserer Branche vor der Tür. Ab Seite 60 finden Sie einen nützlichen Überblick, worauf Sie sich beim Besuch des renommierten Fachkongresses freuen können – und welche Vorteile ein FIBO-Congress-Ticket beinhaltet.

Unsere informativen Fachartikel mit wertvollen Insights zu den Themen „Gesund altern durch Fitness“ (ab S. 74), „Was erfolgreiche Kursleitende ausmacht“ (ab S. 78) und „Warum Social Media über Markterfolg entscheidet“ (ab S. 82) liefern Ihnen wie gewohnt fundiertes Expertenwissen, nützliche Impulse und konkrete Anregungen für Ihre unternehmerische Praxis.

Wir erleben derzeit einen Balanceakt: zwischen analoger Trainingsfläche und digitaler Steuerung, zwischen gewachsener Unternehmenskultur und neuen Führungsansätzen. Erfolgreich ist, wer beides beherrscht – Bewahren und Erneuern. Unsere Aufgabe ist es, Tradition und Innovation mutig zu verbinden: mit Kompetenz, Herz und einem offenen Mindset.

In diesem Sinne viel Spass beim Lesen.

Herzlichst  
Ihre Yvonne Albers  
Chefredakteurin, FITNESS TRIBUNE

# HIGHLIGHTS DIESER AUSGABE



Fitness & Racket Park Dielsdorf:  
Wo Training zum Lifestyle wird

20



Hans Hadorn: Ein gutes Bild zeigt  
nicht nur Muskeln, sondern Charakter

28



Marc Baumann: Ich sehe eine  
Branche mit riesigem Potenzial

34

Anzeige

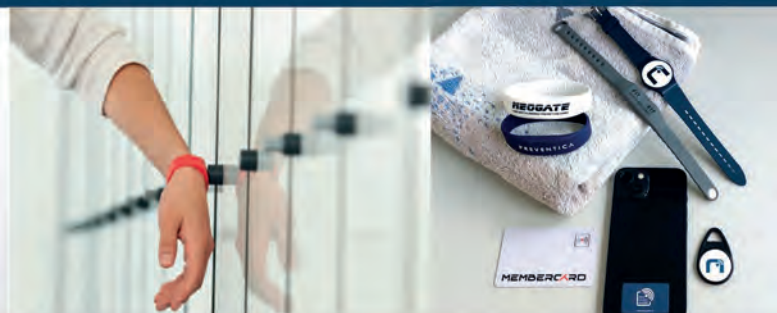
## neogate

Zutrittskontrolle

Bezahlsysteme

Schrankschlösser

RFID-Datenträger



Ihr Digitalisierungspartner

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

+ - Vertretung von  
**gantner** 

# INHALTSVERZEICHNIS

## TITELSTORY

Matrix + seca: STARK. SMART. ZUKUNFTSSICHER. \_\_\_\_\_ 6

## SCHWEIZ

Les Mills: Einstiegshürden in Mitgliedschaften umwandeln \_\_\_\_\_ 8  
 EGYM: Premiere für neue Smart Strength Gerätelinie \_\_\_\_\_ 12  
 Dual studieren in der Schweiz \_\_\_\_\_ 14  
 Mountain Move: MEET THE BEST AROSA 2026 \_\_\_\_\_ 16  
 Weiterbildung in der Branche: SAFS-Absolvent im Interview \_\_\_\_\_ 18  
 Fitness & Racket Park: Mehr als eine Muckibude \_\_\_\_\_ 20  
 Fimex: Die neue Dimension des Krafttrainings \_\_\_\_\_ 26  
 Hans Hadorn – die Legende hinter der Kamera \_\_\_\_\_ 28  
 Marc Baumann: Vernetzt. Evidenzbasiert. Relevant. \_\_\_\_\_ 34  
 HealthEXPO 2026 in Basel \_\_\_\_\_ 38  
 Outi Kettunen-Walter: Sensomotorik, Performance, Gesundheit \_\_\_\_\_ 40  
 swiss active News \_\_\_\_\_ 44  
 Swiss News \_\_\_\_\_ 46

## ÖSTERREICH

Gym Frey: Anders als andere – aus Überzeugung \_\_\_\_\_ 52  
 Austria News \_\_\_\_\_ 58

## INTERNATIONAL

FIBO Congress: Fachkongress in Köln \_\_\_\_\_ 60  
 Eckdaten 2026: Branche auf Rekordkurs \_\_\_\_\_ 62  
 European Health & Fitness Forum 2026 \_\_\_\_\_ 64  
 International News \_\_\_\_\_ 66

## KOLUMNE

René Stoss \_\_\_\_\_ 68  
 Eric-Pi Zürcher \_\_\_\_\_ 70  
 Edy Paul \_\_\_\_\_ 72

## KNOW-HOW

Gesund altern durch Fitness \_\_\_\_\_ 74  
 Was erfolgreiche Kursleitende ausmacht \_\_\_\_\_ 78  
 Warum Social Media über Markterfolg entscheidet \_\_\_\_\_ 82  
 Health News \_\_\_\_\_ 86  
 Education News \_\_\_\_\_ 88  
 Media News \_\_\_\_\_ 89



Gym Frey:  
Individualität trifft Gemeinschaft **52**



FIBO Congress 2026:  
Zwei Tage voller Zukunftsthemen **60**



Outi Kettunen-Walter: High Performance trifft Health Performance **40**

### IHRE MEINUNG IST UNS WICHTIG!

Nehmen Sie bis zum 02. Juni 2026 an unserer Leserumfrage teil und gewinnen Sie das Buch „Gewohnheiten: Verstehen. Entwickeln. Verändern. Mit und ohne Corona.“ von Dr. Oliver Schuhmann (mehr zum Buch auf S. 89)!  
 Einfach QR-Code scannen oder Link nutzen:  
[bit.ly/umfrage\\_ft\\_220](https://bit.ly/umfrage_ft_220)



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



# STARK. SMART. ZUKUNFTSSICHER.

**Matrix bringt die Zukunft des Trainings auf Ihre Fläche: Robuste Kraftlösungen, KI-gestützte Member Journeys sowie smarte Cardiothechnologie machen Ihre Einrichtung zukunftssicher - und sorgen für einzigartige Trainingserlebnisse Ihrer Mitglieder.**

Hier ein erster Ausblick auf das, was Matrix in diesem Jahr auf der FIBO (16.-19. April) vorstellen wird.

## **Make a Statement! Mit den neuen Plate Loaded Maschinen von Matrix.**

Hartes Training braucht echte Stärke. Auf der diesjährigen FIBO präsentiert Matrix weitere Magnum Plate Loaded Neuheiten. Nach der starken Resonanz auf die Modelle des Vorjahres kommen jetzt noch mehr Übungsvarianten, kompromisslose Stabilität und maximale Performance für Ihren Trainingsbereich.

## **Ehrliches Eisen, klare Biomechanik und maximale Sicherheit**

Die neue Generation wurde grundlegend überarbeitet, um Training mit freien Gewichten sicherer, effektiver und intuitiver zu machen. Das Ergebnis: biomechanisch optimierte Maschinen mit freiem, authentischem Trainingsgefühl – wie beim Lang-

hanteltraining, jedoch mit der Sicherheit und Stabilität eines geführten Systems. Ideal für Einsteiger und erfahrene Athleten.

## **Perfekt abgestimmt**

Gelenkachsen, Hebelverhältnisse und Griffpositionen sind so ausgelegt, dass maximale Muskelaktivierung bei minimaler Gelenkbelastung möglich ist. Klar definierte Bewegungen, ergonomische Haltung und gleichmässiger Widerstand sorgen für ein Training, das sich wirksam und sicher anfühlt.

## **A guided Fitness Experience**

PACE heisst die Personalized Adaptive Coaching Experience von Matrix und seca. Wo medizinische Präzision auf KI-gestütztes Training trifft, wird jedes Training eindeutig, zielgerichtet und erfolgreich.

PACE erstellt auf Basis persönlicher Messwerte und individueller Ziele einen massgeschneiderten Wegweiser für jedes Ihrer

Mitglieder. Wertvolle Erkenntnisse werden in eindeutige Trainingsempfehlungen übersetzt und beantworten Fragen wie: Was mache ich heute? In welcher Intensität? Wie lange? Warum? Das reduziert Verunsicherung und Überforderung bei den Trainierenden und verhilft zu motivierenden Erfolgsmomenten.

### Die PACE-Mitgliederreise:

#### 1. Messen

Die auf medizinischen Standards basierende Analyse der Körperzusammensetzung von seca schafft eine verlässliche Ausgangsbasis und ein gemeinsames Verständnis des Startpunkts.

#### 2. Planen

Die Ziele der Mitglieder in Kombination mit den gemessenen Daten werden in KI-gestützte Trainingsprogramme umgesetzt, die ein Höchstmass an Personalisierung erlauben.

#### 3. Trainieren

Klare, gut verständliche Trainingsempfehlungen für jedes Workout, bei dem das System Intensität und Inhalte dynamisch an neue Messwerte anpasst.

#### 4. Wiederholen

Sichtbare, messbare Fortschritte, durch die das Programm kontinuierlich optimiert wird, halten die Motivation über lange Zeit aufrecht.

PACE setzt neue Massstäbe für personalisierte Workouts, indem es die Cardio- und Kraftgeräte von Matrix mit einem exklusiven, fitnessspezifischen KI-Modell und der präzisen Körperzusammensetzungsanalyse von seca vereint.

### Neue Matrix-Cardio-Konsolen

Kein Training ist wie das andere. Die neue Generation der Matrix-Cardio-Konsolen holt alle Mitglieder ab – einfach zu bedienen, individuell, motivierend und effizient im Studiobetrieb.

### Touch Pro

Die Touch Pro ist die fortschrittlichste Matrix-Konsole. Sie vereint erstklassige Unterhaltung mit individuellen Trainingsempfehlungen und maximalen Komfort für High-End-Fitnessumgebungen.

Die Touch Pro ist kompatibel mit PACE, überzeugt mit nahtlosem Video-Casting und weiteren umfassenden Unterhaltungsmöglichkeiten sowie Workouts, die Trainierende Tag für Tag motivieren. RFID- und NFC-Log-In ermöglichen eine unkomplizierte und effiziente Anmeldung, auch direkt über das Smartphone-Wallet. Zudem besteht die Möglichkeit, das Smartphone induktiv an der Konsole zu laden. Fazit: Weniger Hürden, mehr Spass und maximale Motivation beim Training.

**Von Stahl bis Software:** Matrix bringt echte Fortschritte auf die Fläche. Besuchen Sie den Matrix-Stand in **Halle 6, C43 + D56 + E42** und erleben Sie die Neuheiten live.

### Touch Essentials

Touch Essentials bietet eine motivierende, klare Trainingserfahrung – ohne Umwege. Alles ist übersichtlich und schnell verständlich – für Mitglieder und Team.

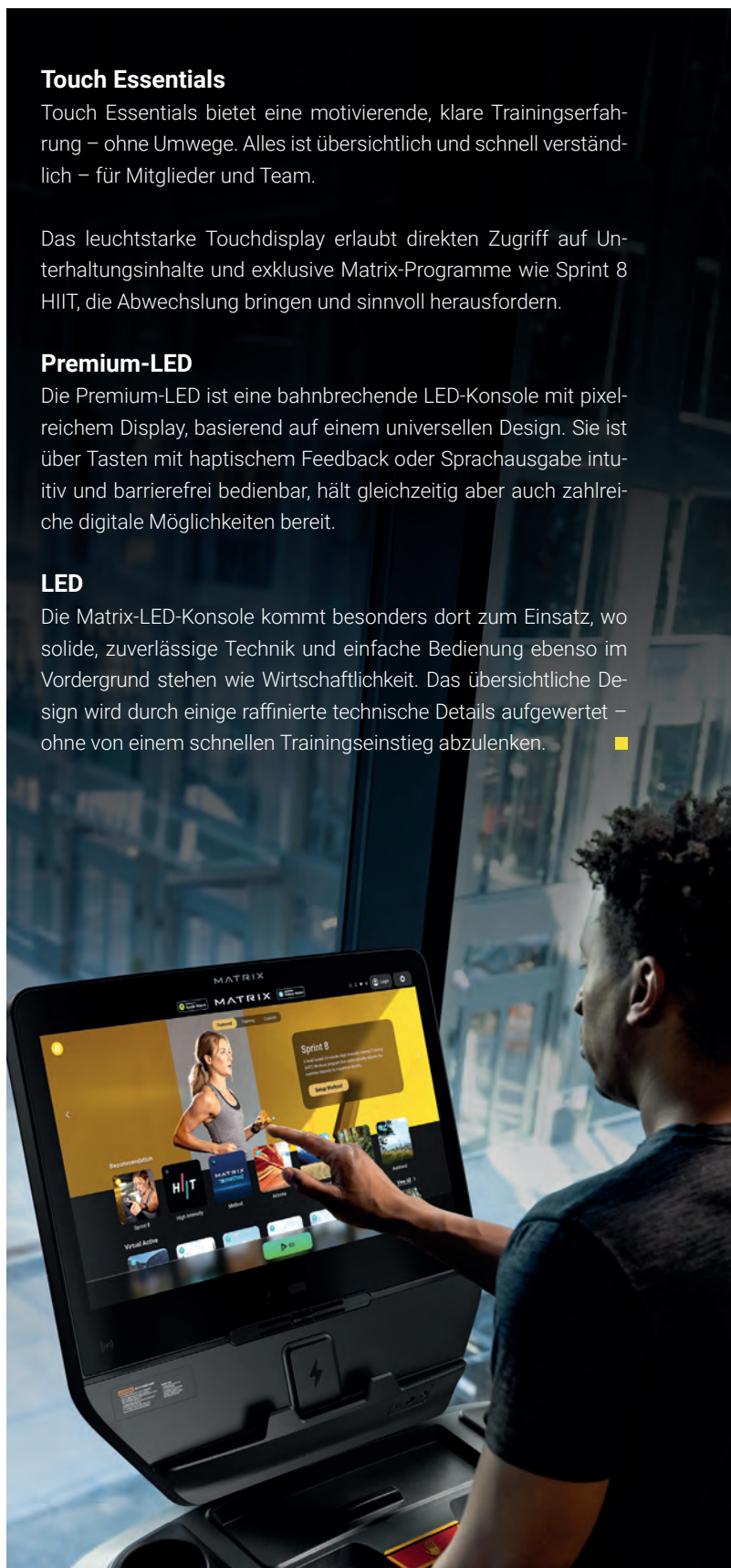
Das leuchtstarke Touchdisplay erlaubt direkten Zugriff auf Unterhaltungsinhalte und exklusive Matrix-Programme wie Sprint 8 HIIT, die Abwechslung bringen und sinnvoll herausfordern.

### Premium-LED

Die Premium-LED ist eine bahnbrechende LED-Konsole mit pixelreichem Display, basierend auf einem universellen Design. Sie ist über Tasten mit haptischem Feedback oder Sprachausgabe intuitiv und barrierefrei bedienbar, hält gleichzeitig aber auch zahlreiche digitale Möglichkeiten bereit.

### LED

Die Matrix-LED-Konsole kommt besonders dort zum Einsatz, wo solide, zuverlässige Technik und einfache Bedienung ebenso im Vordergrund stehen wie Wirtschaftlichkeit. Das übersichtliche Design wird durch einige raffinierte technische Details aufgewertet – ohne von einem schnellen Trainingseinstieg abzulenken. ■



# MATRIX

**Johnson Health Tech. Schweiz GmbH**

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



Gen Z überzeugen

# Einstiegshürden in Mitgliedschaften umwandeln

**Als die grösste Generation aller Zeiten wird die Gen Z den Fitnessmarkt stärker beeinflussen als jede Gruppe zuvor. Da 50 Prozent von ihnen gern mit dem Training starten möchten, stehen Fitnessclubs vor einer einmaligen Chance, ihre Mitgliederzahlen deutlich zu steigern. Doch wo sollten sie anfangen? Hier sind fünf Top-Tipps, um den bisher unerschlossenen Gen-Z-Markt zu gewinnen.**

Das ist eine der zentralen Erkenntnisse aus dem Bericht „Gen Z Fitness: Cracking the Code“ aus dem Jahr 2023. Dort wird aufgezeigt, dass 50 Prozent der Gen Z mit dem Training beginnen möchten. Ein riesiger, bislang unerschlossener Markt.

36 Prozent der Befragten planten, diese Absicht innerhalb der nächsten drei Monate umzusetzen. Weitere 14 Prozent waren grundsätzlich motiviert, sahen sich aber mit Hürden konfrontiert, wie etwa „Gymtimidation“ (Einschüchterung/Unsicher-

heit im Fitnessstudio) (Les Mills Asia Pacific, o. D.). Wie also die eine Hälfte der grössten Generation der Welt langfristig gewinnen? Das wird im Folgenden aufgezeigt.

### Denkweise verstehen

Die Gen Z ist damit aufgewachsen, zuzusehen, wie ihre Eltern von der einen Jo-Jo-Diät zur nächsten sprangen, jedem neuen Fitnessrend hinterherliefen und sich von kurzfristigen Hypes treiben liessen. Getrieben von äusseren Anreizen wie „Bikini-Bodies“ und „No pain, no gain“ entstand ein Bild von Fitness mit wenig Raum für Spass und Leichtigkeit.

Dadurch nehmen jüngere Generationen, die noch nicht in den Fitnessmarkt eingestiegen sind, Sport häufig als harte Arbeit wahr. Dennoch erkennen die Befragten den Nutzen von Training. Gemäss der Studie sind die beiden Hauptgründe, um zu starten, fitter und gesünder zu werden. Diese Motivationsfaktoren zu verstehen, ist ein Grundstein dafür, wie Clubs die Gen Z anders erreichen können als frühere Generationen.

### Bedürfnisse erfüllen

Die jungen Generationen sind bereit, in Fitnessstudios zu trainieren, aber was hilft ihnen tatsächlich dabei, die Tür zum Gym zu durchschreiten? Für eine Generation, die am Anfang ihrer Karriere stehen oder noch in Ausbildung sind, überrascht es nicht, dass Bezahlbarkeit (39 Prozent) ganz oben auf der Liste der Erwartungen an eine Fitnessrichtung steht.

37 Prozent legen grossen Wert auf eine gute Atmosphäre, sie werden also durch Möglichkeiten zur sozialen Interaktion zum Training motiviert (Les Mills Asia Pacific, o. D.). Fitnesscenter haben hier die Chance, sich als zentraler Treffpunkt für die Gen Z zu positionieren und ihre Rolle als Ort zu unterstreichen, an dem nicht nur trainiert wird, sondern auch wertvolle persönliche Kontakte geknüpft werden. Förderung der Gemeinschaft und Zugehörigkeit ist gefragt, sei es in Form von Lauftreffs, einem Kaffee- oder Tankstellenbereich, wo man sich vor dem Unterricht oder nach dem Training unterhalten kann.

Zudem möchte die junge Gen Z am liebsten alles ausprobieren. Als Generation, die vom Konsumieren und Erstellen von Content lebt, ist sie offen für Neues. Ähnlich wie bei der Vorliebe für mehrere Social-Media-Plattformen möchten sie sich auch im Training auf unterschiedliche Weisen mit ein und derselben Sache beschäftigen. Entsprechend hoch ist die Bereitschaft, verschiedene Trainingsformen zu nutzen: 34 Prozent des bislang unerschlossenen Markts geben an, dass eine grosse Auswahl an Geräten ein entscheidendes Kriterium bei der Wahl des Trainingsortes ist. Dieses Merkmal spiegelt sich auch bei regelmässig Trainierenden wider: 64 Prozent der Gen Z, die bereits trainiert, mögen es, unterschiedliche Workouts zu

wählen und neue Trainingsangebote zu entdecken (Les Mills Asia Pacific, o. D.).

### Vertrauen aufbauen

Für diejenigen, die bereit sind, mit dem Training zu beginnen, steht der Sprung in einen intensiven HIIT-Kurs nicht ganz oben auf der Agenda. Stattdessen möchten sie zunächst eine Routine aufbauen, die auf gut machbaren Bewegungen basiert. Fast die Hälfte des bislang unerschlossenen Gen-Z-Markts (49 Prozent) plant, ihre Fitnessreise mit Laufen zu starten, gefolgt von 43 Prozent, die mit Laufen beginnen möchten (Les Mills Asia Pacific, o. D.). Diese Aktivitäten sind attraktiv wegen der niedrigen Einstiegshürde: Sie erfordern keine Vorerfahrung und sind leicht zugänglich. Gleichzeitig handelt es sich um Gewohnheiten, die ebenso leicht wieder aufgegeben werden können, wie sie begonnen haben. Nicht zuletzt, weil die Bindung durch eine motivierende Umgebung wie im Fitnessstudio fehlt.

Indem Clubbetreiber für diese vertrauensbildende Einstieg-Workouts werben, klare Instruktionen liefern und die neuen Kunden gezielt unterstützen, können sie die Gen Z abholen und das Vertrauen aufbauen. Besonders geeignet

sind Angebote wie Walking- oder Laufgruppen für Neueinsteigerinnen und Neueinsteiger oder Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die speziell auf jüngere Mitglieder ausgerichtet sind. Der gemeinsame

Start mit anderen Fitnessneulingen hilft, Ängste zu reduzieren, Hemmschwellen abzu-

bauen und stärkt soziale Bindung, die dazu motiviert, dabei zu bleiben und andere Angebote vom Club zu entdecken (Ryan, 2023). Auch Group Fitness-Kurse eignen sich hervorragend als motivierenden Einstieg in den Sport. Erfahrungsgemäss zeigt sich jedoch, dass eine transparente und verständliche Erklärung von Kursinhalten und Intensitätslevel besonders wichtig ist, um falsche Erwartungen und unangenehme Überraschungen zu vermeiden. Hier kann auch der Les Mills Smart Start Guide unterstützen. Vollgepackt mit wertvollen Onboarding Insights, kann dieser helfen, neue Mitglieder gezielt zu begleiten und langfristig zu binden. Er enthält ausserdem sofort einsetzbare Tools und Vorlagen und unterstützt Fitnessclubs dabei, anfängliche Motivation in nachhaltige Trainingsgewohnheit zu verwandeln. Der Guide ist wissenschaftlich fundiert und ab sofort im Marketingstudio verfügbar.

Er enthält ausserdem sofort einsetzbare Tools und Vorlagen und unterstützt Fitnessclubs dabei, anfängliche Motivation in nachhaltige Trainingsgewohnheit zu verwandeln. Der Guide ist wissenschaftlich fundiert und ab sofort im Marketingstudio verfügbar.

### Typische Hürden früh abfangen

Von Neueinsteigern oder Wiedereinsteigern ist es nicht realistisch zu erwarten, dass sie allein eine neue Fitnessanlage betreten und dort sofort mühelos eine passende Trainingsroutine finden. Zu den zentralen Hürden, die insbesondere Gen Z zurückhalten, zählen laut Umfragen drei gleich ▶





häufig genannte Faktoren: 22 Prozent haben niemanden, mit dem sie trainieren können, weitere 22 Prozent empfinden Fitnessstudios als einschüchternd und nochmals 22 Prozent wissen nicht, was sie eigentlich tun sollen (Les Mills Asia Pacific, o. D.).

Mit diesem Wissen wird deutlich, wie entscheidend ein gut durchdachtes Onboarding für neue Gen-Z-Mitglieder ist, für den langfristigen Trainingserfolg und die Dauer der Mitgliedschaft ist. Neue Mitglieder offen zu empfangen und sich Zeit zu nehmen fürs Gespräch über Ängste, Unsicherheiten und Trainingsziele zu nehmen, ermöglicht Gym-Betreiberinnen und -Betreibern, individuelle Bedürfnisse besser zu verstehen, Hürden früh zu erkennen und gezielt passende Lösungen anzubieten. Ob durch die Möglichkeit, kostenlos eine Freundin/einen Freund mitzubringen, durch regelmässige Check-ins zum sicheren Umgang mit Geräten oder durch eine begleitete Einführung in die bestehende Group Fitness-Community. Diese kleinen, aber bewussten Massnahmen können viel bewirken. Sie stärken das Selbstvertrauen neuer Mitglieder und fördern eine frühe, nachhaltige Bindung an die Fitnessanlage.

### Die richtigen Kanäle nutzen

Trotz der negativen Effekte durch die sozialen Einschränkungen

während der Pandemie, bleibt für die junge Generation ein bleibendes Vermächtnis bestehen: der Boom der Home Workouts. 68 Prozent derjenigen, die aktuell noch keinen Sport treiben, planen, zu Hause zu beginnen. Für diese Generation sind digitale Geräte ein ständiger Begleiter; die Gen Z verbringt im Durchschnitt acht Stunden pro Tag online (Kemp, 2025). Daher lohnt es sich für Fitnessclubs, aufzuzeigen, wie sich ihre Angebote flexibel an die Bedürfnisse der Gen Z anpassen lassen. Sei es bei Zeitmangel, auf Reisen oder wenn das Training von zu Hause bevorzugt wird. Zugängliche und motivierende digitale Workouts sind für junge Mitglieder eine Grundvoraussetzung und bieten zugleich eine ideale Chance, die Markenpräsenz zu stärken und eine echte, nachhaltige Bindung aufzubauen.

Da die junge Generation Scroll-Profis sind, liegt es auf der Hand, dass Marketing vor allem über Social Media laufen sollte. Eine starke Präsenz auf den sozialen Medien verschafft Fitnessstudios bessere Chancen, Aufmerksamkeit zu erzeugen. Die Online-Promotion von Kursen weckt Vorfreude, bevor Teilnehmende das Studio betreten. Gebrandete Fotowände, Victory Selfies, Social-Media-Filter, Stickers und passende Hashtags verstärken die digitale Sichtbarkeit und Markenpräsenz.

### Fazit

Bereit, die junge Generation nachhaltig für dein Gym und Fitness zu begeistern? Für diese Generation ist der wichtigste Grund, mit dem Training zu starten, fitter und gesünder zu werden. Die Einstiegshürden sind klar: Viele haben niemanden, mit dem sie trainieren können, empfinden Fitnessstudios als einschüchternd oder wissen schlicht nicht, was sie tun sollen.

Mache dein Gym zum place to be: preiswert, gut erreichbar, mit einladender Atmosphäre. Eine grosse Auswahl an Geräten, ein tolles Group Fitness-Angebot, ein 24-Stunden-Zugang und vielfältige Trainingsmöglichkeiten schaffen die ideale Voraussetzung, um die Gen Z nachhaltig zu begeistern. ■



#### Tashi Voskamp

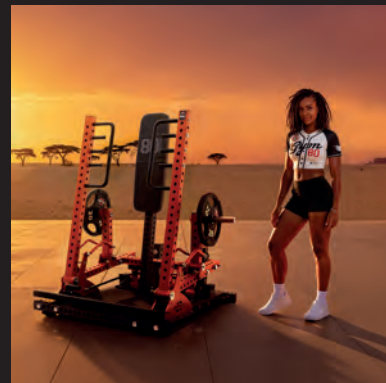
Die LES MILLS GRIT National Trainerin, BODYATTACK Instruktoren, Ärztin und leidenschaftliche Triathletin ist bekannt für ihre ansteckende Energie, Motivation und Freude. Sie inspiriert Menschen, über sich hinauszuwachsen und Fitness als Lifestyle zu leben.

#### Literaturliste

Les Mills Asia Pacific. (o. D.). Embrace the Future with Gen Z Fitness Classes. Verfügbar unter: <https://www.lesmills.com.au/clubs-and-facilities/gen-fit-training/>

Kemp, S. (2025, March 23). Digital 2025: Global Overview Report. DataReportal. Verfügbar unter: <https://datareportal.com/reports/digital-2025-global-overview-report?utm>

Ryan, T. J. (2023). Study: Gen-Z an Untapped Opportunity for Fitness. SGB Media. Verfügbar unter: <https://sgbonline.com/les-mills-study-finds-gen-z-an-untapped-opportunity-for-fitness/>



**BUILT STRONG.  
WORLDWIDE.**

**MEET US  
AT FIBO**  
Hall 9  
Stand A20 / A19 / B25 / C27



FIBO-Innovationen

# EGYM: Premiere für neue Smart Strength Gerätelinie

Studioerfolg hängt heute nicht mehr von einer einzelnen Technologie ab, sondern von einem intelligenten System, das Fortschritt skalierbar macht und dauerhaft sichert. Genau hier setzt EGYM an: Zur FIBO 2026 (16–19. April) stellt das Unternehmen sein neu positioniertes Fitness- und Wellbeing-Operating-System vor – eine durchgängige Verbindung von Training, Daten, Intelligenz und Betrieb. Der erste physische Kontaktpunkt mit dem System ist die neu gestaltete Gerätelinie EGYM Smart Strength.



Foto: EGYM SE

Die Idee dahinter: Nicht einzelne Produkte verbessern den Studioalltag, sondern ihr reibungsloses Zusammenspiel. Ziel ist es, Betreiber, Trainer und Mitglieder gleichermaßen erfolgreicher zu machen – durch mehr Effizienz, bessere Trainingsresultate und langfristige Mitgliederbindung.

### Vom Geräteanbieter zum Systemarchitekten

Geräte, Software und Apps gibt es viele. Was häufig fehlt, ist die Orchestrierung. Fortschritt beginnt – und bricht wieder ab. Daten entstehen – und bleiben ungenutzt. Prozesse wachsen – und werden komplex. EGYM denkt Fitness deshalb als Operating System. Das Ökosystem koordiniert Trainingsfläche, Member Journey, Datenintelligenz und Studiomanagement zu einem integrierten Gesamtansatz. Für dich als Betreiber entstehen drei entscheidende Vorteile: maximale Flexibilität für dein Studiomodell, Effizienz ohne zusätzlichen Personalaufwand und Trainingserfolge, die deine Mitglieder dauerhaft im Studio halten und deine Erträge stabilisieren.

Mit der EGYM Business Suite als zentraler Steuerungsplattform wird aus Komplexität Übersicht. Studiokennzahlen, Nutzungsmuster und Performancedaten werden gebündelt, analysiert und in konkrete Handlungsoptionen übersetzt. Du erkennst schneller, wo Potenziale liegen, welche Bereiche optimiert werden können und wie sich Trainingsverhalten entwickelt. Das reduziert operative Reibung, erhöht Planungssicherheit und schafft Raum für strategische Entscheidungen.

Milliarden Trainingsdaten, Millionen aktive Nutzer und ein internationales Partnernetzwerk bilden die Grundlage dieses Systems – und machen es mit jeder Nutzung intelligenter.

### Neue Smart Strength Gerätelinie: Sichtbarer Beweis der Systemlogik

Die neue Smart Strength Gerätelinie ist mehr als ein Hardware-Upgrade. Sie ist die physische Manifestation des Operating Systems auf deiner Trainingsfläche. Schlanke Formensprache, 18,5-Zoll-Display auf Augenhöhe und integrierte LED-Farbwelten: Die Geräte setzen visuelle Akzente und schaffen eine moderne, performante Trainingsumgebung. NFC-Login – z. B. per Smartphone – und optimierte Benutzerführung ermöglichen einen schnellen, intuitiven Einstieg ins Training.

Im Fokus steht das Trainingserlebnis: Neue 3D-geformte Polster, optimierte Griffwinkel und verbesserte Bewegungsführungen sorgen für spürbar mehr Komfort, Sicherheit und Präzision. Gleichzeitig greifen Hardware und Software nahtlos ineinander. Die Geräte reagieren in Echtzeit auf individuelle Trainingspläne, steuern Intensitäten automatisch und setzen Trainingsmethoden exakt um. Für dich bedeutet das: personalisiertes, datenbasiertes Training – standardisiert genug für

Skalierung, individuell genug für maximale Trainingsqualität. Eine Trainingsfläche, die nicht nur gut aussieht, sondern systematisch Leistung, Fortschritt und Bindung erzeugt.

### EGYM Genius AI: Intelligenz, die Fortschritt stabilisiert

Im Hintergrund arbeitet EGYM Genius AI – die lernende Intelligenz des Systems. Die KI verbindet Trainingsdaten, Nutzungsmuster und Leistungsentwicklungen zu individuellen Empfehlungen – nicht nur für die nächste Einheit, sondern für die langfristige Entwicklung deiner Mitglieder.

Über den EGYM Fitness Hub fließen Analyse- und Bewertungsdaten unmittelbar in das System ein. Trainingspläne passen sich automatisch an, Progressionen werden optimiert, Plateaus frühzeitig erkannt. Regelmässige Software-Updates und neue Trainingslogiken sorgen dafür, dass sich das Operating System kontinuierlich weiterentwickelt – ohne zusätzlichen Aufwand im Studioalltag.

Für dein Team bedeutet das weniger Administration und mehr echte Betreuung. Für dich entsteht eine skalierbare Qualitätslogik, die unabhängig von Personalstruktur funktioniert und Trainingsqualität messbar macht. Genius macht aus Daten echte Steuerungsintelligenz – und aus Training nachhaltigen Fortschritt.

### Mehr Erfolg – über die Trainingsfläche hinaus

Das neu positionierte EGYM Ökosystem ist auf unterschiedlichste Konzepte ausgelegt – vom Boutiquestudio über Ketten bis zur Physiopraxis. Es verbindet Kraft- und Cardiolösungen mit datenbasierter Steuerung und unterstützt einen ganzheitlichen Longevity-Ansatz: Deine Mitglieder sollen nicht nur trainieren, sondern langfristig gesund, leistungsfähig und dem Studio treu bleiben.

Mit EGYM Wellpass erweitert sich das System zusätzlich in den Corporate-Bereich und erschliesst neue Zielgruppen sowie zusätzliche Umsatzpotenziale – direkt integriert in deine bestehende Struktur.

Operating System, neue Smart Strength Generation und EGYM Genius AI greifen ineinander – und machen aus einzelnen Innovationen ein skalierbares Gesamtmodell für nachhaltigen Studioerfolg. ■



# EGYM

Erlebe das System live  
auf der FIBO 2026 –  
Halle 6, A37 und C32



Duales Studium an der SAFS Hochschule

## „Dieser Austausch erweitert meinen Horizont“

**Neugier, Disziplin und der Wunsch, Dinge zu begreifen: Daniel Spinnler möchte die Gesundheits- und Fitnessbranche in ihrer gesamten Tiefe verstehen. Im Interview spricht der 34-Jährige über seinen Weg vom Bau zum Studium B. A. Fitnessökonomie an der SAFS Hochschule – und wirft einen persönlichen wie fachlichen Blick auf die Zukunft.**

**FITNESS TRIBUNE: Was hat dich motiviert, ein Bachelor-Studium in Fitnessökonomie zu beginnen und weshalb gerade an der SAFS Hochschule?**

**Daniel Spinnler:** Ich war schon immer neugierig und hatte das Bedürfnis, Dinge wirklich zu verstehen – nicht nur ober-

flächlich, sondern von Grund auf. Nach rund zehn Jahren, in denen ich überwiegend als Maurer gearbeitet und zusätzlich verschiedene andere Tätigkeiten ausgeübt habe, war für mich klar: Ich möchte nochmals neu anfangen und mich weiterentwickeln. Das Physikstudium – eine grosse

Leidenschaft von mir – habe ich zwar nicht abgeschlossen, doch mein Interesse an Naturwissenschaften ist geblieben. Gleichzeitig begleitet mich der Sport mein ganzes Leben. Irgendwann wurde mir klar: Warum nicht beides verbinden? Ich wollte jedoch nicht nur Trainer sein, sondern die Fitness- und Gesundheitsbranche in ihrer gesamten Tiefe verstehen – physiologisch, ökonomisch und strukturell. Nach intensiver Recherche hat mich das duale Studium an der SAFS Hochschule überzeugt. Sie ist die einzige Hochschule in meiner Nähe, die ein duales Studium anbietet. Für mich war entscheidend, Theorie und Praxis zu verbinden und gleichzeitig finanziell unabhängig zu bleiben.

### **Was bedeutet Fitness für dich, eher Lifestyle, Leidenschaft oder Berufung?**

Sport begleitet mich schon mein ganzes Leben und ist für mich weit mehr als nur ein Hobby – es ist meine Leidenschaft. Bereits als Kind begann ich mit Fussball, später kamen Kampfsportarten wie Boxen, Muay Thai und Brazilian Jiu-Jitsu hinzu. Im Erwachsenenalter entdeckte ich das Krafttraining – zunächst aus Interesse, dann aus Überzeugung. Es hat mir gezeigt, wie stark Training Körper und Geist formen kann. Heute ist Fitness für mich Leidenschaft und Berufung zugleich. Es geht nicht nur um Leistung, sondern um Substanz: belastbar sein, widerstandsfähig bleiben, Verantwortung für den eigenen Körper übernehmen.

### **Wie sieht dein Alltag als Student an der SAFS Hochschule aus? Wie bekommst du es hin, Studium, Training und Job unter einen Hut zu bringen?**

Mein Studium ergänzt meine Tätigkeit in der Forschungsabteilung bei Kieser ideal. Bei Kieser habe ich die Möglichkeit, das im Studium erworbene Wissen direkt praktisch anzuwenden und wertvolle Erfahrungen zu sammeln. Oft findet man Gründe, warum man Training, Beruf und Studium angeblich nicht miteinander vereinbaren kann, doch letztlich sind es meist nur Ausreden. Wenn man seine Prioritäten bewusst setzt, findet sich immer Zeit für ein Training.

### **Die Fitness- und Gesundheitsbranche verändert sich ständig. Wo siehst du dich in dieser Welt in Zukunft – eher als Unternehmer, Coach oder Manager?**

Mich interessiert vor allem die Schnittstelle zwischen Forschung und Praxis. Ich möchte mein Wissen in Sportwissenschaft und Physiologie weiter vertiefen und wissenschaftlich arbeiten. Gleichzeitig ist mir der direkte Kontakt mit Menschen sehr wichtig. Deshalb kann ich mir gut vorstellen, nebenberuflich als (Personal) Trainer tätig zu sein, um mein Wissen auch praktisch weiterzugeben.

### **Wie hat dich das Studium persönlich und fachlich an der SAFS Hochschule bisher geprägt?**

Die SAFS Hochschule fordert mich fachlich und strukturiert mein Denken neu. Sie bietet mir nicht nur eine qualitativ hochwertige Ausbildung, sondern auch die Möglichkeit, mich mit Gleichgesinnten auszutauschen und ein wertvolles Netzwerk aufzubauen. Ein Netzwerk von Menschen, die die Branche

nicht nur konsumieren, sondern gestalten wollen. Dieser Austausch erweitert meinen Horizont – fachlich wie persönlich. Auch meine Mitstudierenden sind äusserst sympathisch und bringen alle einen spannenden Hintergrund mit, von dem ich viel lernen und profitieren kann.



### **Welche Trends – etwa Gesundheit, Prävention, Nachhaltigkeit oder digitale Fitness – werden deiner Meinung nach die Zukunft der Branche prägen?**

Der demografische Wandel zeigt deutlich: Wir werden älter, aber nicht automatisch gesünder. Um bis ins hohe Alter ein gesundes und erfülltes Leben führen zu können, ist es entscheidend, sich bereits in jungen Jahren bewusst mit dem eigenen Körper auseinanderzusetzen und eine Art „Rüstung“ aufzubauen. Ich bin daher überzeugt, dass sich die Branche künftig noch stärker auf Gesundheit, Prävention und Nachhaltigkeit ausrichten wird – weg vom kurzfristigen Effekt, hin zur langfristigen Substanz.

### **Welchen Rat würdest du Studieninteressierten geben, die überlegen, ein Studium in Fitnessökonomie zu beginnen – und warum würdest du dich wieder für die SAFS Hochschule entscheiden?**

Wer sich ehrlich für den menschlichen Körper interessiert und mehr wissen möchte als das, was in Social Media kursiert, findet im Studium Fitnessökonomie eine fundierte Grundlage. Es ist interdisziplinär aufgebaut und vermittelt nicht nur Trainingslehre, sondern auch wirtschaftliche, physiologische und strukturelle Zusammenhänge. ■



### **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](http://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](http://www.safs-hochschule.ch)





Branchentreffpunkt der Fitness- und Gesundheitsbranche

# MEET THE BEST AROSA 2026

**Vom 26. bis 28. März 2026 wurde Arosa erneut zum Treffpunkt der Fitness- und Gesundheitsbranche. Beim exklusiven Branchenevent MEET THE BEST trafen sich über 150 Teilnehmer, darunter Inhaber, Entscheidungsträger, Branchenexperten sowie sportbegeisterte Besucher der ACTIVE Days Sportwochen, in der beeindruckenden Bergwelt von Arosa.**

## **Arosa, Schweiz – 26.–28. März 2026**

Nach dem erfolgreichen Auftakt im Jahr 2025 bestätigte die zweite Ausgabe des Events eindrucksvoll das Konzept: eine einzigartige Kombination aus Business, Networking und alpinem Erlebnis.

Die besondere Atmosphäre in den Bündner Bergen sowie das sorgfältig kuratierte Programm sorgten dafür, dass sich Branchenvertreter aus der ganzen Schweiz und dem angrenzenden Ausland erneut zu diesem besonderen Branchentreff zusammenfanden.

## **Fachlicher Austausch und persönliches Networking**

Die Vormittage standen ganz im Zeichen von Wissenstransfer und Branchenaustausch. Hochkarätige Fachvorträge gaben Einblicke in aktuelle Entwicklungen und Zukunftsthemen der Fitness- und Gesundheitsbranche.

Ergänzt wurden diese durch kompakte Tischgespräche mit Industriepartnern und Branchenexperten, bei denen die Teilnehmer in kurzen, rund 20-minütigen Gesprächsrunden direkte Einblicke in Innovationen, Produkte und Markttrends erhielten. Viele nutzten die Gelegenheit, konkrete Fragestellungen aus

ihrem beruflichen Alltag direkt mit Experten zu diskutieren und neue Impulse für ihre eigene Arbeit mitzunehmen.

Das Format ermöglichte einen intensiven Austausch auf Augenhöhe und wurde von den Teilnehmern sehr geschätzt.

## **Aktive Erlebnisse in der Aroser Bergwelt**

Am Nachmittag verlagerte sich das Eventprogramm in die winterliche Bergwelt um Arosa. Viele Teilnehmer nutzten die Gelegenheit zum Skifahren, Winterwandern oder zur legendären Hüttengaudi in den umliegenden Skigebieten.

Die entspannte Atmosphäre in den Bergen bot ideale Voraussetzungen für vertiefte Gespräche, neue Kontakte und gemeinsame Erlebnisse abseits klassischer Konferenzräume. Gerade diese Kombination aus Aktivität, Natur und persönlichem Austausch wurde von vielen Gästen als besonderes Highlight des Events hervorgehoben.

## **Gemeinschaft, Genuss und unvergessliche Abende**

Die Abende standen ganz im Zeichen von Gemeinschaft und Networking. Nach den gemütlichen Abendessen trafen sich die Gäste zu den beliebten Party Nights mit internatio-



nalen Musikacts und DJs, die für eine besondere Stimmung sorgten und den Austausch in lockerer Atmosphäre weiterführten.

Diese Mischung aus fachlichem Input, persönlichem Austausch und gemeinsamer Unterhaltung machte den besonderen Charakter des Events aus. Viele Teilnehmer beschrieben die Veranstaltung als inspirierenden Treffpunkt, der Business und Gemeinschaft auf angenehme Weise verbindet.

### Teil der ACTIVE Days Sportwochen

MEET THE BEST war Teil der ACTIVE Days Sportwochen, die vom 24. bis 29. März 2026 in Arosa stattfanden. Das vielseitige Wochenprogramm verband sportliche Aktivitäten, Weiterbildung und Networking zu einem ganzheitlichen Erlebnis.

Neben den Branchenteilnehmern nutzten auch zahlreiche sportbegeisterte Gäste das Angebot und genossen eine Woche voller Bewegung, Naturerlebnisse und Gemeinschaft in den Bergen. Die Kombination aus Branchenevent und Sportwoche verlieh der Veranstaltung eine besondere Atmosphäre, in der Business, Lifestyle und sportliche Aktivität auf natürliche Weise miteinander verschmolzen.

### Ein Event mit Zukunft

Mit über 150 Teilnehmern aus der Fitness-, Gesundheits- und Physiobranche bestätigte MEET THE BEST auch 2026 seine Rolle als exklusiver Treffpunkt für Führungskräfte, Innovatoren und Branchenpartner. Die Veranstaltung zeigt, wie wichtig persönliche Begegnungen und vertrauensvolle Netzwerke gerade in einem dynamischen Umfeld wie der Fitness- und Gesundheitsbranche sind.

Das Event setzte bewusst auf persönliche Begegnungen, inspirierende Inhalte und gemeinsame Erlebnisse – fernab klassischer Messeformate.

„Unser Ziel ist es, Menschen aus der Branche zusammenzubringen, die wirklich etwas bewegen wollen. MEET THE BEST verbindet Wissen, Inspiration und Gemeinschaft – und das in einer Umgebung, die Energie und neue Perspektiven schafft“, erklärte Veranstalter Rolf Dürrenberger.

### Ausblick: Health Days 2026 in Flims

Nach dem erfolgreichen Event in Arosa richtet sich der Blick bereits auf das nächste Highlight:

Vom 20. bis 22. November 2026 finden in Flims im stilvollen Designerhotel Me and All Hotel by Hyatt die Health Days 2026 statt.

Die Veranstaltung richtet sich speziell an Inhaber von Fitness- und Physiotherapiezentren sowie Entscheidungsträger der Gesundheitsbranche und bietet eine exklusive Weiterbildungs- und Netzwerkplattform. Auch hier steht die Verbindung von Wissenstransfer, Networking und gemeinsamer Zeit in einer besonderen Umgebung im Mittelpunkt. Teilnehmer profitieren von inspirierenden Fachimpulsen, persönlichem Austausch sowie einem hochwertigen Rahmenprogramm.

Für kurze Zeit gilt ein Early-Bird-Angebot von **CHF 249.00** statt CHF 299.00 für das dreitägige Event – inklusive Übernachtung und Halbpension. ■

### Kontakt und Veranstalter

**Mountain Move** – Netzwerk- und Eventplattform für die Fitness- und Gesundheitsbranche



**Health Company GmbH**  
**Rolf Dürrenberger:**

E-Mail: [rolf@mountain-move.ch](mailto:rolf@mountain-move.ch)  
Website: [mountainmove.ch/meet-the-best](https://mountainmove.ch/meet-the-best)



Wenn Bewegung zur Berufung wird

# „Training darf auch anstrengend sein“



**Vom zwölfstündigen Gastroalltag ins Gesundheitszentrum: Devin Thalmann arbeitet als Spezialist für Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis bei FRITZ bewegt mich in Uster. Im Interview mit der FITNESS TRIBUNE erzählt er, wie aus Kraftsport echte Leidenschaft wurde, warum Prävention der Schlüssel zu Lebensqualität ist und weshalb echtes Training manchmal auch anstrengend sein muss.**

**FITNESS TRIBUNE: Devin, wie hat dein Weg in die Fitness- und Gesundheitsbranche begonnen?**

**Devin Thalmann:** Ich war lange Zeit als Koch tätig. Parallel dazu habe ich meine Leidenschaft für den Kraftsport entdeckt. Anfangs war es nur ein Ausgleich zum stressigen Arbeitsalltag, doch mit der Zeit investierte ich immer mehr Zeit, Aufwand und Wissen in diesen Bereich. Irgendwann wurde daraus echte Leidenschaft – so sehr, dass ich nach einer 12-Stunden-Schicht in der Gastronomie abends noch meine Kollegen im Fitnessstudio trainiert habe. Schliesslich kam der Moment, an dem ich die Entscheidung traf, mein Hobby zum Beruf zu machen.

**Mittlerweile arbeitest du als Spezialist für Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis bei FRITZ bewegt mich in Uster. Wie sieht ein typischer Arbeitstag in deinem Gesundheitszentrum aus?**

Mein Alltag ist sehr vielseitig. Ich stehe in engem Austausch mit Physiotherapeuten und lerne dabei täglich viel über akute und chronische Einschränkungen. Dazu kommen Trainingskontrollen, Körpermessungen und detaillierte Analysen. Ich begleite Probetrainings, betreue meine Kunden während ihrer Einheiten und unterstütze sie langfristig. Mein Fokus liegt vor allem auf Menschen im mittleren und höheren Alter. Mein Ziel ist es, ihnen zu helfen, langfristig fit, gesund und schmerzfrei zu bleiben und gleichzeitig ihre persönlichen Fitnessziele zu erreichen.

**Was war für dich persönlich die grösste Herausforderung in deinem Beruf?**

Definitiv die Fähigkeit, Menschen so zu akzeptieren, wie sie sind. Als sehr disziplinierter Mensch ist es nicht immer einfach, Menschen zu betreuen, die diese Eigenschaft vielleicht nicht in gleichem



Masse mitbringen. Für viele ist es völlig in Ordnung, wenn eine Woche nicht optimal läuft oder Rückschritte passieren. Für mich selbst war das lange schwer nachvollziehbar. Ich habe gelernt: Jeder Mensch hat sein eigenes Tempo und jeder kann unterschiedlich viel mit seinem Gewissen vereinbaren. Trotzdem sehe ich in jedem Menschen enormes Potenzial. Damit umzugehen, dass dieses Potenzial nicht ausgeschöpft wird, war meine grösste Lernaufgabe.

#### **Gibt es einen Moment, der dir besonders in Erinnerung geblieben ist?**

Ja, definitiv. Ich hatte ein Probetraining mit einem Kunden, der zu Beginn 107,8 Kilogramm wog. Gemeinsam starteten wir eine Diät- und Trainingsphase. Innerhalb von sechs Monaten konnte er sein Gewicht auf 85 Kilo reduzieren. Der Schlüssel zum Erfolg war nicht nur die Trainingskonstanz, sondern auch die Arbeit ausserhalb des Studios: Kalorien tracken, ausreichend Alltagsbewegung und Disziplin bei den „Hausaufgaben“. Dieser Erfolg hat mir wieder einmal gezeigt, was möglich ist, wenn jemand wirklich bereit ist, Verantwortung für sich selbst zu übernehmen.

#### **Welche Rolle spielt Prävention in deiner täglichen Arbeit?**

Prävention ist das Fundament unseres gesamten Arbeitssalltags. Viele Menschen, vor allem im höheren Alter, unterschätzen, wie wichtig Muskelaufbau für eine langfristig gute Lebensqualität ist.

Muskulatur stabilisiert Gelenke bei Arthrose, unterstützt die Knochen bei Osteoporose und sorgt dafür, dass man auch im Alter beweglich und selbstständig bleibt. Oft höre ich den Satz: „Ich will ja kein Bodybuilder werden, deshalb trainiere ich nicht bis an meine Grenzen.“ Das ist der falsche Ansatz. Man muss nicht wie ein Bodybuilder trainieren, aber man muss

das, was man tut, richtig machen. Auch an Zirkelgeräten muss der Muskel gefordert werden, um zu wachsen. Training bleibt Training – und ja, das darf auch anstrengend sein. Oder wie ich gern sage: „To get something you never had, you have to do something you never did.“

#### **Abschliessend: Welche Ziele hast du für die Zukunft?**

Ich habe viele Ziele und unterschiedliche Richtungen, in die sich mein Weg entwickeln könnte. Aktuell lasse ich mich bewusst von Tag zu Tag inspirieren. Zu viel möchte ich noch nicht verraten, denn wie man weiss: Träume gehen manchmal nicht in Erfüllung, wenn man sie zu laut ausspricht. ■



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](http://www.safs.com).





Mehr als eine Muckibude

# Wo Training zum Lifestyle wird

Text: Moritz Scheidel

Wer Marcel Scheucher an diesem Tag zuhört, merkt schnell: Hier spricht jemand, der die Fitnessbranche seit Jahrzehnten kennt. Nicht nur aus der Theorie, sondern aus der Praxis. Er spricht laut, als stünde hinter jedem Satz ein Ausrufezeichen. Statements. Klarheit. Tempo. Während er redet, lehnt er sich vor, setzt an, überlegt, präzisiert. „Ich bin stolz, einen Teil dazu beigetragen zu haben, die Schweizer Fitnessbranche mitzuentwickeln“, sagt er.

Seit über zwanzig Jahren ist Marcel im Fitnessbereich tätig – als Betreiber, Dozent, Prüfungsexperte und Qualitop-Zertifizierer. Seit Januar 2025 führt der 51-Jährige als Co-Owner den Fitness & Racket Park in Dielsdorf. Wer auf seine Vita blickt, erkennt schnell: Hier spricht kein Verwalter, sondern ein Mann, der Entwicklung als Aufgabe versteht. „Meine Vision seit 2004 war, aus Muckibuden professionelle Dienstleistungsbetriebe zu machen“, sagt er.

## Warum?

Als Marcel mit seinen beiden Geschäftspartnern Beat Künzler (Racketsport) und Manuel Wanner (Finanzen) den Betrieb in

Dielsdorf, einer Gemeinde mit etwa 7.000 Einwohnern, übernahm, ging es nicht darum, ein Studio einfach weiterzuführen. Schon Monate vor der Übernahme wurde geplant, gerechnet, neu gedacht. Im Raum stand ein Richtungswechsel. Hin zu einem Ort, an dem Training, Erholung und Gesundheit ineinandergreifen. „Wir hatten etwa vier oder fünf Monate zuvor mit der Planung begonnen“, sagt Marcel.

Wer heute das Center im Dachgeschoss des Silvercub betritt, trifft auf mehr als einen Gerätepark. Auf über 3.000 Quadratmetern verteilen sich Kraft- und Cardioreich, Functional-Flächen, Wellness, Therapie und Racketcourts – darunter Padel, Squash oder Badminton. „Polisportiv“, sagt Marcel. Er fügt mit stolzem Blick an: „Das ist einzigartig.“

Sobald er über das Fitnesscenter spricht, hallt gedanklich durch die Halle Ballkontakt, irgendwo klirrt eine Hantel, am Empfang fragt jemand nach einem Court, im Hintergrund öffnet sich eine Saunatur. Alles liegt unter einem Dach. Alles soll zusammenwirken. „Genau die Kombination aus Fitness, Racket, Wellness und Therapie ist unser USP“, sagt Marcel.

**Im Fitness & Racket Park in Dielsdorf treffen Krafttraining, Racketsport, Wellness und Therapie aufeinander. Seit der Übernahme im Januar 2025 verfolgt Geschäftsführer Marcel Scheucher ein klares Ziel: aus einem etablierten Standort ein modernes Gesundheitszentrum zu formen – mit Qualität, Betreuung und einem Angebot, das bewusst weiterdenkt.**

### Wofür?

Die Idee dahinter ist sportwissenschaftlich durchdacht – und unternehmerisch ebenso. Leistungssteigerung, Muskelaufbau und langfristige Gesundheit entstehen nicht aus Training allein, sondern aus dem Wechselspiel von Reiz und Erholung. Marcel formuliert das nüchterner, aber nicht weniger bestimmt. „Die Verbindung von Training und Erholung ist der entscheidende Faktor für Leistungssteigerung, Muskelwachstum und langfristige Gesundheit im Sport“, sagt er.

Gleichzeitig geht es um Positionierung. In einem Markt, in dem viele Anbieter über Preis oder reine Gerätefläche konkurrieren, wollte der Fitness & Racket Park ein anderes Format entwickeln. Eines, das unterschiedliche Zielgruppen unter einem Dach zusammenbringt. Vom sportlich Ambitionierten bis zum gesundheitsorientierten Freizeitsportler. Von Senioren bis zu Familien mit Kindern. Vielfalt. Facettenreichtum. Anspruch. „Aufgrund des vielseitigen Angebots sind wir für diverse Kundengruppen interessant“, sagt Marcel. Mit der aktuellen Mitgliederzahl ist er zufrieden.

### Wie?

Die eigentliche Herausforderung beginnt dort, wo das Konzept im Alltag funktionieren muss. Denn dass ein Haus viele Angebote hat, bedeutet noch lange nicht, dass die Menschen sie auch miteinander verbinden. Genau daran arbeitet Marcel derzeit mit seinem Team besonders intensiv. Er spricht schneller, wenn er auf diesen Punkt kommt, fast so, als liesse sich die Dynamik des Hauses im Sprechen abbilden. „Die grösste Herausforderung ist, die Racketsport-Kunden für das Fitnesstraining zu begeistern – und umgekehrt“, sagt er.

Für ihn ist das keine Nebenfrage, sondern der Kern des Modells. Wer Krafttraining betreibt, verbessert Stabilität, Belastbarkeit und Leistung im Spiel. Wer vom Racketsport kommt, bringt oft schon Ausdauer, Dynamik und Spielfreude mit – könnte aber über gezielten Muskelaufbau noch mehr herausholen. Beides gehört für Marcel zusammen. Ergänzung. Abwechslung. Fortschritt. „Jemand, der ein gutes Kraftaufbautraining absolviert hat, kann im Ballsport mehr Leistung erbringen und wird mehr Spass haben“, sagt er. ▶



### Womit?

Grundlage des Angebots bleibt der Fitnessbereich: Moderne Kraft- und Cardiogeräte, Freihantelzonen sowie Flächen für Functional Training bilden die Basis des Trainingsangebots im Haus. Auch Group Fitness – von Pilates über TRX bis Bootcamp – gehört zum Programm, steht jedoch nicht im Zentrum des Konzepts. Im Racketsport sieht Marcel vor allem Padel als Türöffner. Während Tennis für viele mit Technik, Einstiegshürden und Trainingsstunden verbunden sei, wirke Padel direkter, einfacher, zugänglicher. Als er davon erzählt, schwenkt er kurz ins Persönliche. Er spricht von seiner Tochter, von gemeinsamen Duellen im Padel, von schnellen Lernerfolgen. Die Szene wirkt beinahe beiläufig – und erklärt doch viel von seiner Begeisterung für die Sportart. „Nach drei, vier Mal Spielen ist jemand dabei und hat Spass“, sagt er.

Auch Pickleball gewinnt an Bedeutung. Badminton bleibt stabil, Squash ist zwar eher rückläufig, aber noch gut ausgelastet. Gerade am Wochenende, sagt Marcel, sehe man viele Familien im Haus. Eltern und ihre Kinder mit Schlägern unterm Arm auf dem Court, dazwischen Gespräche, Bewegung, Übergänge. Das macht den Ort lebendig.

### Wo?

Dielsdorf liegt nordwestlich von Zürich – und damit in einem Umfeld, in dem Konkurrenz kein abstrakter Faktor ist, sondern Alltag. Rund um den Standort gibt es andere Anbieter, teilweise günstiger. Der Fitness & Racket Park reagiert darauf nicht mit Masse, sondern mit Profil. Marcel spricht offen davon, dass man sich bewusst als Premiumanbieter positioniere – allerdings ohne die übliche Attitüde, die das Wort manchmal begleitet. „Premium bedeutet für uns, Platz zu haben, wenn man ins Training kommt, und nicht eine überfüllte Trainingsfläche anzutreffen“, sagt er.

Dabei gehe es nicht um Snobismus, sondern um Qualität. Um Erlebnis. Wer trainiert, soll Platz finden, gute und individuelle Betreuung erleben und sich im Haus wohlfühlen. Gerade die Zielgruppe des Standorts – mit einem Durchschnittsalter von etwa 46 Jahren – habe andere Erwartungen als ein junges, rein performanceorientiertes Publikum.

**Mehr Ruhe.**

**Mehr Struktur.**

**Mehr Verlässlichkeit.**

„Diese Leute sind bei uns, weil sie sich vielleicht woanders nicht so wohlfühlt haben“, sagt Marcel.

### Was?

Die Neupositionierung blieb nicht folgenlos. Neue Geräte, neue Preisstruktur, neue Prozesse, neue Systeme – und damit auch Reibung. Wer über Jahre an ein Setting gewöhnt war, reagiert nicht immer begeistert, wenn sich alles verändert. Manche Mitglieder vermissten ihre gewohnten Geräte, andere die vertraute Organisation, wieder andere die permanente Präsenz am Empfang. Marcel beschönigt das nicht. „Wir konnten es nicht allen recht machen“, sagt er.

Dass sich das Konzept dennoch trägt, führt er auch auf die systematische Arbeit mit Feedback zurück. Zweimal jährlich werden Mitglieder befragt. Gleich zu Beginn der Übernahme zeigte sich deutlich, wo Handlungsbedarf bestand: mehr Betreuung, modernere Infrastruktur, ein trendigeres Angebot. Diese Rückmeldungen wurden nicht gesammelt und archiviert, sondern in kurzer Zeit in konkrete Massnahmen übersetzt. Umbau. Erneuerung. Nachjustierung. Dreimal Check. „Das war eine ganz, ganz sportliche Übung“, sagt Marcel.



Fotos: Oliver Brandes



Heute, sagt er, gehe es in den Rückmeldungen oft nicht mehr um Grundsätzliches, sondern um Details. Mehr Liegestühle im Wellnessbereich. Eine Bouillon. Kleinere Komfortfragen. Für ihn ist das kein Luxusproblem, sondern ein gutes Signal. Es bedeutet, dass die Basis stimmt. Dass aus grundlegender Kritik Feinabstimmung geworden ist. „Jetzt sprechen wir schon über Details“, sagt er.

### Wer?

Ein solcher Betrieb funktioniert nicht ohne Personal, das die Komplexität des Hauses tragen kann. Genau das war zu Beginn einer der schwierigsten Punkte. Denn mit der Übernahme kam nicht automatisch ein Team. Personal musste neu aufgebaut, rekrutiert, entwickelt werden. Im ersten Jahr war das eine der grössten Baustellen. „Man kannte uns nicht als Arbeitgeber“, sagt Marcel. „Wir mussten viel inserieren und ich musste viele meiner Kontakte aktivieren.“ Mit Erfolg.

Heute arbeiten rund 20 Personen für den Fitness & Racket Park – darunter Trainer, Empfangskräfte, Kursleitende und Verantwortliche im operativen Betrieb. Gesucht werden nicht nur fitte Leute für die Fläche, sondern Fachkräfte, die Training, Betreuung und Gesundheitsorientierung miteinander verbinden können. Marcel spricht oft über Qualifikationen, über Branchenzertifikate, Fachausweise, Anschlussfähigkeit an therapeutische Arbeit. Dahinter steht ein klares Bild vom Beruf. „Wir brauchen qualifizierte Trainer“, sagt Marcel. Denn hier ist die Arbeit oft interdisziplinär.

### Wen?

Besonders wichtig ist ihm deshalb die Weiterentwicklung der Mitarbeitenden. Wer mit einer Grundausbildung einsteigt, soll nicht auf diesem Niveau stehen bleiben. Im Betrieb gibt es Freiräume für Weiterbildung, Unterstützung bei Qualifizierun-

gen und die klare Erwartung, sich fachlich weiterzuentwickeln. Etwa bei der SAFS Hochschule. „Wir geben den Mitarbeitenden Freiraum, um sich auch während der Arbeitszeit vorzubereiten“, sagt er.

Diese Haltung hängt eng mit seiner eigenen Laufbahn zusammen. Marcel ist nicht nur Betreiber, sondern seit Jahren auch als Unternehmensberater, Qualität-Zertifizierer, Dozent und Mitglied im SAFS-Hochschulrat aktiv. Für ihn endet ein Club nicht bei der Mitgliedschaft, sondern beginnt danach: bei der Frage, was ein gesundheitsorientierter Dienstleistungsbetrieb heute leisten muss. „Ich möchte diese Erfahrung weitergeben und Anbieter dabei unterstützen, ihre Betriebe in diese Richtung auszubauen“, sagt er. So, wie Marcel es auch in seinem Fitness & Racket Park tut.

### Weshalb?

Im Zentrum des Hauses steht dabei nicht der Leistungssport, sondern die gesundheitsorientierte Zielgruppe. Menschen, die nicht für die Bühne trainieren, sondern für ihren Alltag, ihre Belastbarkeit, ihr Wohlbefinden. Viele kommen präventiv. Andere suchen Struktur. Manche möchten sichtbare Ergebnisse, ohne sich dem Leistungsdruck einer klassischen Fitnessinszenierung auszusetzen. „Wir haben nicht die Leistungssportler – hier ist der gesundheitliche Aspekt im Vordergrund“, sagt Marcel. Gerade deshalb spielen Atmosphäre und soziale Faktoren eine grosse Rolle.

### Wozu?

Hinzu kommen Physiotherapie, medizinische Trainingstherapie und weitere therapeutische Angebote. Patienten kommen über Verordnung ins Haus, trainieren später vielleicht weiter oder wechseln aus dem therapeutischen Bereich auf den Court. Damit entsteht eine Verbindung, die über reine ▶





Koexistenz hinausgeht. Therapie bleibt nicht im Behandlungsraum, sondern kann in Bewegung übergehen. „Die einen versuchen wir in die Workshops für den Racketsport zu bringen, andere in den Fitnessbereich über die medizinische Trainings-therapie“, sagt Marcel.

Auch Wellness ist in dieser Logik kein dekorativer Zusatz. Sauna, Regeneration und Ruhe gehören für ihn zum Gesamtbild eines Hauses, das Gesundheit nicht nur als Anstrengung versteht. Bewegung soll sich hier nicht in Belastung erschöpfen, sondern im besten Fall in ein Lebensgefühl übergehen. „Unser Gesamtkonzept besteht aus Leistungserbringung, letztlich aber ebenso aus Regeneration“, sagt Marcel.

### Woran?

Wenn der 51-Jährige auf das erste Jahr zurückblickt, spricht er von einer positiven Entwicklung. Für ihn eine Signalwirkung – dafür, dass seine Ideen im Alltag tragen. Dass das Konzept funktioniert. Es freut ihn, dass Mitglieder bleiben, neue kommen, Mitarbeitende mitgehen und das Haus beginnt, in der

Region als eigenständiges Angebot sichtbar zu werden. „Die Bestätigung, dass unser Konzept funktioniert, war für mich der schönste Moment dieses ersten Jahres“, resümiert er.

Dabei klingt auch Erleichterung mit. Denn der Neustart bedeutete Verzicht, Belastung, Unsicherheit. Viele Sätze, die er heute mit einem Ausrufezeichen versieht, hätten früher mit einem Fragezeichen geendet. Vieles musste gleichzeitig passieren: Umbau, Rekrutierung, Kommunikation, Preisanpassung, Neuaufstellung. Marcel macht daraus kein Drama, aber er romantisiert den Weg auch nicht. Das erste Jahr war anstrengend. Und genau deshalb wiegt der Erfolg jetzt umso mehr. „Das macht den ganzen Stress und die ganzen Bemühungen des ersten Geschäftsjahres wieder gut“, sagt er.

### Wofür?

Wenn er über die Zukunft spricht, wird der Ton ruhiger. Wichtig sei ihm, den Menschen mit diesem Standort ein einzigartiges Angebot zu liefern. „Mit diesem Center wirklich Akzente zu setzen – das steht jetzt für mich im Vordergrund“, sagt er.

Vielleicht ist genau das der Kern dieses Hauses: nicht die blosse Vielfalt seiner Angebote, sondern der Versuch, sie sinnvoll zusammenzuführen. Fitness. Racket. Therapie. Wellness. Betreuung. Nicht als lose Bausteine, sondern als zusammenhängendes Versprechen. Für die Menschen in der Region.

### Wohin?

Wer hier trainiert, soll nicht nur stärker oder fitter werden, sondern sich wohler fühlen. Gesünder. Und das in einem Umfeld, das mitdenkt. Kompetent und individuell. „Ich möchte die Lebensqualität der Menschen nachhaltig steigern und einen gesunden Lifestyle fördern“, sagt Marcel.

Das Gespräch führt er an einem seiner letzten Urlaubstage. Marcel wirkt bereits wieder voller Tatendrang. In wenigen Tagen kommen weitere Kraft- und Cardiogeräte. „Der letzte Schritt der Modernisierung“, sagt er.

Vielleicht steht er auch bald wieder auf einem der Courts in Dielsdorf – zum nächsten Padelduell mit seiner Tochter.

Ob er das letzte gewonnen hat, liess er offen. ■



## Marcel Scheucher

Marcel Scheucher (51) ist seit über 20 Jahren in der Fitness- und Gesundheitsbranche tätig. Der promovierte Betriebswirt war unter anderem Betreiber der Unternehmensgruppe Body Gym – Sports and Health Clubs mit mehreren Standorten, ist Dozent sowie Mitglied im SAFS Hochschulrat und engagiert sich schweizweit im Qualitätsmanagement als Qualitop-Zertifizierer. Seit Januar 2025 ist er Co-Owner und Geschäftsführer des Fitness & Racket Park in Dielsdorf.

## Über das Studio

Der Fitness & Racket Park in Dielsdorf wurde ursprünglich am 25. April 2003 gegründet und im Januar 2025 von Marcel Scheucher und Beat Künzler übernommen. Auf mehr als 3.000 Quadratmetern vereint das Haus Fitness, Racketsport, Wellness und Therapie. Zum Angebot gehören unter anderem Kraft- und Cardiotraining, Functional Training, Badminton, Squash, Padel, Pickleball, Gruppenkurse, Physiotherapie und Wellness. Marcel und sein Team setzen auf ein hochwertiges Angebot und beziehen die Meinung ihrer Mitglieder bewusst mit ein. Das Durchschnittsalter der Abokunden liegt bei rund 46 Jahren.



## Medizin trifft Training – datenbasiert, präzise, personalisiert.

Matrix Fitness und seca bündeln ihre Expertise für ein neues Level im Fitnesstraining. Klinisch validierte Körperzusammensetzungsanalyse trifft auf KI-gestützte Trainingsprogramme – für messbare Ergebnisse und klare Handlungsempfehlungen. Erleben Sie 2026 eine integrierte Lösung, die medizinische Präzision direkt auf die Trainingsfläche bringt.



Pure Strength – das Krafttrainingsökosystem von Technogym

# Die neue Dimension des Krafttrainings

**Eine umfangreiche Reihe von Plate Loaded Geräten, innovative Lösungen für funktionelles Training und das modulare System Universe eröffnen eine neue Dimension des Krafttrainings. Das Pure Strength-Ökosystem von Technogym vereint biomechanische Präzision, Vielseitigkeit und innovative Trainingsmethoden für maximale Performance.**

Pure Strength steht für das umfassende Krafttrainingsökosystem von Technogym. Es wurde entwickelt, um den hohen Standards professioneller Fitnessseinrichtungen ebenso gerecht zu werden wie den Anforderungen unterschiedlichster Trainingsgemeinschaften – vom klassischen Bodybuilding bis hin zum funktionellen Training.

## Präzision und Performance im Krafttraining

Im Zentrum des Ökosystems steht eine Reihe von Plate Loaded Geräten, die auf maximale biomechanische Effizienz ausgelegt sind. Sie gewährleisten einen sicheren, natürlichen und präzisen Bewegungsablauf für alle wichtigen Muskelgruppen und schaffen damit optimale Voraussetzungen für leistungsorientiertes Krafttraining. Ergänzt wird das Sortiment durch professionelles Zubehör wie Gewichtsscheiben, Langhanteln, Kettlebells und weiteres technisches Equipment, das breit gefächerte und umfassende Trainingsprogramme ermöglicht.

Zum Pure Strength-Ökosystem gehören ausserdem modulare Funktionstrainingslösungen, die in zahlreichen Konfigurationen verfügbar sind. Dadurch lassen sich Trainingsbereiche flexibel an unterschiedliche Raumkonzepte und Anforderungen anpassen – von klassischen Kraftzonen bis hin zu leistungsorientierten Functional Areas.

## Modulare Trainingswelten mit Universe

Mit Universe erweitert Technogym dieses Ökosystem um ein innovatives Trainingssystem, das in Zusammenarbeit mit internationalen Branchenexperten entwickelt wurde. Universe bietet modulare Layouts sowie eine breite Auswahl integrierbarer Trainingsstationen – von Kabelzugtraining über

Gewichtheben und Kraftdreikampf bis hin zu Suspension Training und Calisthenics.

Das System ermöglicht vielseitige Krafttrainingsmethoden und kombiniert verschiedene Widerstandsformen: isoinertial, magnetisch und elastisch. So entstehen abwechslungsreiche Trainingsreize, die sowohl die Leistungsentwicklung als auch den Muskelaufbau gezielt unterstützen.

Dank seiner Vielseitigkeit eignet sich Universe gleichermaßen für Personal Training, Gruppentraining und selbstständige Workouts. Gleichzeitig gewährleistet das System hohe Standards in Bezug auf Trainingsmethodik, Effizienz und Nutzererlebnis.

## Eine globale Community rund um Krafttraining

Zudem hat Technogym eine eigene Wear-and-Gear-Kollektion, die vom Lifestyle und den Werten der Kraftsportszene inspiriert ist. Ergänzt wird das Pure Strength-Ökosystem durch den digitalen Kanal @Technogymstrength, der als internationale Plattform für die Krafttrainings-Community dient. ■



Das Unternehmen zählt zu den führenden Anbietern von Lösungen für Fitness, Sport, Gesundheit und Wellness.

Technogym verbindet vernetzte Geräte, digitale Services und Apps zu einem KI-basierten Trainingsökosystem, das personalisiertes Training überall ermöglicht. Technogym gilt als Referenzmarke für Top-Athleten und wurde als offizieller Ausstatter der letzten zehn Olympischen und Paralympischen Spiele ausgewählt.

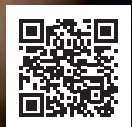


# Mehr Know-how. Mehr Erfolg.

Mit den SAFS Workshops!

**JETZT ABO  
SICHERN AB  
480.00 CHF**

[safsweiterbildung.ch](https://safsweiterbildung.ch)



INFOS &  
ANMELDUNG

Hans Hadorn – die Legende hinter der Kamera

# „Ein gutes Bild zeigt nicht nur Muskeln, sondern Charakter“

Text: Yvonne Albers | Fotos: Hans Hadorn

Er hatte sie alle vor der Linse: Arnold Schwarzenegger, Ralf Moeller, Sergio Oliva – die Ikonen der Goldenen Ära. Doch wer mit Hans Hadorn spricht, merkt schnell: Seine Geschichte ist weit mehr als eine Sammlung legendärer Bilder. Es ist die Geschichte eines neugierigen Freigeists aus der Schweiz, der auszog, um die Welt des Bodybuildings kennenzulernen – mit Herz, Mut und einer Kamera.

**FITNESS TRIBUNE:** Hans, wenn man auf dein Leben blickt, wirkt es wie ein Abenteuerroman. Wie hat das alles begonnen?  
**Hans Hadorn:** Ich bin in einem sehr ländlichen Teil der Schweiz aufgewachsen. Ich war gross, dünn – eine richtige Bohnenstange. Mein Cousin war ebenfalls gross, aber stark und breit.

So wollte ich auch sein. Ein Fitnesscenter gab es nicht. Also habe ich angefangen, Milchkannen mit bis zu 50 Kilogramm Gewicht zwei Kilometer weit in die Käserei zu tragen. Das war sozusagen mein erstes Training. Später habe ich mich gemeinsam mit einem Freund in



Hans vor dem World Gym

den – wenn man das so nennen möchte – Kraffraum des nahegelegenen Langenthaler Leichtathletikvereins geschlichen. Bis wir irgendwann auf- und rausgeflogen sind. Ich bin gelernter Maschinenmechaniker und habe dann meine Fertigkeiten dafür genutzt, um meine eigenen Fitnessgeräte zu bauen.

#### **Du hast deine Geräte selbst gebaut?**

Ja, aus purer Not. Ich bin in ein etwas weiter entferntes Studio gefahren, habe die Geräte vermessen – Winkel, Höhe, Abstände – und sie in einer Scheune auf dem Bauernhof meiner Eltern nachgebaut. So habe ich mir mein eigenes Homegym zusammengestellt. Irgendwann kamen immer mehr Leute vorbei und wollten auch trainieren. So entstand mein erstes eigenes Studio – mit meinen eigenen Maschinen. Es dauerte nicht lange, bis auch andere Studiobesitzer auf mich zukamen und Geräte bei mir bestellten.

#### **Was hat dich dann letztlich nach Kalifornien verschlagen?**

Ich hatte nie einen definierten Lebensplan. Ich war neugierig und mutig. Ich wollte mehr von der Welt sehen und vor allem wollte ich das damals magische Mekka des Bodybuildings erleben. Ein Sportgeschäftsbesitzer machte mir ein Angebot für mein Studio. Ich dachte zuerst, das sei ein Witz. Aber er meinte es ernst. Also habe ich alles verkauft – und bin nach Kalifornien.

#### **Mit Joe Gold verband dich eine enge Freundschaft. Wie hast du ihn kennengelernt?**

Als ich zum Training ins World Gym kam, sah ich wie sich ein älterer Mann damit abmühte, ein Gerät die Treppe hochzuwuchten. Ich bin einfach hin und habe mit angepackt. Der Mann war Joe Gold – Gründer des berühmten Gold's Gym. Was als kleine Geste begann, wurde zu einer tiefen Freundschaft. Joe war für mich mehr als ein Pionier. Er war Mentor, Visionär und Wegbegleiter. Er stellte mich zwei Männern vor, mit denen ich fortan trainierte: Franco Columbu und Arnold Schwarzenegger. Der Rest ist Geschichte.

#### **Was war für dich in Kalifornien besonders prägend?**

Die Zeit dort war familiär. Man trainierte zusammen, ass zusammen, lachte zusammen. Auch mit Robby Robinson, Lee Haney oder Ralf Moeller entstanden Freundschaften, die bis heute halten. Es ging nie nur um Wettkämpfe oder Business. Es ging um Begegnungen, um eine gemeinsame Leidenschaft und um echte Gemeinschaft.

#### **Du warst auch Gründer und Verleger von Schweizer Fitnessmagazinen. Wie ist es dazu gekommen?**

Als Fan und aktiver Bodybuilder habe ich natürlich die amerikanischen Magazine wie Flex und Muscle & Fitness verschlungen. Ich dachte mir, dass es in der Schweiz so etwas überhaupt nicht gibt. Ich wollte der Szene eine Plattform geben. Geschichten erzählen. Menschen zeigen. So entstand zunächst die BODY IN SHAPE und später die IN FORM.

#### **Als professioneller Fotograf, was macht für dich ein gutes Bodybuildingfoto aus?**



**Ursula Hadorn mit Joe Gold**

Ein gutes Bild zeigt nicht nur Muskeln, sondern Charakter. Damals entstand jedes Foto aus einem Moment heraus – aus Anstrengung, Schweiß, Licht und vor allem Vertrauen. Ausserdem braucht es Teamwork. Meine Frau Ursula war immer an meiner Seite. Sie ist sprachgewandt, organisiert, weiss genau, was zu tun ist. Wenn ich das perfekte Licht brauchte, stand sie im Wasser oder kletterte auf Felsen. Wir sind ein Team – seit damals. Ohne sie gäbe es viele meiner Bilder nicht.

#### **Was hältst du von der aktuellen Entwicklung hinsichtlich KI und Bildbearbeitung?**

Ich sehe das schon sehr kritisch. Mit meiner Firma ProMedia mache ich Web- und Mediendesign, Videoproduktionen, Fotografie und vieles mehr. Dabei arbeite ich selbst auch mit KI. Es wird nicht mehr lange dauern, bis Bilder oder Videos nicht mehr voneinander zu unterscheiden sind. Aber gleichzeitig raubt es den Bildern die Seele, das Besondere. Es gibt keine Geschichte mehr hinter solchen Bildern.

#### **Wenn du heute zurückblickst: Was bleibt?**

Vor allem eines: Dankbarkeit! Für Joe. Für Arnold. Für all die Athleten. Aber vor allem für Ursula. Wenn ich morgen gehen müsste – was ich nicht hoffe –, gibt es nichts in meinem Leben, was ich missen möchte. Ich habe alles in vollen Zügen genossen.

#### **Du hast für uns aus deinen unzähligen Bildern einige ausgewählt. Wie bist du dabei vorgegangen?**

Das war gar nicht so einfach. Ich habe diejenigen Bilder ausgewählt, zu denen ich persönlich einen starken Bezug habe, weil dahinter eine Geschichte und eine besondere Beziehung zu den jeweiligen Menschen steht. ▶



**Arnold und Hans vor dem World Gym**

Mit Arnold habe ich unzählige Momente erlebt. Wir trainierten regelmässig zusammen. Nach dem Training nahm er mich manchmal in seinem Mercedes mit und brachte mich zurück zu meinem Motel. Insbesondere nach harten Beintrainings war das ein purer Luxus. Ich erinnere mich, dass einmal ein paar Jugendliche ein Foto mit mir zusammen wollten - nicht mit ihm. Mir war das ungeheuer peinlich. Aber Arnold nahm lachend die Kamera und fotografierte. Später nannte er sich meinen „Fotografen und Coach“. Das war Arnold: selbstbewusst, humorvoll und herzlich.



**Arnold in seinem Mercedes**

**Arnold und Hans in Santa Monica**



Meine Geschichte mit Ralf Moeller begann irgendwann in den 80er-Jahren auf der FIBO. Damals war ich mit einem Freund am Weider-Stand für die Schweizer Kunden zuständig. Plötzlich hiess es, Ralf Moeller solle auf der Bühne sein Buch vorstellen - doch es war niemand da, der das Interview führen wollte. Also wurde ich kurzerhand dafür bestimmt. Ausgerechnet ich, der Schweizer mit starkem Akzent, in Deutschland auf einer grossen Bühne.

Ich stellte Ralf meine erste Frage und er antwortete gefühlt fünfzehn Minuten am Stück. Für mich war das perfekt. Ich musste nur nicken, ab und zu nachhaken und schon lief das Gespräch. Seine Präsenz war beeindruckend, nicht nur wegen seiner 1,98 Meter Körpergrösse, sondern auch wegen seiner Ausstrahlung.

Aus diesem spontanen Bühnenmoment entstand eine echte Freundschaft. Wir trafen uns später mehrfach in Kalifornien wieder, trainierten zusammen und machten gemeinsam ein intensives Fotoshooting mit seinem Trainingspartner Sven-Ole Thorsen. Die Bilder zeigen Ralf in absoluter Topform - kraftvoll, fokussiert, charismatisch.

Was mich an Ralf immer beeindruckt hat, war seine Loyalität. Trotz Filmkarriere und internationalem Erfolg ist er sich treu geblieben. Manchmal telefonieren wir noch heute oder schicken uns Nachrichten. Und ich denke dann oft: Gut, dass damals niemand anderes dieses Interview übernehmen wollte. ▶



**Ralf Moeller und Sven-Ole Thorsen**



**Ralf Moeller beim Training**

**Dieses Bild von Ralf Moeller und Lee Haney entstand 1988 vor dem World Gym in Santa Monica, als Lee zur finalen Vorbereitung für den Mr. Olympia angereist war. Für mich ist diese Aufnahme mehr als nur ein Treffen zweier Ausnahmeathleten. Sie steht sinnbildlich für den respektvollen und fast familiären Umgang jener Zeit.**

**Als sich die beiden vor dem Gym begegneten, war da kein Konkurrenzdenken, sondern ehrliche Wertschätzung. Man begrüßte sich mit einem festen Händedruck, tauschte ein paar Worte aus, lachte und ging dann gemeinsam trainieren. Genau diese Atmosphäre hat mich damals so fasziniert: Die Besten der Welt begegneten sich auf Augenhöhe. Dieses Bild erinnert mich daran, wie stark Kameradschaft im Bodybuilding sein kann.**



**Ralf Moeller und Lee Haney**

**1984 waren Ursula und ich mit dem Camper mehrere Monate in Kalifornien unterwegs und trainierten regelmässig im Gold's und im World Gym. Als Dave hörte, dass wir im Camper lebten, lud er uns kurzerhand zu sich nach Hause ein - obwohl er uns kaum kannte.**

**Aus dieser spontanen Begegnung wurden mehrere Wochen bei ihm und seiner Familie. Wir teilten Mahlzeiten, Gespräche und Alltag. Wenn ich heute das Bild anschau, denke ich nicht zuerst an Muskeln oder Wettkämpfe, sondern an echte Gastfreundschaft. Dave war nicht nur ein grossartiger Athlet, sondern vor allem ein grosszügiger Mensch.**



**Hans Hadorn und Dave Johns**

**Während meines ersten Fotoshootings mit Jean-Pierre Fux 1997 bemerkte ich zwei Männer in Alltagskleidung am Rand des Gyms. Einer von ihnen war der Vater von Jean-Pierre, der seinen Sohn zum ersten Mal beim Training besuchte. In diesem Moment entstand fast zufällig das Bild, das heute so viel Bedeutung für mich hat. Wenn ich das Foto heute betrachte, sehe ich mehr als einen Ausnahmebodybuilder. Ich erkenne die inneren Konflikte eines Vaters, der dem Sport seines Sohnes einst skeptisch gegenüberstand - und zugleich den tiefen Stolz, der ihn erfüllt, als ihm bewusst wird, dass sein Sohn unbeirrt an seinen Traum geglaubt und ihn verwirklicht hat.**



**Jean-Pierre Fux und sein Vater**



**Hans und Robby Robinson**

Mit Robby Robinson verband mich nicht nur ein Fotoshooting 1988 am Strand von Santa Monica, sondern auch eine amüsante Geschichte: Er war von meiner damaligen Freundin und heutigen Frau Ursula so angetan, dass er ihr parfümierte Briefe in die Schweiz schickte. Aber er blieb immer hochanständig, ein Gentleman durch und durch.



**Sergio Oliva**

Sergio Oliva war der eigentliche Auslöser für meinen Traum, nach Kalifornien zu gehen: Als ich ihn zum ersten Mal live auf der Bühne sah - mit seiner unglaublichen Muskelmasse und der legendären Pose, bei der er die Arme zum Himmel streckte -, wusste ich, dass ich diesen magischen Ort des Bodybuildings eines Tages selbst erleben musste. Im Laufe der Zeit hatte ich noch mehrmals die Möglichkeit, ihn zu fotografieren.



**Victor Richards**

Mit Victor Richards verbinde ich eine ganz besondere Erinnerung aus dem Jahr 1988. Victor trainierte damals meist still, konzentriert und für sich allein. Viele beachteten ihn kaum, weil er nicht in der Wettkampfvorbereitung war. Doch ich sah sein enormes Potenzial und seine unglaubliche Genetik. Ich ging auf ihn zu und fragte, ob ich ein paar Bilder machen dürfe. In diesem Moment huschte ein so ehrliches Lächeln über sein Gesicht - und genau dieses Lächeln sagte mehr als jede Pose. Viele sahen in Victor den zukünftigen Champion. Doch er entschied sich dafür, seinen eigenen Weg zu gehen und dem Wettkampfbiz fernzubleiben. Vielleicht war es genau diese Unabhängigkeit, die ihn für mich so faszinierend machte. ■

# Hans Hadorn

Er ist ein Pionier der Schweizer Fitness- und Bodybuildingszene, Fotograf und Verleger. Als langjähriger Freund und Wegbegleiter von Joe Gold prägte er mit seinen Bildern eine ganze Ära und fotografierte zahlreiche internationale Topathleten.

Für mehr Geschichten und Bilder von Hans Hadorn:

Instagram: [hanshadorn](#)

Facebook: [Hans Hadorn](#)

Konsolidierung im Fitnessmarkt

# Wachstum braucht Struktur

Text: Yvonne Albers

**Die Fitnessbranche wächst – und mit ihr die Anforderungen an Führung, Struktur und strategische Klarheit. In einem Markt, der von Konsolidierung und Professionalisierung geprägt ist, entscheidet nicht allein Expansion, sondern die Qualität der unternehmerischen Entwicklung über nachhaltigen Erfolg.**

Wachstum in der Fitness- und Gesundheitsbranche wird zunehmend grenzüberschreitend gedacht. Nach der deutlichen Erholung des europäischen Marktes nach der Coronazeit steigen nicht nur Mitgliederzahlen und Umsätze, sondern auch die strategischen Ambitionen grosser Marktakteure. Der European Health & Fitness Market Report 2025 weist für das Jahr 2024 ein kräftiges Umsatzwachstum im europäischen Markt aus (EuropeActive & Deloitte, 2025) – ein Umfeld, das Skalierung und Expansion wieder in den Fokus rückt. Dieses Wachstum betrifft jedoch nicht allein Betreiber von Fitnessanlagen, sondern ebenso die vor- und nachgelagerte Industrie – von Geräteherstellern über Technologieanbieter bis hin zu Dienstleistern, die von der Professionalisierung und Internationalisierung der Betreiberstrukturen unmittelbar profitieren.

## Konsolidierung als Wachstumstreiber

Parallel dazu nimmt die Konsolidierung in der Fitnessbranche spürbar zu. Im europäischen Fitnessmarkt erreichte die Zahl der Mergers and Acquisitions (M&A) im Jahr 2024 ein Rekordniveau: Insgesamt 30 Transaktionen führten dazu, dass 669 Anlagen den Besitzer wechselten – deutlich mehr als der Fünfjahresdurchschnitt von 18 Deals (Gausselmann & Henneke, 2025). Grosse Plattformen wie die VivaGym Group oder Benefit Systems expandieren durch gezielte Zukäufe über Ländergrenzen hinweg. Auch die LifeFit Group verfolgt seit Jahren eine konsequente Buy-and-build-Strategie und baut ihr Markenportfolio systematisch aus (Gausselmann & Henneke, 2025). International entstehen zudem neue Schwergewichte: 2024 schlossen sich Orangetheory Fitness und Self Esteem Brands zu einer globalen Plattform mit mehreren Tausend

Standorten zusammen (Schmidt, 2024). Solche Zusammenschlüsse verfolgen ein klares Ziel – Skaleneffekte realisieren, Marken international stärken und operative Effizienz fördern.

## Struktur entscheidet über Erfolg

Mit zunehmender Grösse verschiebt sich der Schwerpunkt von unternehmerischer Agilität hin zu belastbarer Governance. Internationale Expansion erfordert standardisierte Prozesse, ein konsistentes Leistungsversprechen und ein Management, das regulatorische, kulturelle und wirtschaftliche Unterschiede berücksichtigt. Wachstum wird damit zur Führungsaufgabe – nicht nur für Centerbetreiber, sondern ebenso für Industrieunternehmen, die internationale Partnerstrukturen aufbauen und ihre Organisation skalierbar ausrichten wollen.

Vor diesem Hintergrund gewinnt die Frage an Bedeutung, wie Unternehmen der Fitnessbranche Wachstum gestalten, ohne Identität und Qualität zu verlieren. Welche Rolle Struktur, Positionierung und strategische Weiterentwicklung dabei spielen, beleuchtet das folgende Interview mit Marc Baumann, der seit Januar 2026 als CEO bei Sensopro Verantwortung trägt. ▶

## Literaturliste

EuropeActive & Deloitte. (2025). European health & fitness market report 2025. EuropeActive.

Gausselmann, S. & Henneke, T. (2025). M&A-Aktivitäten im europäischen Fitnessmarkt. fitness MANAGEMENT international, 5 (181), 92–95.

Schmidt, F. (2024). Orangetheory Fitness und Self Esteem Brands fusionieren zu einem 3,5 Milliarden Dollar schweren Globalplayer. fitness MANAGEMENT online. Verfügbar unter: <https://www.fitnessmanagement.de/orangetheory-fitness-self-esteem-brands-fusion-anytime-fitness-global-player-franchise-plattform/>

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



**Erfolgreich Personal finden**



**JOBFITNESS**.ch

**Das NO.1 Fitness Stellenportal der Schweiz!**

Vernetzt. Evidenzbasiert. Relevant.

# „ICH SEHE EINE BRANCHE MIT RIESIGEM POTENZIAL“

**Marc Baumann ist seit Januar 2026 CEO von Sensopro. Im Interview mit der FITNESS TRIBUNE spricht er über seinen Wechsel in die Fitnessbranche, über nachhaltiges Wachstum und Internationalisierung – und darüber, warum Prävention, Evidenz und eine klare Positionierung die Zukunft der Branche prägen sollten.**

**FITNESS TRIBUNE:** Marc, du hast seit Anfang Januar die Rolle als CEO bei Sensopro übernommen. Was hat dich persönlich an dieser Aufgabe gereizt?

**Marc Baumann:** Es war ein längerer Entscheidungsprozess. Ich habe mir sehr genau überlegt, ob und wann ich den Schritt in eine neue Branche machen will. Gereizt hat mich vor allem die Kombination aus Innovationskraft, unternehmerischem Spirit und dem klaren Gesundheitsbezug. Sensopro hat etwas von einem Start-up – viel Dynamik, viel Überzeugung – und gleichzeitig ein Produkt mit Substanz. Diese Mischung hat für mich letztendlich den entscheidenden Ausschlag gegeben. Zudem sehe ich in der Verbindung von Training, Technologie und Prävention eine Entwicklung, die gesellschaftlich enorm relevant wird.

**Du kommst aus der Gesundheitsindustrie, warst unter anderem CEO einer Business Unit der börsenkotierten Galenica und zuvor deren Group General Counsel. Was nimmst du aus diesen Stationen mit?**

Ich bin ursprünglich Jurist. Dank meines Vaters habe ich früh Interesse an unternehmerischen Fragestellungen entwickelt und ich konnte in meinen bisherigen Positionen viel praktische

## MARC BAUMANN

Marc Baumann ist CEO von Sensopro und verfügt über langjährige Führungserfahrung. Struktur entsteht für ihn durch Klarheit im Kopf – oft draussen während seiner Trailruns. Wenn er nicht läuft oder arbeitet, findet man ihn mit einem Buch, auf seinem Motorrad oder bei seiner Familie, die für ihn Priorität hat. Und ein guter Espresso darf nie fehlen.

Foto: Ernesto Griessen

Erfahrung gewinnen. In regulierten Märkten lernst du, Strukturen sauber aufzubauen, Risiken realistisch einzuschätzen und langfristig zu planen. Gleichzeitig habe ich erlebt, wie wichtig unternehmenskulturelle Aspekte sind: Transparenz, Klarheit, ein gemeinsames Zielbild. Diese Kombination – Struktur und Vision – ist zentral, gerade in Wachstumsphasen.

**Wie würdest du dich jemandem, der dich noch nicht kennt, in drei Sätzen beschreiben?**

Ich denke strukturiert und versuche immer das „Big Picture“ im Blick zu behalten. Mir ist wichtig, transparent zu kommunizieren. Und ich arbeite gern mit Menschen zusammen, die Verantwortung übernehmen wollen.

**In der Ankündigung wurde betont, dass du Strukturen für nachhaltiges Wachstum schaffen willst. Was bedeutet das konkret?**

Wachstum soll nachhaltig sein. Wenn ein Unternehmen skaliert, müssen Prozesse, Verantwortlichkeiten und Ressourcen Schritt halten. Sonst entsteht Druck, der die Organisation überfordert. Für mich heisst das: zuerst analysieren, wo Engpässe entstehen könnten, dann Strukturen so anpassen, damit Expansion möglich ist und auch bleibt, ohne Qualität zu verlieren.

**Ihr seid bereits in mehreren europäischen Märkten aktiv und denkt auch über weitere Schritte nach. Wie gehst du Internationalisierung an?**

Expansion darf kein Selbstzweck sein, sondern muss strategisch vorbereitet werden. Für mich heisst das auch: die benötigte Finanzierung sicherstellen, lokale Partnerschaften sorgfältig aufbauen, Netzwerke pflegen und Märkte Schritt für Schritt entwickeln, statt kurzfristig Präsenz zu erzwingen. Derzeit liegt unser Fokus auf Europa und hier insbesondere auf Deutschland, das grosses Potenzial bietet.

**Du bist neu in der Fitnessbranche. Wie nimmst du sie wahr?**

Ich sehe eine Branche mit riesigem Potenzial. Bewegung ist eine der wirksamsten präventiven Massnahmen überhaupt – und doch wird sie gesellschaftlich und auch politisch noch nicht überall als solche verstanden. Gleichzeitig beobachte ich eine zunehmende Digitalisierung, neue Trainingsformen und ein stärkeres Bewusstsein für ganzheitliche Gesundheit. Das eröffnet Chancen.

**Wo siehst du für Sensopro aktuell die grössten Herausforderungen?**

Einerseits bei der klaren Positionierung. Wofür stehen wir? Alles gleichzeitig zu sein, funktioniert selten überzeugend. Wir bieten ein Trainingskonzept, das sowohl Körper als auch Gehirn trainiert. Koordinationstraining wirkt präventiv und stabilisierend und steigert die Leistungsfähigkeit – vom Einsteiger bis zum Profisportler. Ein Fun Fact: Es macht Spass, denn der Körper schüttet beim Training auf dem Sensopro Dopamin

aus. Andererseits müssen wir als Branche gesundheitsökonomisch stärker wahrgenommen werden. Dafür brauchen wir evidenzbasierte Datengrundlagen, um den langfristigen Effekt des Trainings auf Lebensqualität und Gesundheitskosten zu belegen. Und genau dort entscheidet sich aus meiner Sicht, wie stark die Branche künftig im Gesundheitssystem verankert sein wird.

**Du sprichst Evidenz an. Wie wichtig ist dir die Verzahnung von Wissenschaft und Praxis?**

Sehr wichtig. Die Branche weiss intuitiv, dass Training wirkt. Aber Intuition reicht nicht. Wir brauchen messbare Daten, Verlaufsdocumentationen, saubere Studien. Digitalisierung kann hier helfen. Wenn Trainingsfortschritte nachvollziehbar sind, stärkt das Motivation und Glaubwürdigkeit zugleich.

**Welche Rolle spielt dabei spezialisierte Trainingstechnologie?**

Technologie kann eine Brücke schlagen – zwischen Fitness und Gesundheitsmarkt. Sie kann unterstützen, ein System effizienter zu machen und den Zugang zu Angeboten zu erleichtern. Wir können Leistungen und Entwicklungen messen und so individuelle Angebote entwickeln. Im Zusammenspiel mit fachlich guter Betreuung entsteht echter Mehrwert.

**Wie stellst du dir die Fitnessbranche im Jahr 2030 vor?**

Hybrider, digital vernetzter, individueller. Menschen werden Trainingsangebote flexibler nutzen – vor Ort, online, unterwegs. Gleichzeitig wächst das Bedürfnis nach persönlicher Betreuung und sozialer Interaktion. Der ganzheitliche Ansatz – körperlich, mental, präventiv – wird stärker in den Mittelpunkt rücken.

**Was muss die Branche jetzt tun, um dort anzukommen?**

Eine gemeinsame Vision entwickeln und sich entsprechend positionieren: Bewegung sollte integraler Bestandteil eines modernen Gesundheitsverständnisses sein. Wir müssen Qualität sichern und stärker zusammenarbeiten. Wenn verschiedene Akteure – Studios, Technologieanbieter, Bildungsinstitutionen, Gesundheitsdienstleister – vernetzt denken, werden die Trainierenden effektiv in den Mittelpunkt gestellt und wir schaffen Angebote, die den Zugang zur Bewegung einfacher und interessanter machen.

**Zum Schluss: Woran würdest du in fünf Jahren erkennen, dass deine Mission erfolgreich war?**

Wenn Sensopro international als „Start ins Training“ etabliert und Koordination fester Bestandteil des Trainings geworden ist. Wir wollen viele Menschen sehen, die auf dem Sensopro oder unserem Piccolo trainieren – mit einem Lächeln im Gesicht. Dabei wollen wir Teil eines Netzwerks mit unseren Partnern sein und nachhaltige Strukturen geschaffen haben, damit noch viel mehr Menschen langfristig von Bewegung profitieren. ■

# BASEL HEALTH EXPO

HealthEXPO 2026 in Basel

## „Wir möchten Prävention attraktiver machen“

Text: Moritz Scheidel

**Am 30. Mai 2026 findet zum vierten Mal die HealthEXPO Basel statt. Auch in diesem Jahr ist der Eintritt kostenlos. Der Gesundheitserlebnistag hat sich als feste Grösse etabliert – mit hohem wissenschaftlichem Anspruch und einem breiten Themenspektrum von Medizin über Prävention bis hin zu Fitness und mentaler Stärke. Die FITNESS TRIBUNE sprach mit Veranstalter Alexander Huser über das Programm 2026, neue Themenwelten, den Umzug in die Messe Basel und die wachsende Bedeutung von Prävention.**

**FITNESS TRIBUNE:** Die HealthEXPO ist inzwischen ein etablierter Name in der Schweizer Fitness- und Gesundheitswelt. Was war damals euer Impuls für die Gründung und welche Vision verfolgt ihr damit?

**Alexander Huser:** Die Grundidee stammt von Prof. Dr. Lukas Zahner und mir. Wir haben uns vor über vier Jahren zusammengesetzt. Lukas hatte mitbekommen, wie ich damals die FitnessEXPO in der Schweiz aufgebaut habe. Er sagte zu mir: „Das, was du für die Fitnessbranche gemacht hast, müssten wir auch für die Gesundheitsbranche machen.“

**Was zeichnet die HealthEXPO aus?**

Wir wollen einen Gesundheitserlebnistag schaffen, an dem Menschen vor Ort viele Angebote erleben, ausprobieren und vor allem mit Fachleuten besprechen können. Aussteller sollen ein Erlebnis bieten – mit ihrem Produkt oder ihrer Dienstleistung. So bekommen Besucherinnen und Besucher in kurzer Zeit Orientierung und Inspiration. Der wissenschaftliche Hintergrund ist uns wichtig – auch, weil Prof. Dr. Lukas Zahner da sehr klar ist: Wenn wir das machen, dann mit Substanz.

**Es ist die vierte Auflage der HealthEXPO. Wie lautet das konkrete Ziel für dieses Jahr?**

Wir möchten die Menschen für Gesundheit sensibilisieren. Viele merken erst, wie wichtig Gesundheit ist, wenn etwas nicht mehr stimmt – dann ist plötzlich alles andere zweitrangig. Wir möchten Prävention attraktiver machen und zeigen, was es alles gibt, damit Menschen frühzeitig ins Handeln kommen.

**Eignet sich die HealthEXPO auch als Netzwerkplattform für Unternehmen?**

Ja, für B2B ist es eine Plattform, um Kontakte zu knüpfen. Grob würde ich sagen: 80 Prozent unserer Besucher sind B2C, etwa 20 Prozent B2B. Auf vielfachen Wunsch haben wir auch das Apéro ausgebaut: 40 Start-ups und Unternehmen pitchten dort im One-Minute-Format. Dort findet man in kurzer Zeit viele Kontakte.

**Welche Themen wird es in diesem Jahr geben?**

In der Themenwelt „Fitness, Wellness und Healthness“ werden wir aktuelle Angebote aus der Fitness- und Gesundheitsbranche



präsentieren. „Gesundheit und Medizin“ wird eine der stärksten Themenwelten sein – mit Kliniken, Spitälern, Therapeutinnen, Physios vor Ort. „Healthy Food“ wird in diesem Jahr noch einmal grösser. Das Spektrum reicht von Bio über vegan und vegetarisch bis hin zu vielfältigen Ernährungsansätzen, die Menschen heute beschäftigen. Ein weiterer Schwerpunkt ist das „Longevity Village“ – ein Thema, das derzeit enorm an Bedeutung gewinnt. Zusätzlich gehen wir auf Betriebliches Gesundheitsmanagement ein: im „BGM-Village“.

#### Und dann gibt es noch den „Check-Up-Day“.

Richtig. Das ist jedes Jahr einer der Publikumsmagnete. Über 20 Check-Up-Stationen: Seh- und Hörtests, Kraft, Ausdauer, Blutdruck, Lungenfunktion, Körperzusammensetzung, Handkrafttests, teils auch spezielle Themen wie Brustkrebs-Checks für Frauen – wirklich quer durch. Und wichtig: Wir lassen die Leute mit ihren Ergebnissen nicht allein. Ärzte, Medizinerinnen, teils auch Fachpersonal wie Psychiater sind vor Ort, um auf Wunsch die Resultate zu besprechen.

#### Wie ist das organisatorisch beim Check-Up? Kostet das extra?

Der Eintritt zur HealthEXPO ist kostenlos. Für die Health Checks erheben wir einen Servicebeitrag von 25 Franken. Online kostet das Ticket zum Early Bird-Preis 20 Franken. Das ermöglicht eine optimale Planung, kurze Wartezeiten und persönliche Betreuung ohne Gedränge.

#### Die HealthEXPO zieht von der St. Jakobshalle in die Halle 1 der Messe Basel. Was war ausschlaggebend für diesen Schritt?

Die neue Location bietet mehr Platz, ist innenstadtnah und gibt uns mit Indoor- und Outdoorbereich den nötigen Raum. So gibt es auf dem Aussenbereich Sport- und Bewegungsangebote, Klettermöglichkeiten, Bike-Parcours und die HealthEXPO Fitness Convention (siehe hierzu den Beitrag auf Seite 46).

#### Ausserdem finden am selben Tag die HealthEXPO, der Tower Run und die Hybrid Games auf dem Messegelände statt. Wie profitieren die Veranstaltungen voneinander?

Beim Tower Run und den Hybrid Games werden mehrere Tausend Athletinnen und Athleten sowie Besucherinnen und Besucher erwartet. Wir erhoffen uns natürlich, dass die Zuschauerinnen und Zuschauer vor Ort auch die HealthEXPO besuchen – und umgekehrt können Besucherinnen und Besucher der HealthEXPO den Tower Run und die Hybrid Games live miterleben. Die beiden Formate passen inhaltlich sehr gut zur HealthEXPO.

#### Vielen Dank für das Gespräch.

**Alexander:** Sehr gern. Und vielleicht sieht man sich Ende Mai in Basel – idealerweise mit Badehose im Gepäck. Vor oder nach der HealthEXPO bietet sich das Rheinschwimmen an. Das gehört hier im Frühsommer einfach dazu. ■

Tower Run Basel

## „IM TURM ZÄHLT DER EIGENE WILLE – STUFE FÜR STUFE“

**Parallel zur HealthEXPO wird ein paar Meter weiter nicht gesprochen, sondern gelaufen. Der Tower Run, organisiert vom Verein FRIDAY NIGHT RUN, feiert nach über zehn Jahren sein Comeback. 542 Stufen gilt es zu erklimmen – bis in den 31. Stock des Messeturms Basels.**

Der Tower Run Basel wurde zuletzt 2013 ausgetragen. Nun kehrt der Treppenlauf zurück – parallel zur HealthEXPO. Für Veranstalter Daniel Uebersax ist klar: Die beiden Events passen perfekt zusammen.

„Die Messe zeigt, was Gesundheit möglich macht – der Wettkampf zeigt, was Menschen daraus machen“, sagt er.

Der Tower Run, der insgesamt zum elften Mal stattfinden wird, ist Teil der internationalen Towerrunning-Community und führt vom Erdgeschoss in den 31. Stock des Messeturms Basels.

542 Stufen lang. Kurz. Intensiv.

„Wenn man die Treppenstufen am Stück und unter Wettkampfbedingungen läuft, merkt man schnell, was das bedeutet.“

Im Turm selbst gibt es aus Sicherheitsgründen keine Zuschauer. Sobald die Teilnehmenden die Treppe betreten, sind sie auf sich gestellt.

„Im Turm zählt der eigene Rhythmus, der eigene Wille – Stufe für Stufe.“

Neben Einzelläuferinnen und -läufern sind auch Firmenteams am Start, die das Event als gemeinsame Herausforderung nutzen. Das Sportevent richtet sich an alle Interessierten „von zwölf bis 99 Jahren“. Ein bewusstes Zeichen setzt der Veranstalter beim Nachwuchs:

„12- bis 18-Jährige starten kostenlos. Damit möchten wir bewusst junge Menschen für Bewegung begeistern.“

Die Botschaft und das Ziel des Tower Runs fasst Daniel so zusammen:

„Man startet unten, arbeitet sich Stufe für Stufe nach oben und steht am Ende ganz oben – mit Blick über Basel. Dieses Bild steht für Überwindung, Zielorientierung und persönliche Entwicklung.“

Mit dem Lift geht es dann wieder nach unten – dort warten Familie, Freunde und Teamkollegen.

Weitere Infos und Anmeldung: <https://towerrunbasel.ch/>



Sensomotorik als Leistungs- und Gesundheitsbasis

# Wenn das Nervensystem führt

Text: Yvonne Albers

**Leistungsfähigkeit entsteht nicht allein durch Kraft und Ausdauer. Sensomotorik, neuromuskuläre Kontrolle und Regeneration bestimmen, wie stabil Performance abrufbar bleibt – und ob Training Gesundheit fördert oder Belastung negativ kumuliert. Warum das Nervensystem zur strategischen Grundlage moderner Trainingskonzepte werden sollte.**

Bewegung ist mehr als die Kombination von Kraft und Ausdauer. Jede präzise Technik, jede stabile Landung und jede sichere Schrittfolge basieren auf dem Zusammenspiel von Sinnesorganen, Gehirn und Muskulatur. Sensomotorik beschreibt diese neuromuskuläre Regulation: Reize werden wahrgenommen, verarbeitet und in koordinierte Bewegung umgesetzt. In der Praxis entscheidet sie darüber, ob Leistung konsistent abrufbar bleibt und ob Belastung adaptiv verarbeitet wird.

## Balance und Koordination als Gesundheitsfaktoren

Für ältere Erwachsene sind Gleichgewicht und Koordination keine zweitrangigen „Zusatzthemen“, sondern zentrale Schutzfaktoren. Die World Health Organization (2020) empfiehlt für Menschen ab 65 Jahren neben Ausdauer- und Krafttraining ausdrücklich körperliche Aktivität, die Balance und Koordination betont, um Stürze zu verhindern und die Gesundheit zu verbessern. Ergänzend unterstreichen internationale Leitlinien zur Sturzprävention die Rolle multimodaler Trainingsansätze, insbesondere mit Balance- und Kraftkomponenten (Montero-Odasso et al., 2022). Damit wird Sensomotorik zu einem relevanten Baustein gesundheitsorientierter Trainingsangebote.

## Von High Performance zu Health Performance

Auch im Sport ist Sensomotorik keine Randdisziplin. Propriozeptives Training wird in Übersichtsarbeiten mit verbesserter neuromuskulärer Kontrolle, Gelenkstabilität und leistungsrelevanten Effekten in Verbindung gebracht (Yilmaz, Soylu, Erkmen,

Kaplan & Batalik, 2024). Die Logik dahinter ist branchenrelevant: Wer Training nur über „mehr Gewicht“ oder „mehr Volumen“ steuert, unterschätzt die Rolle des Nervensystems. Leistungs- und Gesundheitsentwicklung verlaufen nicht getrennt, sondern entlang derselben Steuerungsprinzipien – je nach Zielgruppe mit unterschiedlicher Gewichtung.

## Umsetzung als Qualitäts- und Positionierungsfrage

Für Fitnesscenter und Personal Trainer entsteht daraus eine strategische Aufgabe: Sensomotorische Inhalte müssen sichtbar, verständlich und vor allem systematisch in Betreuung und Trainingsplanung integriert werden. Erst wenn Wahrnehmung, Stabilität und koordinative Kontrolle gezielt trainiert werden, wird Leistungsfähigkeit nachhaltig entwickelt und Gesundheit langfristig gesichert. Wie sich diese Prinzipien aus dem Spitzensport auf die Studiopraxis übertragen lassen und welche Rolle mentale Steuerung, Regeneration und sensomotorisches Training dabei spielen, erklärt Outi Kettunen-Walter im nachfolgenden Interview. ▶

### Literaturliste

World Health Organization. (2020). WHO guidelines on physical activity and sedentary behaviour. Verfügbar unter: <https://iris.who.int/bitstream/handle/10665/336656/9789240015128-eng.pdf?sequence=1>

Montero-Odasso, M. et al. (2022). World guidelines for falls prevention and management for older adults: A global initiative. *Age and Ageing*, 51(9), 1-36.

Yilmaz, O., Soylu, Y., Erkmen, N., Kaplan, T., & Batalik, L. (2024). Effects of proprioceptive training on sports performance: A systematic review. *BMC Sports Science, Medicine and Rehabilitation*, 16(1), 149.

**PRECOR | PELOTON**  
COMMERCIAL FITNESS AND WELLNESS

# Bewegung neu definiert



**Besuchen Sie Precor und Peloton auf der FIBO**  
HALLE 6 | STAND B81/88



High Performance trifft Health Performance

# „Sensomotorik ist Bestandteil moderner Trainingskonzepte“



## OUTI KETTUNEN-WALTER

Die Personal Trainerin und Marketingchefin bei AIREX® ist ehemalige Weltcupathletin und Olympiateilnehmerin im Biathlon. Ihre Leidenschaft für Bewegung lebt die zweifache Mutter bis heute in der Loipe aus – geprägt von mentaler Stärke, Disziplin und einem klaren Blick für das grosse Ganze.

**High Performance trifft Health Performance: Die ehemalige Profibiathletin und heutige Marketingexpertin Outi Kettunen-Walter zeigt auf, weshalb mentale Stärke, Regeneration und Sensomotorik die entscheidende Brücke zwischen Spitzenleistung und langfristiger Gesundheit darstellen.**

**FITNESS TRIBUNE:** Bei den Olympischen Spielen gab es gerade eine Bronzemedaille im Biathlon für Suvi Minkkinen aus Finnland. Du warst selbst Olympiateilnehmerin, Weltcupathletin – und schon sehr früh im finnischen Nationalteam. Was waren deine prägendsten sportlichen Momente?

**Outi Kettunen-Walter:** Mit 17 direkt in die Nationalmannschaft zu kommen, war damals für mich natürlich ein riesiger Schritt. Bei meiner ersten Weltcupssaison wurde ich Vierte, bei der Weltmeisterschaft Sechste und Achte – ein unglaublicher Einstieg. Mit Olympia 2002 in Salt Lake City hat sich dann ein Kindheitstraum erfüllt – trotz Krankheit kurz vor dem Start.

**Wie bist du in so jungen Jahren mit den Erwartungen und dem sicherlich hohen Leistungsdruck umgegangen?**

Tatsächlich habe ich schon sehr früh, mit etwa zwölf Jahren, mit Mentaltraining begonnen – zu einer Zeit, in der das im Spitzensport noch kaum verbreitet war. Unser Nachbar war damals mein Shootingcoach und hat mir neben dem Schiessen auch wertvolle mentale Techniken vermittelt. Das hat mir enorm geholfen – und tut es bis heute, im Sport ebenso wie im Privatleben und im Business.

**Was hat sich im Trainingsverständnis seit deiner aktiven Zeit verändert?**

Früher hiess es meist: Trainingsplan abarbeiten, härter trainieren, noch mehr pushen. Heute weiss man: Alles ist verbunden – Muskeln, Nervensystem, Regeneration, Psyche. In Spitzenteams arbeiten Ernährungsberater, Mentaltrainer, Physiotherapeuten, Datenanalysten zusammen. Dieses ganzheitliche Verständnis fehlte früher häufig.

Ich habe selbst erlebt, wie schmal der Grat zwischen Leistungsfähigkeit und Überbelastung ist: Schlafstörungen, sinkende Muskelfrequenz, ein müdes Nervensystem. Das hat mir gezeigt, wie wichtig Regeneration ist. Heute unterstützen

Wearables die Belastungssteuerung – entscheidend bleibt jedoch nach wie vor, die Signale des eigenen Körpers bewusst wahrzunehmen und richtig einzuordnen.

#### **Wird Leistung heute anders verstanden?**

Ja, heute wird Performance viel breiter gedacht. Es bedeutet nicht mehr ausschliesslich Bestzeit und Trefferquote. Es bedeutet, langfristig leistungsfähig zu bleiben. Hier ist auch die Verbindung zur Health Performance. Wer sein Nervensystem permanent überreizt, verliert Stabilität – physisch wie mental.

Gerade im Biathlon ist die Verbindung von Belastung und Präzision entscheidend. Nach maximaler Ausdauerleistung ruhig und fokussiert zu schießen, erfordert eine stabile sensorische Kontrolle. Diese Fähigkeit entsteht nicht allein durch Kraft- oder Ausdauertraining, sondern auch durch gezielte Ansteuerung und Körperwahrnehmung.

#### **Lassen sich diese Erkenntnisse auch auf den Fitness- und Freizeitsport übertragen? Wenn ja, wie?**

Unbedingt. Auch im Freizeitsport geht es nicht nur um Muskelaufbau. Die Kommunikation zwischen Muskel und Nervensystem ist zentral. Propriozeptives Training stärkt diese Verbindung – unabhängig vom Alter. Sturzprävention bei älteren Menschen ist ein offensichtlicher Anwendungsbereich. Aber auch ambitionierte Athletinnen und Athleten profitieren. Wer einen Muskel nicht sauber ansteuern kann, limitiert den Trainingsfortschritt. Sensorik ist kein „Rehathema“, sondern Leistungsoptimierung. Ein einfaches Tool wie beispielsweise ein Balance-Pad kann Core-Aktivierung, Tiefenmuskulatur und Reaktionsfähigkeit deutlich verbessern.

#### **Kann das Thema Sensorik aus deiner Sicht ein echtes Differenzierungsmerkmal für Fitnesscenter sein?**

Ja, definitiv. Sensorisches Training bietet Studios die Möglichkeit, sich klar über Qualität und Fachkompetenz zu positionieren. In einem Markt, der häufig über Gerätepark und Preis konkurriert, kann ein fundiertes Verständnis von Körpersteuerung, Stabilität und neuromuskulärer Ansteuerung eine echte Profilierung ermöglichen. Voraussetzung ist allerdings, dass das Thema nicht nur als Zusatzoption verstanden wird, sondern als fester Bestandteil eines ganzheitlichen Trainingskonzepts. Studios, die das Nervensystem nicht mitdenken, trainieren nur die halbe Performance. Entscheidend dabei ist die bewusste Integration – etwa im Warm-up, im Personal Training oder in Gruppenkursen. Wenn die Trainer die physiologischen Zusammenhänge verstehen und vermitteln können, wird Sensorik vom „Add-on“ zum Qualitätsmerkmal.

Auch im Bereich Corporate Health sehe ich Potenzial. Kurze, strukturierte Bewegungseinheiten, wie beispielsweise „5-Minuten-Mobility am Arbeitsplatz“, die auch digital angeleitet werden können, fördern Konzentration und Leistungsfähigkeit, reduzieren typische Beschwerdebilder wie Nacken- oder Rückenprobleme und schaffen damit einen Mehrwert für Mitarbeiter und Unternehmen. Hier können sich Fitnesscenter als kompetente Gesundheitspartner positionieren.

#### **Was können Fitnesscenter konkret tun, um sensorisches Training sinnvoll zu integrieren und für ihre Mitglieder erlebbar und verständlich zu machen?**

Zunächst braucht es Aufklärung – sowohl bei den Mitarbeitern als auch gegenüber den Mitgliedern. Viele Anlagen verfügen bereits über eine entsprechende Ausstattung, doch sie wird zu selten systematisch eingesetzt. Schulung ist deshalb zentral. Trainer sollten verstehen, wie sensorisches Training auf das Nervensystem wirkt und warum es die Trainingsqualität verbessert.

Ausserdem geht es um Sichtbarkeit und Struktur. Sensorische Elemente können fest in Trainingspläne integriert oder als Bestandteil im Eingangstest verankert werden. Auch klar definierte Programme oder Kursformate schaffen Orientierung.

Wichtig ist, den Nutzen klar zu vermitteln: bessere Ansteuerung, höhere Trainingsintensität, mehr Stabilität im Alltag. Wenn das gelingt, wird Sensorik nicht mehr als „nice to have“, sondern als selbstverständlicher Bestandteil eines hochwertigen und ganzheitlichen Trainings wahrgenommen.

#### **Du arbeitest heute im Marketing bei AIREX® und bringst deine sportliche Erfahrung auch in der Produktentwicklung und Schulung mit ein. Was treibt dich an?**

Mich fasziniert, wie eng Leistungsfähigkeit und Gesundheit zusammenhängen. Als Athletin wollte ich schneller werden. Heute interessiert mich, wie Menschen langfristig stabil und leistungsfähig bleiben.

High Performance ohne Health Performance funktioniert nicht. Das habe ich im Spitzensport gelernt. Und genau dieses Verständnis braucht auch die Fitnessbranche: weniger reines Pushen, mehr intelligente Steuerung. Wer das Nervensystem stärkt, stärkt die gesamte Performance. ■





Kursleitung

# Klare Führung. Spürbare Energie.

**Kursleitende tragen Verantwortung für Sicherheit, Qualität und eine professionelle Betreuung. Werte, die auch das Qualitop-Gütesiegel auszeichnen, das in der Schweiz für geprüfte Angebote in der Bewegungs- und Gesundheitsförderung steht. Viele Herausforderungen werden jedoch erst im regelmässigen Umgang mit heterogenen Gruppen sichtbar. Der folgende Beitrag beleuchtet typische Stolpersteine und zeigt praxisnahe Lösungsansätze.**

Wer regelmässig vor Gruppen steht, weiss: Jede Stunde bringt neue Konstellationen und Anforderungen mit sich. Zwischen Trainingszielen, Gruppendynamik und Organisation entstehen typische Herausforderungen. Wie gelingt es, auch in komplexen Gruppensituationen Sicherheit, Struktur und Qualität zu gewährleisten?

## 1. Unterschiedliche Persönlichkeiten und Leistungsstände

Kaum ein Kurs ist homogen. Unterschiedliche Trainingslevel, Erwartungen und körperliche Voraussetzungen treffen in einer einzigen Stunde aufeinander. Manche Teilnehmende möchten ihre Grenzen austesten, schnelle Fortschritte sehen und sich intensiv fordern. Andere wünschen sich Stabilität, Sicherheit, Wiederholungen und eine ruhige Begleitung. Hinzu kommt die Vielfalt der Persönlichkeiten: Dominante Personen prägen oft die Gruppendynamik, stellen viele Fragen oder wollen Übungen nach ihren Vorstellungen anpassen. Ruhigere Teilnehmende hingegen benötigen Unterstützung, melden sich

aber selten von sich aus. Dadurch entstehen unterschiedliche Bedürfnisse und manchmal auch Spannungen – gleichzeitig liegt in dieser Vielfalt ein grosses Potenzial für eine lebendige, lernfördernde Gruppenkultur.

### Lösung:

Schaffen Sie zu Beginn jeder Stunde Klarheit, indem Sie Erwartungen abholen und die Struktur der Lektion transparent machen. Bieten Sie mehrere Varianten einer Übung an, sodass sich sowohl leistungsstarke als auch weniger geübte Personen gut aufgehoben fühlen. Sprechen Sie zurückhaltende Teilnehmende gezielt an und achten Sie darauf, dass dominante Personen die Gruppe nicht überlagern. Eine ruhige, souveräne Moderation schafft Vertrauen und gibt allen das Gefühl, gesehen zu werden.

## 2. Motivation über Wochen hinweg halten

Motivation verläuft selten linear. Beruflicher Druck, familiäre Verpflichtungen, Ferienunterbrüche oder stagnierende Fort-

schritte können dazu führen, dass Teilnehmende unregelmässiger erscheinen. Dies wirkt sich schnell auf die Gruppendynamik aus: Fehlen die ersten, folgen häufig weitere. Auch die allgemeine Stimmung im Kurs kann darunter leiden.

#### **Lösung:**

Arbeiten Sie mit kleinen Etappenzielen, die für alle erreichbar sind. Machen Sie Fortschritte sichtbar, etwa durch kurze Erfolgsmomente oder eine gemeinsam festgelegte Wochenaufgabe. Nutzen Sie Abwechslung – neue Bewegungsabläufe, unterschiedliche Musik oder kleine Challenges – um die Freude am Training zu erhalten. Erinnern Sie regelmässig daran, warum Kontinuität wichtig ist und wie gut sich langfristiger Fortschritt anfühlt.

### **3. Präzises Zeitmanagement im Kurs**

Ob 45 oder 60 Minuten – eine Kursstunde ist schneller gefüllt, als man denkt. Verspätete Teilnehmende, Rückfragen, längere Erklärphasen oder technische Störungen können selbst gut geplante Abläufe durcheinanderbringen. Gleichzeitig möchten Kursleitende genügend erklären, ausreichend Wiederholungen ermöglichen und den Teilnehmenden ein stimmiges Gesamterlebnis bieten.

#### **Lösung:**

Strukturieren Sie die Stunde klar und beginnen Sie konsequent pünktlich, auch wenn einzelne Personen noch fehlen. Ein realistisches Zeitgefühl entwickelt sich mit der Erfahrung. Planen Sie bewusst Puffer ein und akzeptieren Sie, dass nicht jede Übung in jeder Stunde Platz findet. Qualität geht vor Vollständigkeit.

### **4. Organisatorische und technische Unwägbarkeiten**

Ein defektes Gerät, fehlende Matten, eine gestörte Musikanlage oder eine kurzfristige Raumänderung gehören zum Alltag. Solche Situationen erzeugen Stress – sowohl für Kursleitende als auch für Teilnehmende – und verlangen schnelle Entscheidungen.

#### **Lösung:**

Bereiten Sie immer eine alternative Version Ihrer Stunde vor. Halten Sie Übungen bereit, die ohne Geräte funktionieren oder problemlos angepasst werden können. Kommen Sie wenn möglich etwas früher, prüfen Sie Material, Musik und Raum und schaffen Sie sich so einen Handlungsspielraum. Wer in unerwarteten Situationen ruhig bleibt, wirkt souverän und stärkt das Vertrauen der Gruppe.

### **5. Sicherheit gewährleisten und korrekt anleiten**

Kursleitende tragen eine grosse Verantwortung: Falsche Bewegungsabläufe, mangelnde Stabilität oder Überlastung können schnell zu Beschwerden oder Verletzungen führen. Gleichzeitig besteht das Risiko, dass zu häufige Korrekturen verunsichern oder überfordern.

#### **Lösung:**

Erklären Sie Bewegungen klar und wiederholen Sie die wichtigsten Prinzipien regelmässig. Beobachten Sie die Teilnehmenden

aufmerksam und korrigieren Sie präzise, aber behutsam. Positives Feedback ist ebenso wichtig wie technische Hinweise. Varianten für unterschiedliche Leistungsstufen sorgen dafür, dass alle sicher und sinnvoll trainieren können.

### **6. Eigene Belastung realistisch einschätzen**

Kurse zu leiten bedeutet körperliche, stimmliche und mentale Präsenz. Zusätzlich fallen Vorbereitung, Weiterbildung und organisatorische Aufgaben an. Wer mehrere Kurse pro Woche unterrichtet, spürt diese Dauerbelastung schnell.

#### **Lösung:**

Achten Sie bewusst auf Regeneration und setzen Sie Prioritäten. Nutzen Sie wiederverwendbare Stundenkonzepte, pflegen Sie Ihre Stimme und planen Sie ausreichend Pausen ein. Professionell zu arbeiten bedeutet auch, die eigenen Ressourcen zu schützen und langfristig gesund zu bleiben.

### **7. Vertrauen schaffen und Professionalität sichtbar machen**

Teilnehmende möchten spüren, dass sie fachkundig begleitet werden. Ein ruhiger Auftritt, klare Abläufe und strukturierte Lektionen sind dafür ebenso wichtig wie fachliches Know-how. Ergänzend dazu schaffen externe Qualitätsstandards Orientierung.

Ein Gütesiegel wie Qualitop zeigt nach aussen, dass klar definierte Standards eingehalten werden und die Qualität systematisch überprüft wird. Das erleichtert Teilnehmenden die Entscheidung für ein vertrauenswürdiges Angebot und stärkt gleichzeitig die Positionierung der Kursleitung im Markt.

### **Fazit**

Fitnesskurse zu leiten bedeutet, sich täglich zwischen individuellen Bedürfnissen, Motivationstiefs, organisatorischen Hürden und der eigenen Belastbarkeit zu bewegen. Entscheidend ist, diese Herausforderungen nicht als Störung, sondern als natürlichen Teil des Berufsalltags zu betrachten. Mit klarer Kommunikation, guter Vorbereitung, empathischer Führung und einem konsequenten Qualitätsanspruch entsteht mit der Zeit eine souveräne Routine. Qualitätsstandards wie Qualitop unterstützen zusätzlich dabei, Professionalität sichtbar nach aussen zu tragen und langfristiges Vertrauen aufzubauen. ■



**Andres Malloth**

Der Projektleiter bei Qualitop wirkt im Hintergrund an wichtigen Qualitäts- und Entwicklungsprozessen mit. Als ehemaliger Profisportler bringt er wertvolle Praxiserfahrung ein, die seine Arbeit in der Bewegungs- und Gesundheitsförderung entscheidend bereichert.









**HealthEXPO Fitness Convention 2026**

## Die grösste Outdoor-Fitnessbühne der Schweiz

**Mit internationalen Top-Performern, energiegeladenen Workouts und Community-Power wird die Messe Basel am Samstag, den 30. Mai 2026, zum Hotspot für Fitness und Gesundheit.**

Am Samstag, 30. Mai 2026, wird die Messe Basel zum Mekka der Schweizer Fitnessszene. Parallel zur HealthEXPO (siehe das Interview mit Veranstalter Alexander Huser auf Seite 38) findet die HealthEXPO Fitness Convention statt. Auf Fitnessbegeisterte, Gesundheitsfans und Gruppenfitness-Liebhaber wartet ein Tag voller Bewegung, Inspiration und Energie: auf der grössten Outdoor-Fitnessbühne der Schweiz, mit internationalen Top-Performern und mitreissenden Workouts sowie einem vielseitigen Programm. „Unsere Vision ist, dass Fitness mehr als Training ist – es ist ein Erlebnis, das Menschen verbindet und motiviert“, erklärt Jana Spring, Projektleiterin der Convention. „Wir möchten, dass jeder Teilnehmer einzigartige Workouts erlebt und dabei richtig Spass hat.“

Das Programm startet in Zone 1 mit BodyArt Yin & Yang, geleitet von Janni Giannikakis und Jana Herrero, die fließende Bewegungen, Kraftübungen und mentale Ruhe kombinieren. Anschliessend zeigt die internationale Performerin Jana Spring mit FunTone® – Functional Revolution funktionelle Übungen. Den Abschluss des Vormittags bildet Inside Yoga Flow mit Stéphanie Caviezel und Loredana Fiore, das Körperbewusstsein und innere Balance fördert. Nachmittags in Zone 2 dreht sich alles um die Les Mills Programme. Karin Stierli, Julia Marusic und Tashi Voskamp zeigen die Vielfalt von LES MILLS SHAPES, LES MILLS GRIT® Cardio und LES MILLS BODYBALANCE®: Hochintensive Einheiten treffen auf meditative Elemente und bieten ein perfektes Training für alle, die Kondition, Kraft sowie mentale Stärke kombinieren möchten.

Das Ticket pro Zone beläuft sich auf CHF 75,- und bietet exklusive Vorteile: Geschenke der Partner Airex, KA-EX und SAFS, VIP-Zugang zur Check-Up-Halle sowie professionelle Gesundheitschecks. So verbindet die Convention Fitness, Gesundheit und Lifestyle auf einmalige Weise. Die Teilnehmer können ihr persönliches Fitnesserlebnis flexibel gestalten: drei Workouts in Zone 1, drei in der Zone 2 oder sechs Workouts kombiniert aus beiden Zonen. Ob als Einsteiger, Yogaenthusiast oder Functional Training-Profi – die Convention bietet für jeden das passende Programm.

Mit einem Mix aus Innovation, Motivation und Gemeinschaft setzt die HealthEXPO Fitness Convention 2026 neue Massstäbe für Fitnesserevents in der Schweiz. Wer Basel am Samstag, 30. Mai, besucht, taucht ein in ein Fitnesserlebnis voller Energie, Inspiration und echter Communitypower.

**Programm HealthEXPO Fitness Convention Zone 1**

**08:30–09:00** Check-In Zone 1  
**09:00–09:45** BODYART YING & YANG  
**10:00–11:00** FunTone® – FUNCTIONAL REVOLUTION  
**11:15–12:15** YOGA INSIDE FLOW

**Programm HealthEXPO Fitness Convention Zone 2**

**14:00–14:30** Check-In-Zone 2  
**14:30–15:30** LES MILLS SHAPES  
**15:45–16:45** LES MILLS GRIT® CARDIO  
**17:00–18:00** LES MILLS BODYBALANCE®

**Tickets für den Tag voller Bewegung, Inspiration und Gesundheit sind verfügbar unter:**  
<https://www.safs.com/de/health-expo-basel-fitness-convention>



Anfang September

## well come FIT eröffnet Fitnesscenter in Sennwald

Die Fitnesskette well come FIT setzt ihren Wachstumskurs fort und eröffnet Anfang September 2026 ein neues Fitnesscenter in Sennwald. Damit erweitert das Unternehmen sein Angebot im Rheintal und reagiert auf die steigende Nachfrage nach modernen Trainingsmöglichkeiten in der Region.

Seit über 32 Jahren ist well come FIT im Schweizer Fitnessmarkt tätig. Mit aktuell 26 Standorten – insbesondere in der Ostschweiz, im Grossraum Zürich sowie im Kanton Glarus – zählt das Unternehmen zu den etablierten Anbietern der Branche. Immer wieder wurde an Veranstaltungen wie der OLMA nach einem Standort im Rheintal gefragt. Mit der neuen Anlage in Sennwald wird dieser Wunsch nun Realität. Das Fitnesscenter entsteht in den Räumlichkeiten der Alpiger Gruppe AG an der Walchistrasse 3 in Sennwald. Die Bauarbeiten laufen derzeit auf Hochtouren. Auch die Alpiger Holzbau AG hat in den vergangenen Jahrzehnten eine bemerkenswerte Entwicklung durchlaufen: Aus einem kleinen Betrieb mit zwei



Mitarbeitenden entstand ein Unternehmen mit über 100 Beschäftigten. Heute zählt Alpiger zu den führenden Holzsystembauern der Ostschweiz. „Wir freuen uns sehr, künftig in unseren Räumlichkeiten ein Fitnesscenter anbieten zu können. Mit WELL COME FIT haben wir einen starken Partner gefunden“, sagt Daniel Alpiger, Inhaber und CEO der Alpiger Holzbau AG. Für well come FIT ist der neue Standort Teil der langfristigen Wachstumsstrategie. „Mit dem Center in Sennwald stärken wir unsere Präsenz im Rheintal und schaffen neue Trainingsmöglichkeiten für die Bevölkerung der Region“, sagt Tunç Karapalanci, Inhaber und CEO von well come FIT. Ein langfristiger Mietvertrag über zehn Jahre unterstreicht das Engagement des Unternehmens vor Ort.

Anzeige

# IHR PARTNER FÜR SPA UND WELLNESS

STARPOOL

wellness concept



**SweetSteam Pro — SweetShower — SweetSauna Pro**

Schaffen Sie in Ihrer Einrichtung eine Wellness-Oase mit der Starpool Sweet Collection.

Fimex Distribution AG | Werkstrasse 36 | 3250 Lyss | 032 387 05 05 | info@fimex.ch | www.starpool.com

# VERANSTALTUNGEN

## INFOVERANSTALTUNGEN ZUR BERUFSBILDUNG

- 11.04.2026** Infoveranstaltung für Fitness Trainer und Kursleiter, Zürich und digital
- 04.05.2026** Infoveranstaltung für Fitness Trainer und Kursleiter, Zürich und digital
- 04.06.2026** Infoveranstaltung für Fitness Trainer und Kursleiter, Zürich und digital

Mehr Informationen und Anmeldung unter [www.safs.com](http://www.safs.com)

## INFOVERANSTALTUNGEN ZUM SAFS HOCHSCHULSTUDIUM

- 15.04.2026** SAFS Hochschule Infoveranstaltung, Zürich und digital
- 19.05.2026** SAFS Hochschule Infoveranstaltung, Zürich und digital
- 23.06.2026** SAFS Hochschule Infoveranstaltung, Zürich und digital

Mehr Informationen und Anmeldung unter [www.safs-hochschule.ch/events](http://www.safs-hochschule.ch/events)

## EVENTS

- 22.05 – 24.05.2026** MUV-Festival, Bern
- 30.05.2026** HealthEXPO, Basel
- 03.06.2026** Athlete`s Day, Basel
- 04.09.2026** Schweizer Fitness Abend, Au (ZH)

Tausende gesunde Lebensjahre verloren

## Bewegungsmangel kostet Milliarden

Bewegungsmangel zählt in der Schweiz zu den zentralen Gesundheitsrisiken. Aktuelle Analysen von [prevention.ch](http://prevention.ch) zeigen: Allein im Jahr 2022 verursachten Folgeerkrankungen Gesundheitskosten von rund 1,7 Milliarden Franken. Gleichzeitig gingen über 60.000 gesunde Lebensjahre verloren – eine Entwicklung mit weitreichenden Folgen für Gesellschaft und Gesundheitssystem. Besonders betroffen sind Erkrankungen wie Herz-Kreislauf-Leiden, Diabetes, Depressionen und bestimmte Krebsarten. Um diesem Studienbefund entgegenzuwirken, kommt der Fitness- und Gesundheitsbranche eine wichtige Rolle zu.



„Exercise is Medicine“

## Fitnesscenter als Schlüsselpartner

Der neue Referenzrahmen „Exercise is Medicine“ (EIM) soll Bewegung stärker in der Schweizer Gesundheitsversorgung verankern. Der Rahmen betont die wissenschaftlich belegte Bedeutung regelmässiger Bewegung und gezielten Krafttrainings für Prävention und Therapie nicht übertragbarer Krankheiten.

Erstmals definiert das Konzept klare Prozesse – von der Erfassung der körperlichen Aktivität bis zur Verschreibung strukturierter Bewegungsangebote. Ärztinnen und Ärzte sollen Bewegung künftig systematisch in Behandlungspläne integrieren und dafür Instrumente wie ein Bewegungsrezept nutzen.

Aus Sicht des Branchenverbandes [swiss active](http://swissactive.ch) bleibt jedoch ein zentraler Punkt unklar: die Rolle der bestehenden Infrastruktur. Laut der „Eckdatenstudie der Schweizer Fitnesswirtschaft“ trainieren über eine Millionen Menschen in der Schweiz regelmässig in Fitness- und Gesundheitscentern – dennoch werden qualitätsgesicherte Einrichtungen im Referenzrahmen kaum erwähnt. [swiss active](http://swissactive.ch) fordert deshalb, zertifizierte Fitness- und Gesundheitscenter als zentrale Umsetzungspartner von EIM anzuerkennen und verbindlich einzubinden.

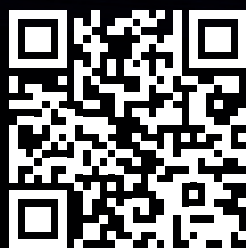
Auch bei der Finanzierung sieht der Verband Klärungsbedarf. Zwar wird der Bedarf an finanziellen Anreizen anerkannt, konkrete Modelle fehlen jedoch. Damit „Bewegung auf Rezept“ tatsächlich Wirkung entfalten kann, braucht es aus Sicht des Verbandes sozialverträgliche Lösungen zur (Teil-)Finanzierung ärztlich verordneter Bewegungsprogramme – inklusive Kraft- und Fitnessstraining.

**WO AKTIVITÄT BEGINNT,  
WIRD WIRKUNG SPÜRBAR.**

# **five next**



**SPÜRE  
ES SELBST  
AUF DER FIBO  
HALLE 7  
STAND A50**



**JETZT TERMIN VEREINBAREN  
& GRATIS FIBO-TICKET SICHERN!**

# MAKE A STATEMENT



f © | [matrixfitness.eu](http://matrixfitness.eu)

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

# MATRIX



Besuchen Sie uns auf der

**FIBO**

CONGRESS

» Halle 6 | Stand C43 + D56 + E42 «

Echtes Training braucht echte Stärke. Wer Höchstleistung will, nimmt Geräte, die mithalten können. Die Magnum Plate Loaded Maschinen setzen neue Maßstäbe im freien Krafttraining. Mehr Übungsvielfalt, kompromisslose Stabilität und maximale Leistung – Tag für Tag.

**BUILT FOR PERFORMANCE. DESIGNED FOR RESULTS.**



**Gym Frey**

# Individualität. Gemeinschaft. Begleitung. Fortschritt.

Text: Moritz Scheidel

**Vor wenigen Monaten eröffnete Daniela Frey ihr eigenes Fitnesscenter in Sankt Johann in der Haide bei Hartberg. 1.000 Quadratmeter – mitten in der Steiermark. Ihr Konzept: persönliche Betreuung, individuelles Training und eine authentische Gemeinschaft. Auf klassische Gruppenkurse verzichtet sie im Gym Frey bewusst. Der Start war intensiv – und vielversprechend. Wie geht es jetzt weiter?**

Sie lächelt. Kurz, fast überrascht. Dann erzählt sie weiter. Wenn Daniela Frey über ihr Studio spricht, wird schnell klar: Diese Geschichte hat viele Kapitel.

## **Planung. Umbau. Entscheidungen. Zweifel.**

Immer wieder hält sie kurz inne, streicht sich eine Strähne aus dem Gesicht, überlegt – und lächelt dann wieder.

## **A – Anfang**

Das Gym Frey in Sankt Johann in der Haide bei Hartberg ist noch

jung. Am 6. Dezember 2025 öffnete das Studio seine Türen. Rund 1.000 Quadratmeter Trainingsfläche stehen zur Verfügung – Raum für ein Konzept, das bewusst zwischen den bekannten Modellen der Branche liegt. Nicht Discount. Nicht klassischer Premiumclub. Sondern ein Studio, das Qualität bieten soll, ohne ausschliesslich auf ein hochpreisiges Segment zu setzen. „Ich wollte für jede Einkommensklasse etwas erschaffen – aber mit Qualität“, erklärt Daniela Frey. Die 29-Jährige ist Gründerin, Geschäftsführerin und Namensgeberin des Fitnesscenters.

**Gym Frey. Ihr Studio. Ihr Name.**

Fotos: Sährina Kraus



Wie würden Menschen aus ihrem nahen Umfeld sie in ihrer neuen Rolle beschreiben? Sie überlegt kurz, fragt auch ihre Mitarbeitenden. Die Antwort schickt sie später per E-Mail: „Ehrlich“, schreibt sie. „Charismatisch und prinzipientreu.“

Dass sie einmal ein eigenes Studio führen würde, war lange nicht geplant. Seit rund fünf Jahren arbeitet sie in der Fitnessbranche, Unternehmerin ist sie erst seit kurzer Zeit. Als das Gespräch auf ihre Vergangenheit kommt, rückt Daniela ein Stück nach vorne, legt kurz die Hände ineinander und beginnt zu erzählen. Sport sei immer Teil ihres Lebens gewesen – Fitness jedoch erst später. Lange Zeit stand der Reitsport im Mittelpunkt. Springreiten, Turniere, Trainingstage, Verantwortung für mehrere Pferde. „Ich war auf vielen Turnieren unterwegs und hatte vier Pferde.“ Der Alltag im Turniersport sei strukturiert und durchgetaktet gewesen: Trainingseinheiten, Wettkämpfe, Organisation. Diese Erfahrung, sagt sie rückblickend, habe ihren Zugang zu Training und Leistung geprägt.

Mit der Geburt ihrer zwei Töchter veränderte sich dieser Rhythmus. Daniela überlegt einen Moment: „Ich habe gewusst, dass ich diesen Karriereweg so nicht weiter einschlagen kann – aus zeitlichen Gründen und auch finanziell.“ Der Sport blieb für sie dennoch wichtig. Daniela

entschied sich deshalb für eine Ausbildung zur diplomierten Health-Fitness-Personaltrainerin, die sie über drei Jahre absolvierte. Kurz darauf begann sie als Trainerin zu arbeiten – eine Phase, die für das spätere Studiokonzept entscheidend werden sollte.

### **B – Bewusstsein**

Die Zeit im Studioalltag brachte nicht nur praktische Erfahrung, sondern auch einen genaueren Blick auf die Branche. Daniela baute Kontakte auf, knüpfte ein Netzwerk und lernte Menschen aus sehr unterschiedlichen Bereichen kennen. „Ich habe ein grosses Netzwerk mit Bodybuildern, Trainern und Leuten aus verschiedenen Sportsparten aufgebaut.“ Je mehr sie in diese Welt eintauchte, desto klarer wurde ihr jedoch ein Muster: Viele Fitnessstudios positionieren sich sehr deutlich in zwei Richtungen – Discount oder Premium. Sie hebt leicht die Schultern und lächelt kurz. „Es gibt entweder diese Discountschiene oder die teure Schiene.“ Auf der einen Seite günstige, stark standardisierte Anlagen, auf der anderen Seite hochpreisige Studios mit exklusiver Ausstattung. Irgendwann stellte sie sich eine Frage, die zum Ausgangspunkt ihres eigenen Projekts wurde: **Geht es auch anders?**

Die Antwort darauf hängt auch mit dem Standort zusammen: direkt an der Autobahn.

Bei Hartberg zählt circa 6.500 Einwohner und gilt als sportlich geprägte Region. Fussballvereine, Reitställe, Volleyballteams oder Laufgruppen gehören zum Alltag vieler Menschen. Daniela lehnt sich im Gespräch leicht zurück: ▶



„Hartberg und Umgebung sind sporttechnisch irrsinnig gut aufgestellt – egal ob Fussball, Reiten oder Volleyball.“ Wer hier aufwächst, kommt früher oder später mit Sport in Berührung, sei es über Vereine oder über das soziale Umfeld.

Aus dieser Beobachtung entwickelte sich ihre Idee für das Studio: ein Ort, der diese bestehende Sportkultur ergänzt, statt sie zu ersetzen. Kein abgeschotteter Trainingsraum, sondern ein Treffpunkt für jede und jeden. „Mein Ziel war es, einen Ort zu schaffen, an dem echtes Training, persönliche Betreuung und Wohlfühlatmosphäre zusammenkommen.“ Im Alltag zeigt sich das deutlich. „Wir sind komplett durchgemischt: Senioren sind hier, Bodybuilder, Calisthenics, Fussballer.“

### C – Charakter

Diese Vielfalt zeigt sich auch im Aufbau des Studios. Auf der Trainingsfläche stehen etwa 100 Geräte, der Schwerpunkt liegt im Kraftbereich. Hinzu kommen Cardio-Elemente und ein funktioneller Trainingsbereich. „Hier erwartet die Mitglieder ein kompletter Tower für Bodyweight, Calisthenics, HYROX® oder Mobility“, erklärt Daniela und deutet gedanklich durch den Raum. „Wir haben dort auch eine Sprintbahn und einen Sled.“ Gerade für Vereinsathleten oder ambitionierte Hobbysportler entsteht so ein Trainingsraum, der über klassisches Gerätetraining hinausgeht. „Ausserdem haben wir drei Ruder- und drei Latzugstationen sowie mehrere Kabeltürme, die vielseitig einsetzbar sind“, sagt die 29-Jährige.

Bei der Planung der Trainingsfläche ging es ihr allerdings nie nur um Geräte. Ebenso wichtig war ihr, wie sich ein Studio anfühlt. Viele grosse Anlagen wirkten auf sie wie Hallen: offen, praktisch, aber gleichzeitig anonym. Daniela zieht kurz die Augenbrauen hoch, als sie davon erzählt. „Im Studio war mir immer wichtig, dass man dieses Hallenfeeling nicht hat.“ Statt eines einzigen grossen Raums mit dicht nebeneinanderstehenden Geräten entwickelte sie eine klare Struktur mit unterschiedlichen Trainingszonen. Freihantelbereich, Maschinenbereiche, funktionelle Trainingsflächen – alles ist so angeordnet, dass Mitglieder sich orientieren können. „Es war mir

wichtig, dass man sofort weiss: Wo sind die Kurzhanteln, wo der Langhantelbereich oder die Geräte für Beine.“

### D – Details

Gleichzeitig sollte das Studio offen wirken, ohne dass sich Menschen ständig beobachtet fühlen. Besonders sichtbar wird dieser Gedanke in der sogenannten *Butty-Zone* für Übungen rund um Hüfte und hintere Beinmuskulatur. „Das sind oft Übungen, bei denen man nicht unbedingt möchte, dass jemand direkt hinter einem steht.“ Der Bereich bietet daher etwas mehr räumliche Distanz, ohne komplett abgeschottet zu sein.

Dieses Bedürfnis nach Privatsphäre setzt sich auch in den Sanitäranlagen fort. Während Duschen in vielen Fitnessstudios eher funktional geplant werden, entschied sich Daniela bewusst für mehr Raum. „Ich habe, glaube ich, eines der wenigen Fitnessstudios, in denen die Duschen wirklich räumlich und privat sind.“ Statt enger Kabinen gibt es pro Umkleide drei separate Duschräume, vollständig gefliest und jeweils mit eigener Tür. Viele Mitglieder vergleichen das Erlebnis laut Daniela mit einem Hotelbad. In der Planungsphase habe man ihr mehrfach geraten, die Fläche kleiner zu halten. „Mir wurde oft gesagt, die Sanitäranlagen sind zu gross.“ Ihr Standpunkt blieb auch dann unverändert: „Daran spare ich nicht.“ Für Daniela sind es gerade solche Nuancen, die Atmosphäre schaffen. „Details machen es aus“, sagt sie.

### E – Erlebnis

Zum Konzept gehört deshalb nicht nur die Trainingsfläche selbst, sondern auch das, was zwischen den Einheiten passiert. Daniela wollte keinen Ort kreieren, an dem Menschen einfach trainieren und wieder verschwinden. Aus dieser Idee entstand die Lounge – ein Raum, der eher an eine *Whiskeybar* erinnert. Ohne Alkohol. „Ich wollte einen Raum schaffen, in dem man vergisst, dass man in einem Fitnessstudio ist.“ Dunkle Materialien, grosse Glaskugeln, Tische, Stühle, Sofas und eine Theke prägen den Raum. An der Wand steht in *Kursivschrift*: „Better Together“. Während der Servicezeiten werden dort *Proteinshakes* frisch zubereitet, dazu gibt es *Isoclear-Getränke* und *Booster*.

Fotos: Sabrina Knaus

Vor allem aber soll hier Begegnung entstehen. „Die meisten gehen ja nicht alleine ins Fitnessstudio“, sagt Daniela. „Man kennt schon jemanden oder nimmt jemanden mit.“ Die Lounge soll genau dafür Raum geben – für Gespräche nach dem Training, für kurze Pausen oder einfach für das Gefühl, nicht nur Kunde, sondern Teil eines Umfelds zu sein. „Wir wollen diesen persönlichen Kontakt sehr fördern.“ Einen Moment später formuliert sie es noch einfacher: „Jeder mag es, wenn man nicht nur gegrüsst wird, sondern auch mit Namen.“

### F – Fokus

Auffällig ist in diesem Zusammenhang auch, was es im Gym Frey bewusst nicht gibt: klassische Gruppenkurse. Daniela trifft diese Entscheidung nicht aus Ablehnung gegenüber Kursformaten, sondern aus einer strategischen Überlegung. Viele Menschen in der Region haben bereits feste Kursangebote – in Turnsälen, Vereinen oder anderen Einrichtungen. Daniela stellte sich eine grundlegende Frage: „Ich habe 1.000 Quadratmeter – für was möchte ich diese nutzen?“ Nach einer kurzen Pause fügt sie hinzu: „Wo ist für mich der Mehrwert?“ Ihre Antwort fiel zugunsten von Trainingsflächen, individueller Betreuung und Begegnungsräumen aus.

Ganz ausgeschlossen sind Gruppenformate allerdings nicht. Zuletzt organisierte Daniela eine abwechslungsreiche Challenge im Studio. Rund zwanzig Mitglieder nahmen teil. Daniela hatte sich die Aufgaben selbst ausgedacht. „Ich habe probiert, Menschen, die sich noch nicht kennen, in Gruppen einzuteilen, damit sie sich kennenlernen.“ Danach gab es Shakes für alle Teilnehmenden. Sie lächelt, als sie davon erzählt. „Das hat den Leuten viel Spass gemacht, sie fühlten sich als Teil einer Gemeinschaft.“

Ausserdem ist die Lounge vielseitig nutzbar. „Wenn die Nachfrage da ist, kann ich die Lounge für einen Tag umstrukturieren.“ Yogaeinheiten, Workshops oder Vorträge kann sie sich durchaus vorstellen. Aktuell denkt sie über einen Anfänger-Boxkurs nach, da im Studio zwar ein Boxsack vorhanden ist, bislang aber niemand im Team dessen Nutzung professionell anleitet.

So klar Daniela auf persönliche Betreuung setzt, so wichtig ist ihr gleichzeitig ein zweiter Gedanke: Niemand soll sich im Studio bevormundet fühlen. Manche Mitglieder möchten Personal Training oder Ernährungscoaching, andere trainieren lieber eigenständig. „Wenn man selbst trainieren möchte, geht man einfach trainieren und sagt, man braucht keine Hilfe.“ Unterstützung ist vorhanden – aber sie ist freiwillig.

### G – Gesundheit

Für Daniela beginnt Betreuung, wenn gewünscht, immer mit einem Gespräch. „Der Ist-Zustand ist für mich einer der wichtigsten Punkte. Wo starte ich mit der Person? Welche Erfahrungen hat sie? Wo will sie hin?“ Je besser sie ihre Mitglieder kennt, desto gezielter kann sie die Betreuung darauf abstimmen. Genau darin sieht sie den Unterschied zwischen blossem Zugang zu Geräten und echter Begleitung.

Daniela versteht das Studio nicht als Ersatz für medizinische Beratung, wohl aber als Ort der Grundaufklärung. Beispiel Ernährung: „Viele wissen gar nicht, was Makronährstoffe sind“, erklärt sie. Für Daniela gehören Training und Ernährung unbedingt zusammen. „Ohne das eine funktioniert das andere nicht.“

Das Gym Frey bietet ausserdem Physiotherapie an – verantwortet und betreut von Andi Grabner. Damit erweitert das Studio sein Angebot um einen therapeutischen Bereich, der Training und Rehabilitation verbindet.

### H – Haltung

Auch digital setzt Daniela auf Unterstützung – mit einer eigenen App: Mitglieder können Trainingsfortschritte teilen, ihre Ernährung dokumentieren oder an Challenges teilnehmen. ▶





### Über die Geschäftsführerin

Als Daniela Frey das Gym Frey eröffnete, erreichte sie einen persönlichen Meilenstein: ihr eigenes Fitnessstudio – eines, das ihren Namen trägt. Seit rund fünf Jahren arbeitet sie in der Fitnessbranche. Während ihrer dreijährigen Ausbildung zur diplomierten Health-Fitness-Personaltrainerin baute sie ein breites Netzwerk in der Szene auf und entwickelte ihre eigene Vorstellung von moderner Trainingsbetreuung. Heute führt die 29-Jährige das Studio gemeinsam mit einem kleinen Team aus vier Mitarbeitenden. Von ihren Mitarbeitenden wird sie als ehrlich, charismatisch und prinzipientreu beschrieben.

„Wenn man rückblickend sieht, was man geschafft hat, ist das oft ein echter Wow-Effekt“, sagt Daniela.

Neben der App setzt sie auf ein kleines, motiviertes Team.

### Verena. Leon. Klara. Desiree.

Was Daniela wichtig ist: fachliche Kompetenz und Empathie. „Kann sich jemand in die Kunden hineinversetzen? Kann er oder sie zuhören?“ Für sie beginnt gute Betreuung mit diesen Fragen – und mit dem Verständnis für die Situation der Mitglieder. Entscheidend hierfür? Ein offener Austausch.

### I – Identität

Das Studio ist noch jung. Erst seit wenigen Monaten geöffnet. Vieles entwickelt sich gerade im Alltag. Daniela weiss das. „Jetzt muss es einmal so bleiben, wie es ist“, sagt sie. Der nächste Schritt sei nicht Wachstum um jeden Preis, sondern Stabilität: zufriedene Mitglieder, positive Rückmeldungen und eine feste Rolle in der Region.

Am Ende kehrt das Gespräch zu dem Punkt zurück, mit dem alles begonnen hat – der Idee, ein Studio zu schaffen, das zwischen Discount und Premium seinen eigenen Weg findet. Daniela lehnt sich zurück. „Mir war wichtig, dass sich die Leute hier wohlfühlen“, sagt sie.

Ein einfacher Satz – und der Kern dessen, was das Gym Frey sein möchte: ein Fitnessstudio, das Training ernst nimmt – und Menschen ebenso.

Daniela lächelt. Das Kapitel hat erst begonnen. ■

Fotos: Sabrina Kraus



### Über das Studio

Das Fitnesscenter Gym Frey eröffnete am 6. Dezember 2025 in Sankt Johann in der Haide bei Hartberg, in der Oststeiermark, rund 40 Kilometer nordöstlich von Graz.

Auf rund 1.000 Quadratmetern Trainingsfläche stehen rund 100 Geräte zur Verfügung. Der Schwerpunkt liegt auf Krafttraining, ergänzt durch Cardioangebote und einen funktionellen Trainingsbereich. Klassische Gruppenkurse gibt es im Gym Frey bewusst nicht. Stattdessen setzt Daniela Frey auf individuelles Training und persönliche Betreuung.

Zum Konzept gehört ausserdem eine Lounge im Stil einer Whiskybar – als Begegnungsort für Mitglieder. Ergänzt wird das Angebot durch Physiotherapie im Haus sowie gelegentliche Challenges oder Community-Events.

**GYM FREY**

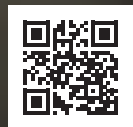


# Dein Wissen. Dein Erfolg. Deine Karrierechance.

Eidg. Fachausweis  
Eidg. Diplom

**JETZT  
KARRIERE  
STARTEN**

[safs.com](https://safs.com)



INFOS &  
ANMELDUNG



United Let's Move 2026

## Österreich und Deutschland starten gemeinsame Fitnesskampagne

2026 wird die Brancheninitiative „United Let's Move“ im Rahmen der Europäischen Woche des Sports erneut umgesetzt. Die Schirmherrschaft in diesem Jahr übernimmt Fitness First. Das Unternehmen betreibt in Österreich und Deutschland über 200 Clubs und sorgt für eine professionelle Organisation. Die Aktion möchte Menschen dazu motivieren, Bewegung in ihren Alltag zu integrieren und Fitness als wichtigen Bestandteil eines gesunden Lebensstils zu erleben. Nach dem Rekordjahr 2025 findet die Kampagne erstmals in Deutschland und Österreich statt. Die österreichische Fitnessbranche spielt dabei eine zentrale Rolle. Christian Hörl, Bundesbranchensprecher der Wirtschaftskammer Österreich (WKO), hebt hervor, dass sich österreichische Studios bereits im vergangenen Jahr an der deutschen Initiative orientierten.

Mit der gemeinsamen Kampagne wird die deutschsprachige Fitnessbranche enger verbunden, wodurch noch mehr Menschen Zugang zu Trainingsmöglichkeiten erhalten. Diese Zusammenarbeit über Ländergrenzen hinweg zeigt, wie die Branche gemeinsames Engagement sichtbar machen kann. Die WKO unterstützt gemeinsam mit dem DSSV die Initiative und ruft alle Betreiberinnen und Betreiber von Fitness- und Gesundheitsanlagen in Österreich und Deutschland dazu auf, sich 2026 aktiv an „United Let's Move“ zu beteiligen. Für Fitnesscenter bietet sich die Chance, Teil einer gross angelegten Bewegung zu sein, die Trainingsbesuche steigert und Fitness niederschwellig zugänglich macht.



[www.unitedletsmove.de](http://www.unitedletsmove.de)



Red Bull Gym Clash 2026

## So nimmst du teil

Das Kultunternehmen Red Bull hat auch 2026 wieder die Red Bull Gym Clash gestartet. Jedes Studio stellt ein Viererteam, das sich bis zum World Final in Ägypten hocharbeiten kann, um den Titel „Greatest Gym on Earth“ zu gewinnen. Die Teams beginnen in ihrem eigenen Studio, treten in nationalen Qualifikationen sowie dem nationalen Finale an und haben so die Chance, sich auf der globalen Bühne zu beweisen. Alle Leistungen werden live auf einem internationalen Leaderboard erfasst, sodass die Teams jederzeit ihren Rang verfolgen können. Die Workouts sind intensiv und abwechslungsreich. Zuerst gibt es einen zehnminütigen Kraftblock mit maximalen Kniebeugen. Danach folgt

ein zwanzigminütiger Zirkel mit Rudern, synchronisierten Hantelübungen und kurzen E5MOM-Einheiten (alle fünf Minuten auf die Minute). Zum Abschluss wartet ein zehnminütiger Geschicklichkeitsparcours mit Seilspringen und synchronisierten Box Jumps, der Teamkoordination und Tempo erfordert. Red Bull Gym Clash richtet sich an Fitnesscenterbesucher, die regelmässig trainieren, nicht an Profisportler. Wer Grundkenntnisse in Kraft- und Ausdauertraining hat, kann teilnehmen. Entwickelt wurde das Event von internationalen Eliteathleten wie HYROX®-Profi Jake Dearden, Functional-Fitness-Star Noah Ohlsen und Hindernislaufmeisterin Ida Mathilde Steensgaard. Sie kombinierten Elemente aus Functional Fitness, HYROX® und Hindernisläufen zu einem anspruchsvollen, aber zugänglichen Wettkampferlebnis.

Wer mitmacht, braucht vor allem Motivation, Teamgeist und Durchhaltevermögen. Die Teilnehmenden erleben ein einzigartiges Fitness-Event voller Intensität, Strategie und Emotionen – und vertreten dabei ihr Studio und ihre Community auf globaler Ebene.



Fotos: Lifefit Group | Adalupa Oluwapejumi / Red Bull Content Pool

# 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



## 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 | 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



Fachkongress in Köln

# FIBO Congress 2026: zwei Tage voller Zukunftsthemen

Der FIBO Congress 2026, organisiert von DHfPG und BSA-Akademie, versammelt die Fitness- und Gesundheitsbranche am 16. und 17. April in Köln. Im Confex der Koelnmesse – parallel zur FIBO – geben rund 40 Vorträge bei einem der Branchenhighlights des Jahres Impulse zu Themen wie KI, Longevity, Abnehmspritze, Recovery, moderner Führung und zyklusbasiertem Training. Ein Kongress für alle, die den Wandel aktiv gestalten wollen.

## Alles auf einen Blick



2 Tage Kongress



Top-Referierende



Über 40 Vorträge



Tickets ab 199 Euro



FIBO-Eintritt inklusive



Panel-Talks



Kongress-Lounge



Networking & Austausch



Aktuelle Branchentrends



## Branchentreff mit Mehrwert

Der FIBO Congress 2026 liefert wichtige Impulse für die Zukunft der gesamten Branche und gilt als eines der Highlights des Jahres. Auf was sich Besucherinnen und Besucher freuen können.

### Zukunft im Blick behalten:

- ✓ KI als Effizienz- und Wachstumstreiber verstehen
- ✓ Longevity als neues Geschäftsmodell einordnen
- ✓ BGM strategisch weiterdenken
- ✓ fundierte Vorträge zu zyklusbasiertem Training, Abnehmspritze, HIIT und vielem mehr

### Von der Praxis für die Praxis

Besonders wertvoll ist der konsequente Praxisbezug. Die Sessions liefern konkrete Anwendungsbeispiele, Best Practices und direkt umsetzbare Strategien für Studios, Gesundheitsanbieter und Führungskräfte.

### Praxisnutzen sichern:

- ✓ konkrete Best Practices mitnehmen
- ✓ neue Strategien für Kundenbindung und Kundengewinnung entdecken
- ✓ eigene Prozesse kritisch hinterfragen und Ziele definieren

### Neue Perspektiven und Denksätze

Darüber hinaus bietet der FIBO Congress Raum für strategische Standortbestimmung. Wo steht mein Unternehmen? Welche Trends sind relevant – und welche nicht? Gerade Entscheiderinnen und Entscheider profitieren vom direkten Austausch.

### Netzwerk gezielt nutzen:

- ✓ Gespräche mit Referierenden in der Speakers Corner
- ✓ Networking mit Branchenkollegen in der Kongress-Lounge
- ✓ Kooperationsmöglichkeiten sondieren

### Inspirierende Keynotes

Paracycling-Weltmeisterin Denise Schindler erläutert in ihrer Keynote, wie man trotz Rückschlägen erfolgreich sein kann. Weltrekord-Apnoetaucher Christian Redl zeigt, wie mentale Stärke hilft, Leistungsgrenzen zu verschieben.

Lernen vom Leistungssport:

- ✓ Impulse aus außergewöhnlichen Lebenswegen und Spitzenleistungen
- ✓ Strategien für mentale Stärke, Fokus und Leistungsfähigkeit
- ✓ Erfahrungsberichte mit neuen Perspektiven

### Ticket als Gesamtpaket

Das Kongressticket verbindet Fachkongress und Messeerlebnis zu einem umfassenden Branchenevent.

### Vorteile im Überblick:

- ✓ hochkarätige Keynotes als Inspirations- und Impulsquelle
- ✓ Panel-Talks und über 40 Vorträge zu topaktuellen Branchenthemen
- ✓ freier Eintritt zur FIBO – der weltweit führenden Messe für Gesundheit, Fitness und Wellness
- ✓ internationaler Zugang durch Liveübersetzung per App (mehr als 50 Sprachen); bitte hierfür Mobiltelefon und Kopfhörer mitbringen
- ✓ schneller zum FIBO Congress: exklusiver Fast-Lane-Zugang



### Ticket sichern!

Jetzt noch Ticket sichern und Teil des Branchenhighlights 2026 werden:



16 – 17 APR 26  
**FIBO**  
CONGRESS

„Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft 2026“ vorgestellt

# Branche auf Rekordkurs

Text: Prof. Dr. Sarah Kobel und Moritz Scheidel



Deutsche Hochschule  
für Prävention und Gesundheitsmanagement  
University of Applied Sciences

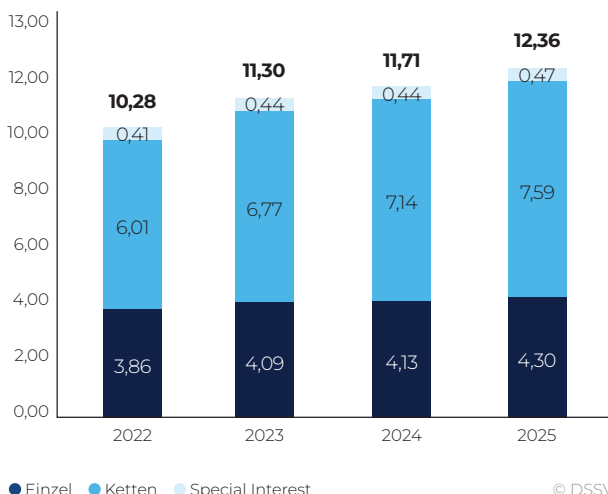
**Mehr als zwölf Millionen Menschen trainieren 2025 in deutschen Fitnessanlagen. Sechs Milliarden Euro Branchenumsatz. Ein neues Rekordniveau. Die Branche wächst – bei der Zahl der Anlagen, ihrer wirtschaftlichen Bedeutung und ihrer gesellschaftlichen Akzeptanz. Die „Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft 2026“, vorgestellt am 18. März, zeigen: Auch 2025 bleibt die Branche auf Wachstumskurs. Eine Einordnung.**

Als etablierte Marktstudie beleuchten die „Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft“ wesentliche Branchenkennzahlen für das Betrachtungsjahr sowie im Jahresvergleich. Die diesjährige Studie zeichnet das wirtschaftlich stärkste Ergebnis seit Beginn der Marktanalyse: Anlagen-, Mitglieder- und Umsatzzahlen wachsen weiter, die Zahl der Trainierenden erreicht hierbei einen neuen Höchststand, der Branchenumsatz liegt so hoch wie nie zuvor. Entsprechend positiv zeigt sich die wirtschaftliche Stimmung innerhalb der Branche.

### Mitgliederentwicklung zeigt zunehmende gesellschaftliche Akzeptanz von Fitnessstraining

Zum Stichtag 31.12.2025 verzeichneten die Fitness- und Gesundheitsanlagen in Deutschland insgesamt 12,36 Millionen Mitglieder (vgl. Abb. 1). Besonders stark wächst die Nachfrage in den Alterssegmenten bis 30 Jahre sowie ab 60 Jahre. Die Reaktionsquote in der Gesamtbevölkerung liegt bei 14,8 Prozent. Bezogen auf die branchenrelevante Zielgruppe ab 15 Jahren trainieren insgesamt 17,1 Prozent in Fitness- und Gesundheitsanlagen in Deutschland.

Abb. 1: Mitgliederentwicklung (in Mio.)



Inkludiert man Personen, die nicht über Verträge mit stationären Fitnessanlagen verfügen, aber über Aggregatorenmitgliedschaften dennoch in den Anlagen trainieren, zählt die Branche im Jahr 2025 insgesamt 13,83 Millionen Trainierende.

### Positive Preisentwicklung im Einzel- und Kettensegment

Ein steigendes Preisniveau ist Ausdruck dafür, dass es der Branche zunehmend gelingt, den Nutzen ihrer Angebote im Markt zu vermitteln und eine entsprechende Zahlungsbereitschaft zu sichern. Über alle Anlagen hinweg steigt der durchschnittliche Monatsbeitrag von 46,95 Euro (brutto) im Vorjahr auf 48,55 Euro (brutto) im Betrachtungsjahr. Sowohl im Einzel- als auch im Kettensegment steigen die Monatsbeiträge für eine zwölfmonatige Standardmitgliedschaft gegenüber dem Vorjahr an. Im Einzelsegment liegt der Durchschnittsbeitrag bei 59,24 Euro (+1,39 EUR), im Kettensegment bei 40,54 Euro (+2,10 EUR).

Foto: rimagephotos – stock.adobe.com

## Rekordumsatz und steigende Beschäftigtenzahlen als Ausdruck wirtschaftlicher Relevanz der Branche

Die steigenden Mitgliederzahlen im Markt, das Anlagenwachstum und die vorgenommenen Preisanpassungen resultieren in einem neuen Umsatzhöchstwert der Branche: Im Betrachtungsjahr 2025 erwirtschaftet die Fitness- und Gesundheitsbranche einen Gesamtumsatz von 6,25 Milliarden Euro (netto) (vgl. Abb. 2). Das Umsatzwachstum beläuft sich im Vergleich zum Vorjahr auf 7,4 Prozent.

Gleichzeitig steigt auch die Zahl der Beschäftigten in der Branche. Im Betrachtungsjahr 2025 waren insgesamt 167.100 Mitarbeitende in der Fitness- und Gesundheitsbranche beschäftigt. Damit übersteigt die Beschäftigtenzahl den Wert des Vorjahres (157.700).

## Weiterbildungsquote verzeichnet starkes Plus

In einem zunehmend differenzierten Marktumfeld mit steigenden Qualitätsanforderungen gewinnt die Qualifizierung der Mitarbeitenden weiter an Bedeutung. Im Betrachtungsjahr steigt die Weiterbildungsquote von 89,8 Prozent auf 95,3 Prozent. Diese Entwicklung stärkt sowohl die interne Dienstleistungsqualität als auch die externe Wahrnehmung der Branche.

## Digitalisierung stärkt Service und Prozesse

Die Digitalisierung wird zunehmend als Instrument zur Optimierung betrieblicher Abläufe und zur Erweiterung des Serviceangebots genutzt. 72,3 Prozent der Ketten- und 58,9 Prozent der Einzelanlagen bieten digitale Zusatzleistungen an; insbesondere im Einzelsegment ist ein deutlicher Zuwachs zu beobachten.

## Hohe Investitionen stärken Angebots- und Qualitätsstruktur

Im Jahr 2025 investieren 91,9 Prozent der Betriebe – deutlich mehr als im Vorjahr (82,2 %). Das Investitionsvolumen der Branche steigt auf 798 Millionen Euro (Vorjahr: 762 Mio. EUR).

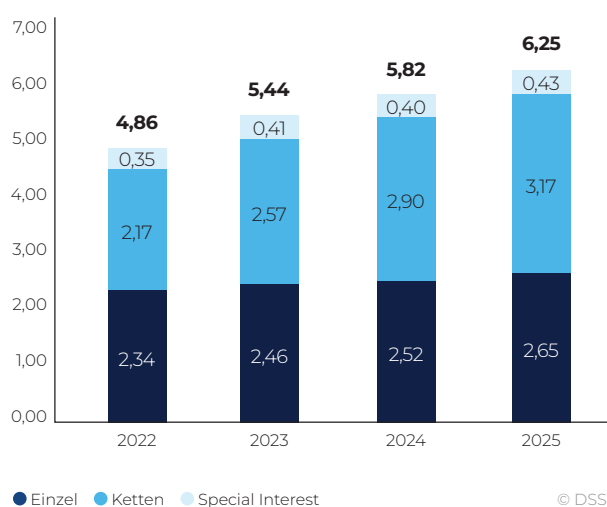
Der Schwerpunkt liegt weiterhin auf der Trainingsinfrastruktur: 57,5 Prozent der Anlagen investieren in Krafttrainingsgeräte (Vorjahr: 53,9 %), 45,2 Prozent in Geräte für das Herz-Kreislauf-Training (Vorjahr: 40,5 %). Auch Kleingeräte, etwa für Functional oder Personal Training, gewinnen an Bedeutung. Hier steigt der Anteil investierender Betriebe auf 40,2 Prozent.

## Wettbewerbsdruck nimmt zu, wirtschaftliche Lage bleibt stabil

Strukturelle Veränderungen im Markt, wie etwa eine fortschreitende Konsolidierung, führen zu einer spürbaren Intensivierung des Wettbewerbs. 60,9 Prozent der Einzelanlagen bewerten den Wettbewerbsdruck im Jahr 2025 als eher stark bzw. stark (Vorjahr: 55,8 %).

Gleichzeitig bleibt die Einschätzung der wirtschaftlichen Lage überwiegend positiv. Im Gesamtmarkt bewerten 65,8 Prozent der Anlagen ihre wirtschaftliche Lage positiv, 28,9 Prozent als durchschnittlich und 5,3 Prozent als negativ.

Abb. 2: Umsatzentwicklung (in Mrd. EUR, netto)



## Fazit

Die „Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft 2026“ dokumentieren eine Branche mit hoher gesellschaftlicher Reichweite und wachsender ökonomischer Bedeutung. Mit 12,36 Millionen Mitgliedern erreicht Fitnesstraining einen zunehmenden Anteil der Bevölkerung. Zugleich erwirtschaftet die Branche 6,25 Milliarden Euro Umsatz und sichert über 167.000 Arbeitsplätze. Damit ist sie sowohl Bestandteil präventiver Gesundheitsstrukturen als auch ein signifikanter Wirtschaftsfaktor.

Steigende Beiträge, hohe Investitionsquoten und eine ausgeweitete Weiterbildungstätigkeit verweisen auf eine fortschreitende Professionalisierung des Marktes. Die zunehmende strukturelle Differenzierung erfordert klare Positionierungen und geschärfte Leistungsprofile und resultiert in einer wachsenden Marktreife. Die dargestellten Entwicklungen unterstreichen, dass die Fitness- und Gesundheitsbranche bei gesundheitspolitischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Fragestellungen zunehmend Berücksichtigung finden muss. ■

## Ausblick Eckdaten Schweiz

Ein Überblick über die Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft folgt in Kürze: Die Ergebnisse der von swiss active gemeinsam mit der SAFS Hochschule für Bewegungs- und Gesundheitsmanagement sowie der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement durchgeführten Studie werden im Frühsommer dieses Jahres veröffentlicht.

## Literaturliste

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

DSSV e. V. – Arbeitgeberverband deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen (Hrsg.), (2026). Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft 2026. Hamburg: Hrsg.

European Health & Fitness Forum 2026

# Europas Branchengipfel für Fitness-Führungskräfte

**Das European Health and Fitness Forum (EHFF) kehrt am 15. April 2026 zum 13. Mal nach Köln zurück und setzt erneut den inhaltlichen Auftakt zur diesjährigen FIBO (16.–19. April). Das von EuropeActive in Zusammenarbeit mit der FIBO organisierte und in der Koelnmesse ausgerichtete EHFF hat sich als zentraler jährlicher Treffpunkt für Führungskräfte etabliert, die verstehen möchten, wohin sich die Branche entwickelt und wie sie ihre Organisationen strategisch zukunftssicher aufstellen können.**

Das EHFF richtet sich gezielt an Entscheidungsträger. Es bringt in der Koelnmesse Club- und Studiobetreiber, Lieferanten, Technologieunternehmen, Investoren, nationale Verbände sowie politische und gesundheitspolitische Akteure an einem Ort zusammen, um einen Tag lang fundierte Einblicke zu gewinnen und einen fokussierten Dialog zu führen. Es handelt sich dabei

nicht um eine Ausstellung oder eine grosse Konferenz mit parallelen Themensträngen, sondern um ein Leadership-Forum mit einer zentralen Bühne, einem kuratierten Programm und bewusst eingeplanten Austauschformaten. Ziel ist es, Abstand vom operativen Tagesgeschäft zu gewinnen und den Blick auf das grosse Ganze zu richten: auf Marktentwicklungen, politi-

Foto: EuropeActive



sche Trends, verändertes Verbraucherverhalten sowie auf die Rolle von Fitness und körperlicher Aktivität für Gesundheit und Gesellschaft.

### Report als Gesprächsgrundlage

Ein zentraler Pfeiler des EHFF 2026 ist die Veröffentlichung des „European Health & Fitness Market Report 2026“, der von EuropeActive in Zusammenarbeit mit Deloitte erstellt wird. Der Bericht hat sich als massgebliche Referenz für das Verständnis von Grösse und Struktur des europäischen Marktes etabliert – von Mitglieder- und Umsatzentwicklungen über Konsolidierungstendenzen bis hin zu regionalen Unterschieden. Auf dem EHFF werden Herman Rutgers und Karsten Hollasch die wichtigsten Ergebnisse präsentieren und deren Bedeutung für Betreiber, Lieferanten und Partner einordnen.

Erstmals integriert der Report 2026 auch Verbraucherdaten aus tragbaren Geräten. Diese liefern neue Einblicke in die tatsächlichen Bewegungs- und Trainingsgewohnheiten der Menschen im Alltag sowie in die Zusammenhänge zwischen der Nutzung von Fitnesscentern und allgemeinen Gesundheitsmustern. Die Erkenntnisse des diesjährigen Reports werden auf dem EHFF erstmals vorgestellt und ausführlich diskutiert. Jeder Teilnehmer erhält vor Ort ein gedrucktes Exemplar des Berichts.

Das diesjährige Programm greift die Ergebnisse des Reports als Ausgangspunkt auf, um die zentralen Themen zu beleuchten, die die Zukunft der Branche prägen werden. Eine von Mohammed Iqbal moderierte Podiumsdiskussion zum Thema Wearables widmet sich der Frage, wie Daten bessere Entscheidungen, stärkere Personalisierung und höheres Engagement ermöglichen können – ohne dabei Vertrauen und zwischenmenschliche Beziehungen aus dem Blick zu verlieren.

### Vielseitiges Programm

Die **#BEACTIVE DAY**-Kampagne von EuropeActive wird mit den Ergebnissen und Erkenntnissen ihrer jüngsten Ausgabe vorgestellt und zeigt auf, wie Clubs, Verbände und Partner die Initiative nutzen können, um Gemeinschaften zu aktivieren und sich als Impulsgeber für einen aktiven Lebensstil zu positionieren.

Die EuropeActive Awards würdigen unternehmerische Führungsstärke, organisatorische Wirkung sowie das Engagement nationaler Verbände und präsentieren Beispiele für Innovation und nachhaltiges Handeln aus ganz Europa.

Am Nachmittag richtet sich der Fokus auf langfristige Trends und neue Entwicklungen. In einer Keynote zum Thema Longevity beleuchtet Anna Bjurstam, was es bedeutet, eine alternde und zugleich zunehmend gesundheitsbewusste Bevölkerung anzusprechen, und wie Fitness und Wellness sowohl die Lebensdauer als auch die Gesundheitsspanne positiv beeinflussen können.

Eine weitere Session zu GLP-1-Medikamenten und nachhaltigen Gesundheitsergebnissen untersucht, wie sich der Aufstieg dieser Therapien auf Verhaltensänderungen, strukturierte körperliche Aktivität und langfristige Gesundheitsstrategien auswirkt – und welche Rolle der Sektor in diesem veränderten Umfeld einnehmen sollte.

In einer Sitzung mit Benoît Vancauwenberghe zur Generation Z wird analysiert, wie jüngere Zielgruppen über Gesundheit, Marken und digitale Erlebnisse denken und welche Implikationen sich daraus für Produktentwicklung, Kommunikation und Kundenbindung ergeben.

Den Abschluss bildet eine Podiumsdiskussion mit Branchenvertretern, die die zentralen Erkenntnisse des Tages reflektieren und in konkrete Handlungsansätze für Unternehmen und Organisationen übersetzen.

### EuropeActive- und FIBO-Dinner

Neben dem inhaltlichen Programm legt das EHFF grossen Wert auf hochwertiges Networking. Bereits bei der Ankunft sowie in den Pausen und beim Mittagessen bestehen vielfältige Gelegenheiten zum Austausch. Am frühen Abend veranstaltet der Präsidentenrat von EuropeActive seinen eigenen Gipfel. Der Tag klingt mit dem offiziellen EuropeActive- und FIBO-Dinner in den Rheinterrassen/Tanzbrunnen direkt neben dem Veranstaltungsort aus. In entspannter Atmosphäre können Gespräche vertieft und Partnerschaften weiterentwickelt werden.

### Jedes EHFF-Ticket beinhaltet:

- ganztägigen Zugang zum Forum
- ein gedrucktes Exemplar des „European Health & Fitness Market Report 2026“
- Zugang zur EHFF-App und zu den Networking Tools
- Teilnahme am abendlichen Networking Dinner
- eine Zweitageskarte für die FIBO, die es ermöglicht, strategische Diskussionen mit der praktischen Erkundung von Produkten, Technologien und Dienstleistungen im weiteren Verlauf der Woche zu verbinden

### Jetzt anmelden und mitgestalten

Das EHFF 2026 richtet sich an Organisationen, die die Zukunft des europäischen Fitness- und Gesundheitssektors aktiv mitgestalten möchten, anstatt lediglich auf Entwicklungen zu reagieren. Es bietet klare, datenbasierte Einblicke, Zugang zu führenden Stimmen der Branche sowie konkrete Möglichkeiten, sich mit Kolleginnen und Kollegen und Partnern aus ganz Europa und darüber hinaus zu vernetzen.

Zur Anmeldung für das EHFF 2026 und zur Sicherung eines Platzes können Leser den QR-Code auf dieser Seite scannen, der direkt zur Veranstaltungsregistrierung führt. EuropeActive freut sich darauf, Branchenführer am 15. April 2026 in Köln zu einem Tag voller Reflexion, Austausch und Zusammenarbeit willkommen zu heissen.



# VERANSTALTUNGEN

## EVENTS

- 16.04. – 19.04.2026** FIBO & FIBO Congress, Köln, Deutschland
- 28.05. – 31.05.2026** RiminiWellness, Rimini, Italien
- 17.06. – 18.06.2026** Active Leadership Forum, Amsterdam, Niederlande
- 17.09. – 18.09.2026** Fithera, Offenbach, Deutschland
- 24.09. – 26.09.2026** HFA European Congress, London, England
- 09.10. – 10.10.2026** Aufstiegskongress, Mannheim, Deutschland



## FIBO 2026

# Branche trifft sich in Köln zur Leitmesse für Fitness, Wellness und Gesundheit

Die FIBO 2026 bringt vom 16. bis 19. April die internationale Fitness-, Gesundheits- und Wellnessbranche auf der Koelnmesse zusammen. Als weltweit führende Messe vereint sie zentrale Akteure aus Training, Gesundheit, Technologie und Wirtschaft und gilt als wichtiger Impulsgeber für die Weiterentwicklung der Branche.

Im Mittelpunkt stehen aktuelle Entwicklungen und zentrale Zukunftsthemen: von Training und Prävention über Digitalisierung bis hin zu neuen Ansätzen für ganzheitliche Gesundheit. Dabei wird deutlich, dass sich die Branche zunehmend in Richtung Gesundheitsmarkt entwickelt – mit einem stärkeren Fokus auf Prävention, langfristige Betreuung und individualisierte Angebote.

Unternehmen aus aller Welt präsentieren auf der FIBO ihre neuesten Produkte und Konzepte – von Trainingsgeräten über digitale und vernetzte Lösungen bis hin zu Themen wie Longevity, mentaler Gesundheit sowie nachhaltigen Trainingsansätzen.

Für Fachbesucher bietet die Messe eine Plattform für Austausch und neue Impulse. Gleichzeitig erhalten Endverbraucher Einblicke in aktuelle Trainingsformen und Gesundheitsangebote.

Damit bleibt die FIBO auch 2026 ein zentraler Treffpunkt für alle, die die Zukunft von Fitness, Prävention und Gesundheit aktiv mitgestalten wollen.

Parallel zur Messe findet der FIBO Congress im Confex statt (mehr dazu auf Seite 60).

[www.fibo.com](http://www.fibo.com) | [www.fibo-congress.com](http://www.fibo-congress.com)



## EGYM Kongress 2026

# Innovationen und Branchenblick in Düsseldorf

Beim Kongress von EGYM in Düsseldorf trafen sich rund 1.200 Vertreterinnen und Vertreter der Fitness- und Gesundheitsbranche. Im Mittelpunkt standen technologische Innovationen und die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens. Highlight war die Präsentation der neuen Smart Strength Series 3 mit 18 Geräten, die dank optimierter Ergonomie und tiefer Softwareintegration ein neues Trainingserlebnis ermöglichen sollen. Gleichzeitig betonte EGYM seine Vision eines integrierten Betriebssystems für Fitness und Wellbeing, das Hardware, Daten und Studiobetrieb verbindet. Parallel fanden Kongresse in Lyon, London und Valencia statt – mit insgesamt über 1.600 Teilnehmern.

[www.egym.com](http://www.egym.com)



**„Let's Move & Donate Food“**

## Bewegung für Gesundheit und Hilfe für andere

Die Kampagne „Let's Move & Donate Food“ von Technogym hat mit dem Welternährungsprogramm der Vereinten Nationen verbunden. Bewegung mit sozialem Engagement. Zwischen dem 10. und 27. März 2026 konnten Teilnehmende sogenannte MOVEs – die Aktivitätseinheit von Technogym – sammeln. Für jeweils 2000 MOVEs spendete das Unternehmen eine Schulmahlzeit für ein bedürftiges Kind. So wurde jede Trainingseinheit zu einem Beitrag gegen Hunger. Auch in der Schweiz beteiligten sich zahlreiche Laufgruppen. Den Abschluss bildete ein gemeinsamer Run in Zürich, organisiert von Technogym Schweiz und dem Personal Training Studio BYTX.

[www.technogym.com](http://www.technogym.com)

Anzeige



**milongroup präsentiert Trainingsinnovation**

Am 19. Februar 2026 öffnete die milongroup im deutschen Emersacker ihre Türen zum milon World Congress 2026. Unter dem Motto „made by milon“ gab es Einblicke in Entwicklung, Produktion und Prototypen der neuen Geräteserien pump by milon und five next Generation. Das Highlight war die Einführung von milon velocity based training (VBT): Das System misst in Echtzeit die Bewegungsgeschwindigkeit und passt die Last dynamisch für ein präzises, reproduzierbares Training an – vom Profi bis zum Rehapatienten.

[www.milongroup.com](http://www.milongroup.com)

# GESUCHT

## Geeignete Fläche für Fitnessstudio im Zentrum Zürich

- AB 1'000 m<sup>2</sup> FLÄCHE
- ZENTRALE LAGE
- HOHE RAUMHÖHE
- GUTE ÖV-ANBINDUNG

ANGEBOTE AN  
**RUBNER GMBH**  
 GUBELSTRASSE 12  
 6300 ZUG

KONTAKT VIA E-MAIL  
 [info@rubner.ch](mailto:info@rubner.ch)

Die Stoss-Richtung

# Zwischen Tradition und Innovation entscheidet Kooperation

**Tradition oder Innovation? Die wahre Zukunftsfrage lautet: Kooperation oder Isolation? Wer in der Fitnessbranche bestehen will, muss nicht alles selbst können, sondern klug vernetzt handeln. Denn in einem komplexer werdenden Markt entscheidet die Qualität der Zusammenarbeit über nachhaltigen Erfolg.**

Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer der Fitnessbranche, wer glaubt, der Spagat zwischen Tradition und Innovation sei unsere grösste Herausforderung, irrt. Die eigentliche Frage lautet: Schaffen wir es, beides nicht nur zu verbinden, sondern gemeinsam stärker zu machen? Meine Vision ist klar: Die Zukunft der Fitnessbranche entscheidet sich nicht im Entweder-oder, sondern im Miteinander. Kooperation ist der Hebel, der Tradition und Innovation zur nützlichen Kraft bündelt.

## **Bewahren allein reicht nicht – erneuern allein auch nicht**

Wir alle spüren den Wandel. Digitalisierung, KI-gestützte Trai-

ningsplanung, hybride Modelle, automatisierte Check-ins – die Branche wird smarter. Und das ist auch gut so. Gleichzeitig ist das Bedürfnis nach persönlicher Betreuung, nach Nähe und nach echten Beziehungen unvermindert. Das Editorial dieser Ausgabe bringt es auf den Punkt: Unsere Branche lebt vom Fortschritt – und von ihren Wurzeln. Genau hier beginnt die strategische Herausforderung. Denn Fortschritt ohne Identität ist beliebig. Tradition ohne Entwicklung ist Stillstand.

Der Markt im DACH-Raum entwickelt sich dynamisch. Die Gesundheitsorientierung in der Bevölkerung nimmt zu, Kooperationen mit Akteuren des Gesundheitsmarktes werden

strategisch relevanter. Gleichzeitig drängen neue technologische Lösungen und Player in den Markt. Boutiquekonzepte, personallose Studios, spezialisierte Anbieter – die Segmentierung schreitet voran. Wer heute eindimensional denkt, verliert morgen an Relevanz.

Die zentrale Frage lautet deshalb: Arbeiten wir noch nebeneinander – oder schon miteinander?

### **Kooperation ist kein Risiko – sie ist ein Verstärker**

Kooperation ist kein Zeichen von Schwäche. Sie ist ein Zeichen von strategischer Reife. Wer glaubt, alles selbst abdecken zu müssen – von Reha über High Performance bis hin zu Mental Coaching und Ernährungsberatung –, verzettelt sich. Wer hingegen Netzwerke baut, Kompetenzen bündelt und Partnerschaften eingeht, gewinnt an Profil.

Stellen Sie sich Ihr Studio wie ein Trainingsprogramm vor. Kein guter Athlet trainiert nur eine Muskelgruppe. Ganzkörperliche Stärke entsteht durch Zusammenspiel. Warum sollte das unternehmerisch anders sein?

### **Führung entscheidet über Vernetzung ...**

Gerade im Zusammenspiel zwischen analoger Trainingsfläche und digitaler Steuerung liegt enormes Potenzial. Unsere Geräte sind heute vernetzt. Trainingspläne synchronisieren sich automatisch. Daten fließen in Echtzeit. Systeme kommunizieren miteinander, analysieren, optimieren. Die Technik hat längst verstanden, was Effizienz bedeutet: Austausch schafft Mehrwert.

Wenn sich Geräte vernetzen können – warum dann nicht wir?

Wir investieren in digitale Systeme, agieren aber oft mit erstaunlich analogen Denkmustern. Der Kontrast zwischen „smartem Maschinen“ und „sturen Unternehmern“ ist manchmal frappierend. Unsere Systeme sprechen miteinander. Unsere Plattformen tauschen Daten aus. Doch als Unternehmer bleiben wir in unseren Silos. Studio gegen Studio. Anbieter gegen Anbieter. Jeder für sich.

Aber ist das wirklich zukunftsfähig?

Der Markt wird komplexer. Die Anforderungen steigen. Technologie entwickelt sich schneller, als einzelne Betriebe Schritt halten können. Wer in diesem Umfeld isoliert agiert, arbeitet permanent gegen strukturelle Nachteile an.

Und hier kommt der entscheidende Punkt: Vernetzung ist keine Spielerei und keine technische Frage. Sie ist eine strategische Führungsentscheidung als Antwort auf wachsende Komplexität.

Es braucht Mut, den eigenen Wirkungskreis zu öffnen. Es braucht Selbstbewusstsein, Expertise von aussen hereinzuholen. Und es braucht Klarheit, um Kooperation nicht als Bedrohung, sondern als Verstärker der eigenen Position zu begreifen.

Die Frage ist also nicht, ob wir vernetzt sein sollten.

Die Frage ist, ob wir bereit sind, Führung neu zu denken.

### **... und Vernetzung braucht Kompetenz**

Doch eines muss ebenso klar gesagt werden: Vernetzung und Kooperation ersetzen kein qualifiziertes Personal – sie machen es noch wichtiger! Je stärker wir uns vernetzen, desto höher wird der Anspruch an Kompetenz vor Ort. Kooperation mit Physiotherapeuten? Dann braucht es Trainer, die den Übergang von Therapie zu Training professionell gestalten können. Zusammenarbeit mit Techanbietern? Dann braucht es Mitarbeitende, die Daten verstehen und sinnvoll interpretieren. Kooperation mit Ärzten oder Krankenkassen? Dann braucht es Fachpersonal, das versiert kommuniziert und Verantwortung übernimmt.

Netzwerke funktionieren nicht automatisch – sie funktionieren nur mit Menschen, die sie tragen. Wer glaubt, Kooperation sei ein Sparmodell, verkennt ihre strategische Tiefe. Kooperation ist kein Ersatz für Qualität, sie ist ihr Verstärker. Und Verstärker wirken nur dann positiv, wenn das Grundsignal stark ist.

**Deshalb gilt:** Je mehr Ihr Studio vernetzt ist, desto qualifizierter muss Ihr Team sein.

Tradition bedeutet Verlässlichkeit. Innovation bedeutet Weiterentwicklung. Kooperation bedeutet Multiplikation.

Stellen Sie sich vor, Fitnesscenter würden in jeder Region als selbstverständlicher Bestandteil der Gesundheitsversorgung wahrgenommen. Als Orte, an denen Prävention, Leistungssteigerung und Lebensqualität zusammenlaufen. Dieses Ziel erreichen wir nicht durch Abgrenzung, sondern durch kluge, wirksame Zusammenarbeit und höchste Professionalität.

Sind Sie bereit, Ihr Studio nicht als abgeschlossene Festung zu führen, sondern als offenen Knotenpunkt? Die erfolgreichsten Unternehmen der kommenden Jahre werden nicht diejenigen sein, die alles selbst können – sondern jene, die intelligent vernetzt sind und gleichzeitig vor Ort echte Qualität liefern.

Darum lautet die **STOSS-Richtung** dieser Ausgabe: Öffnen Sie sich – aber bleiben Sie exzellent. Vernetzen Sie sich – aber investieren Sie konsequent in Ihr Team. ■



#### **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!“

Entscheidung statt Gefühl

# Selbstvertrauen oder Fremdvertrauen? Wählen Sie smart!

**Selbstvertrauen gilt als Schlüssel zum Erfolg – im Sport, im Beruf und im Leben. Doch wissen wir wirklich, was es ist? Viele sprechen darüber, nur wenige können es erklären. Wer nicht versteht, woraus Selbstvertrauen besteht, kann es auch nicht gezielt stärken. Zeit für Klarheit.**

Selbstvertrauen ist für jeden Menschen sehr wichtig. Kein klar denkender Mensch würde das bestreiten. Es ist eigenartig. Obwohl Selbstvertrauen für jeden Menschen sehr wichtig erscheint, haben die meisten Mühe, zu beschreiben, woraus Selbstvertrauen besteht.

Das ist ungünstig. Denn wenn ich nicht weiss, woraus etwas besteht, dann kann ich dieses Etwas auch nicht gezielt verbessern. Das wäre dasselbe, wie wenn ich Muskeln stärken möchte, aber nicht weiss, dass ich dies mit Krafttraining tun kann. Hört sich albern an – doch genauso verhält es sich mit dem Thema Selbstvertrauen.

Sind Sie bereit? Ich beginne gleich mit der Essenz und bitte deshalb um erhöhte Aufmerksamkeit:

## **Selbstvertrauen ist kein Gefühl – es ist eine Entscheidung**

Wenn diese Entscheidung anschliessend noch mit guten Gefühlen aufgepeppt wird, dann ist es eine wuchtige Powermischung. Die Skizze A zeigt ganz schlicht, aus welchen zwei Kernsätzen Selbstvertrauen besteht:

### **1. Ich kann es!**

Die eine Hälfte von Selbstvertrauen hat mit Erfahrung zu tun. Das ist das Schöne am Älterwerden: Der ErfahrungssCHATZ vergrössert sich. Diesen Schatz gilt es zu nutzen. Wenn ich weiss, dass ich bei einem Wettkampf, einer Prüfung, einem Jobeinstieg, einem Date usw. bereits erfolgreich gewesen bin, dann gibt diese Erfahrung oft eine Ruhe und Sicherheit, die sehr kostbar ist. Entgegen der weitverbreiteten Meinung ist ein gestähltes Selbstvertrauen eher ruhig und kaum laut.

### **2. Ich traue es mir zu!**

Wenn die Erfahrung fehlt, dann greift das zweite Element. Das ist vor allem für junge Menschen oder Athletinnen und Athleten wichtig, die noch über wenig Erfahrung verfügen. Die Aussage: *Ich traue es mir zu, da*

- *ich mich gut vorbereitet habe*
- *ich jung und hungrig bin*
- *es mein Moment ist*
- *ich ... (setzen Sie hier ein, was Sie wollen. Sie müssen nur davon überzeugt sein.)*

**Nochmals, weil es so wichtig ist:  
Selbstvertrauen ist mehr als nur ein Gefühl.  
Es ist primär eine Willensbekundung!**

### Verloren – oder nur anders gedacht?

Haben Sie folgende Aussage auch schon oft gehört oder gar selbst gesagt? „Ich habe mein Selbstvertrauen verloren!“ Wenn mir das ein Spieler des FC Thun sagt, dann antworte ich ihm: „Ok, lass es uns gemeinsam suchen, denn wenn wir es bis zum Spieltag nicht finden, dann gute Nacht.“

Ich ernte dabei immer Erstaunen und der Spieler merkt: Selbstvertrauen ist eben kein Ding wie ein Schlüssel, den man verlieren kann. Wenn jemand meint, er habe sein Selbstvertrauen verloren, so heisst das im Kern: Ich traue es mir nicht mehr zu.

Wie auch immer. Es ist sein Denken, das sich geändert hat. Dann frage ich weiter: Wer ist zuständig für Dein Denken? Ich oder Du? Wer kann es bei Bedarf ändern? Ich oder Du? Eben.

### Selbstvertrauen ist Energie von innen

Beim Selbstvertrauen – das Wort sagt es bereits – geht es nur darum, sich selbst zu (ver)trauen. Es geht um die Energie von innen. Die Energie von innen zu holen, ist den meisten Menschen nicht vertraut, aber man kann es lernen.

Als wir Kinder waren, haben wir schnell gemerkt, wie wir uns Komplimente fischen konnten. Wir mussten bloss brav und artig sein. Das fühlte sich gut an, doch diese Energie von aussen hat auch eine dunkle Seite. Dazu gleich mehr.

Der Mensch als Beziehungswesen hat auch als Erwachsener ein Anerkennungsbedürfnis.

Ob im Job, in der Familie, bei Freunden, im Sport oder im Fitnessstraining: Jeder Mensch ist die meiste Zeit in Gemeinschaften eingebunden und erhält dabei positive und negative Rückmeldungen. Das ist gut so, denn wir brauchen andere, um uns selbst begegnen zu können.

Gefährlich wird es aber, wenn die Sucht nach Anerkennung zur dominanten Referenz wird.

Folgende Glaubenssätze demaskieren die Aussenorientierung:

- *Ich bin nur dann toll, wenn mich andere gut finden.*
- *Ich fühle mich nur dann gut, wenn andere meine Figur sexy finden.*

Aber auch wer ständig seine präparierten Muskeln überall zeigen muss, damit er andere beeindrucken kann, ist aussen gesteuert. Wer wie oben denkt oder wie im vorigen Satz agiert, der hat statt Selbstvertrauen bloss Fremdvertrauen. Das ist aber keine gute Sache, denn Energie von aussen heisst auch Kontrolle von aussen! Wollen Sie das? Falls ja, dann meine Frage an Sie: Was passiert mit Ihnen, wenn die Daumen auf der Tribüne nach unten zeigen? Die Skizze B zeigt den Unterschied in Sachen Motivation.



Um nicht missverstanden zu werden: Natürlich sind verbale Streicheleinheiten schön. Nur ein Mensch, der als emotionaler Kühlschrank durchs Leben geht, lässt ein Kompliment kalt. Aber wer aus allen Ritzen Applaus von anderen sucht, der hat sich verloren. Noch schlimmer. Er oder sie ist verloren. Lassen Sie diese Entmündigung nicht zu. Warum? Weil das flüchtige Fremdvertrauen niemals das stabile Selbstvertrauen ersetzen kann. Halten Sie Ihr Denken sauber und pflegen Sie Ihr Selbstvertrauen mit den beiden Kernsätzen etwas weiter unten.

### Fazit

Selbstvertrauen ist primär eine Entscheidung und kein Gefühl. Entscheidend sind zwei Kernsätze: Erstens: *Ich kann es.* Hier spricht die Erfahrung. Zweitens: *Ich traue es mir zu.* Das ist eine Willensbekundung. Selbstvertrauen hat mit uns selbst zu tun. Wie wir über uns denken, ist unsere Sache. Die Fähigkeit, das eigene Selbstvertrauen zu pflegen, ist wichtig für ein gelungenes Leben. Selbstvertrauen ist mehr ruhig als angeberisch. Wer die Energie im aussen sucht, der liefert sich aus. Fremdvertrauen ist flüchtig und macht abhängig. Selbstvertrauen ist stabil, weil unser Denken uns stets begleitet. ■



#### 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

Wer heute baut, baut nicht nur Räume – er baut ein Konzept

# Fitnessanlagen planen heisst Zukunft planen

**Der Bau einer Fitnessanlage ist mehr als ein architektonisches Projekt. Wer heute investiert, entscheidet über Positionierung, Wirtschaftlichkeit und Zukunftsfähigkeit. Ohne fundierte Analyse und klare Strategie wird aus einer Vision schnell ein kostspieliges Risiko. Worauf es wirklich ankommt.**

Fitness ist für viele Unternehmer eine attraktive Branche. Es erstaunt deshalb nicht, dass von verschiedensten Seiten versucht wird, in diesem Markt Fuss zu fassen. Was mich jedoch erstaunt, ist die teilweise oberflächliche Vorgehensweise bei der Planung und beim Bau einer neuen Anlage. Da werden grosse Summen investiert, bevor grundlegende strategische Fragen sauber entschieden und notwendige Abklärungen seriös durchgeführt wurden. Doch genau hier entscheidet sich häufig, ob ein Projekt langfristig erfolgreich wird – oder teuer scheitert.

Wir befinden uns in vielen Regionen längst in einem Verdrängungsmarkt. Der Eintritt von Grossinvestoren und die Expansion von Ketten verschärfen die Situation zusätzlich. Gleichzeitig nimmt die Diversifizierung zu: Boutiquestudios,

Mikroclubs und spezialisierte Nischenanbieter gewinnen an Bedeutung. Fitness ist heute nicht mehr nur Training. Fitness ist Lifestyle, Architektur, Aufenthaltsqualität und Markeninszenierung.

## Der Club als Lebensraum

Moderne Fitnessanlagen sind mehr als Trainingsflächen. Sie sind soziale Treffpunkte, Rückzugsräume und Erlebniswelten zugleich. Mitglieder erwarten nicht nur Geräte, sondern Atmosphäre. Design, Licht- und Farbkonzept, Materialwahl, Raumlogistik und Akustik beeinflussen das Wohlbefinden stärker als viele denken. Grosszügige Umkleiden, hochwertige Sanitärbereiche, klare Wegeführungen sowie eine professionelle Lüftungs- und Klimaplanung sind keine Luxusdetails, sondern betriebswirtschaftliche Notwendigkeiten.

Fotos: Yourafekhin – stock.adobe.com | Edy Paul

Wer hier spart, spart am falschen Ort. Denn Investitionen in Qualität zahlen sich langfristig durch höhere Bindung und geringere Fluktuation aus.

### **Klare Positionierung vor dem ersten Quadratmeter**

Bevor geplant wird, muss entschieden werden, welches Konzept verfolgt wird. Ein klassisches Fitnesscenter unterscheidet sich grundlegend von einem Gesundheitsclub mit ganzheitlichem Bodymanagement oder einer Wellnessanlage mit grosszügigem Entspannungsbereich. Ein Businessclub mit Kommunikationszonen braucht andere Flächen als ein Lifestyleclub mit starkem Designfokus. Multifunktionelle Anlagen mit Racketsport stellen wiederum andere Anforderungen als Boutique- oder Mikroclubs mit klarer Nischenstrategie.

Die grösste Gefahr liegt darin, alles ein bisschen anbieten zu wollen. Ohne klare Positionierung entsteht kein klares Profil – und ohne Profil keine Marktstärke.

### **Die strategische Basis: Analyse vor Emotion**

Ein erfolgreicher Studiobau beginnt nicht mit Architektur, sondern mit Analyse.

#### **Zentrale Fragen dabei sind:**

- Wie gross ist das reale Einzugsgebiet?
- Welche Kaufkraft ist vorhanden?
- Welche Konzepte bestehen bereits – und wie erfolgreich sind diese?
- Welche Zielgruppen sind unterversorgt?
- Welche Bedürfnisse sind tatsächlich vorhanden?

Ebenso entscheidend ist eine solide Finanzierung mit ausreichender Reserve. Viele Projekte geraten unter Druck, weil zu optimistisch kalkuliert wurde. Bauverzögerungen, Zusatzkosten oder ein langsamer Mitgliederaufbau sind keine Ausnahmen, sondern realistische Szenarien. Eine konservative Planung ist kein Pessimismus, sondern unternehmerische Vernunft.

### **Realisierungsmodelle mit Weitblick wählen**

Bei der Umsetzung stehen verschiedene Modelle zur Verfügung: Eigentum schaffen und langfristig Kapital aufbauen, Investitionen über den Vermieter steuern oder eine Mischform wählen. Jede Variante hat Vor- und Nachteile.

Wichtig ist jedoch in jedem Fall: Ein Fitnessclub ist kein gewöhnliches Gewerbeobjekt. Statik, Schallschutz, Bodenbeläge, Nasszonen, Lüftung und Logistik stellen branchenspezifische Anforderungen. Wer ohne branchenerfahrene Architekten und Berater plant, riskiert kostspielige Korrekturen.

### **Zukunftsfähigkeit entsteht in der Planung**

Der Bau einer Fitnessanlage ist kein kurzfristiges Projekt, sondern eine strategische Entscheidung mit langfristiger

Tragweite. Es geht nicht nur um Geräte und Quadratmeter, sondern um Positionierung, Wirtschaftlichkeit und Anpassungsfähigkeit.

Ein gutes Raumkonzept denkt Erweiterungen und Konzeptanpassungen bereits mit. Märkte verändern sich. Zielgruppen verändern sich. Trainingsformen verändern sich. Wer heute unflexibel baut, verbaut sich morgen Chancen.

### **Typische Fehler – und wie man sie vermeidet**

Viele Probleme wiederholen sich in ähnlicher Form. Die folgenden Punkte sollten deshalb zwingend geprüft werden:

#### **Checkliste für den Studiobau**

- Ist das gewählte Konzept am Standort realistisch?
- Stimmen Flächenverhältnisse und Raumlogistik?
- Passt die Clubgrösse zum Einzugsgebiet?
- Ist das Projekt ausreichend finanziert – inklusive Reserve?
- Wurde genügend Flexibilität für zukünftige Anpassungen eingeplant?
- Wird bei Lüftung, Bodenbelägen oder Nasszonen an der falschen Stelle gespart?
- Unterstützt die Gestaltung die definierte Zielgruppe?

All diese Punkte können über Erfolg oder Misserfolg entscheiden.

### **Fazit**

Erfolgreiche Anlagen entstehen nicht zufällig. Sie sind das Resultat aus Analyse, klarer Positionierung, professioneller Planung und finanzieller Vernunft. Wer diese Schritte ernst nimmt, erhöht seine Erfolgchancen erheblich. Wer hingegen emotional und ohne saubere Vorbereitung investiert, geht ein unnötig hohes Risiko ein.

Ich hoffe, Ihnen mit diesen Ausführungen einen Einblick in die Herausforderungen beim Bau einer neuen Fitnessanlage gegeben zu haben. Gern stehe ich Ihnen bei Ihrem nächsten Projekt beratend zur Seite. ■

Mit freundlichen Grüssen  
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



Was Longevity über Bewegung lehrt

## Gesund altern durch Fitness

**Eine hohe Lebensqualität im hohen Alter gilt längst nicht mehr als seltenes Wunder. Vielmehr verstehen wir heute, wie wir zu einer solchen Entwicklung aktiv beitragen können. Durch passendes Training lässt sich das Risiko für viele der häufigsten Alterskrankheiten deutlich senken.**

Longevity, verstanden als das gezielte Verlängern der Lebensspanne und insbesondere der gesunden Lebensjahre durch Massnahmen wie Training, Ernährung und Prävention, aber auch Medikamente, wird zunehmend erforscht. Auch wenn Unsterblichkeit wohl ein Traum bleibt, ist die Aussicht, nicht nur lange, sondern auch länger gesund zu leben, verständlicherweise reizvoll.

Zu den bedeutendsten Risiken für Gesundheitsbeschwerden oder frühzeitiges Ableben zählen ungesunde Ernährung, Übergewicht, Schlafmangel, Stress, Bluthochdruck, Rauchen und ganz besonders Bewegungsmangel (WHO, 2026). Alleamt Faktoren, die beeinflussbar sind. Wie alt wir werden und mit welcher Lebensqualität, haben wir zu einem guten Teil selbst in der Hand. Wie wir die Lebensspanne und die



Gesundheitsspanne, also die Jahre in weitgehender körperlicher und geistiger Gesundheit, verlängern können, wird im Folgenden näher betrachtet.

#### **Vorstellung Fachmodell / Faktenmodell**

Die Weltgesundheitsorganisation (WHO) empfiehlt nach dem Healthy-Aging-Konzept, mindestens zweieinhalb bis fünf Stunden Bewegung pro Woche – darunter moderate Aktivitäten wie Fahrradfahren, Spazierengehen oder Schwimmen. Bei intensiver Bewegung reicht die Hälfte der Zeit. Zusätzlich sollten muskelkräftigende Aktivitäten an zwei oder mehr Tagen pro Woche durchgeführt werden (WHO, 2020).

Dabei geht es nicht nur um die Abwesenheit von Krankheit (WHO, 2026), sondern in erster Linie um functional ability, also den Erhalt grundlegender Fähigkeiten für eine selbstständig handlungsfähige und aktive Lebensgestaltung. Leider baut die körperliche Fitness mit zunehmendem Alter schneller ab. Wenn man aktiv gegensteuert, können Personen jedoch deutlich länger selbstbestimmt leben, den Haushalt bewältigen, sich fortbewegen oder Ausflüge unternehmen, ohne auf fremde Hilfe angewiesen zu sein. Das wiederum stärkt die Gesundheit gemäss dem biopsychosozialen Modell (Engel, 1977) auf mehreren Ebenen, da auch sozialer Austausch zum Erhalt der Gesundheit beiträgt.

Darüber hinaus helfen biochemische Vorgänge, ausgelöst durch Bewegung, auch bei der Prävention diverser Erkrankungen. Etwa werden bei körperlicher Betätigung Nerve Growth Factor (NGF) und Brain-Derived Neurotrophic Factor (BDNF) sowie andere sogenannte neurotrophe Faktoren ausgeschüttet. Diese helfen, neue Nervenzellen und Synapsen zu bilden und regen die Myelinisierung des Nervensystems an (Chiaramonte et al., 2023; Silverman & Deuster, 2014). Dadurch sinkt die Wahrscheinlichkeit, an Alzheimer oder Depressionen zu erkranken.

**Durch gezieltes Training kann der Entstehung der häufigsten Alterskrankheiten entgegengewirkt werden.**

Weiter hält Bewegung und Training die Blutgefässe elastisch und flexibel, verbessert ihre Regulationsfähigkeit und schützt so vor dem Risikofaktor Bluthochdruck (van Oort et al., 2021). Die mit Bewegung einhergehenden erhöhten Anforderungen an die Glukoseverbrennung veranlassen Muskelzellen auch ohne Insulinausschüttung, über insulinunabhängige Mechanismen Glukose aufzunehmen. So wird längerfristig die Bauchspeicheldrüse entlastet und das Risiko an Typ-2-Diabetes zu erkranken sinkt (Małkowska 2024). Damit verschiebt sich die Notwendigkeit, entsprechende Medikamente über Jahre oder Jahrzehnte einnehmen zu müssen, ebenfalls nach hinten oder wird nie fällig. Zusätzlich erhöht sich die maximale Sauerstoffaufnahme ( $VO_2\text{max}$ ) durch regelmässiges Training. So kann die  $VO_2\text{max}$  eines trainierten Siebzigjährigen höher sein als die  $VO_2\text{max}$  eines untrainierten Fünfzigjährigen (Strasser et al., 2018). Dieser Wert korreliert ebenfalls stark negativ mit dem Sterblichkeitsrisiko und der Selbstständigkeit im hohen Alter.

Selbst der wahrgenommene psychologische Stress sinkt, wenn mehrmals pro Woche trainiert wird (Yoon et al., 2023). Grund dafür sind die regelmässigen, kontrollierten „Stresseinheiten“ in Form von Bewegung. Das Nervensystem wird darin trainiert, schnell Stresshormone auszuschütten und aktiver zu werden, aber diese Stresshormone auch schneller wieder zu reduzieren (Moyers & Hagger, 2023). Das Wechselspiel und die Wechselgeschwindigkeit zwischen dem parasympathischen und dem sympathischen ▶

Nervensystem sind also ebenfalls trainierbar. Dadurch wirken die Stressoren des Alltags weniger lang über das auslösende Ereignis hinaus auf den Körper ein und fügen ihm so weniger Schaden zu. Oder evolutionstheoretisch formuliert: Wer häufiger vor dem metaphorischen Säbelzahniger davonrennt, gewöhnt sich daran und erholt sich schneller von dem Schreck. So wechselt der Körper nach dem Stress schneller zurück in einen energiesparenden und regenerierenden Modus.

**Fitnessstraining kann alle Teile der biopsychosozialen Gesundheit mitabdecken.**

### Handlungsableitung

Angeordnet nach dem biopsychosozialen Modell wird im biologischen Bereich insbesondere eine Kombination aus Ausdauer- und Krafttraining empfohlen (Altulea et al., 2025; Lu et al., 2024). So wird eine breite Palette von biochemischen Vorgängen angeregt, die einem ungesunden Alterungsprozess entgegenwirken. In Fitness- und Gesundheitsanlagen erfreut sich meist das Krafttraining einer grösseren Popularität. Eine bewusste Ergänzung um Ausdauertraining auf z. B. dem Cross-trainer oder Fahrradergometer darf also angeraten werden.

Zu den psychologischen und kognitiven Förderfaktoren gehört auch sensomotorisches Training. Mit Gleichgewichts- und Reaktionstrainings in gesicherter Umgebung kann Stürzen und häufig damit verbundenen Verletzungen vorgebeugt werden (WHO, 2020). Ergänzt um Beweglichkeitsübungen, werden so alle grundlegenden Körperfunktionen erhalten, um somit bis ins hohe Alter selbstständig und alltagstauglich zu bleiben.

**Entsprechende Zielgruppen werden bisher kaum angesprochen, wachsen aber weiter.**

Die sozialen Faktoren beziehen sich darauf, dass die Forschung wiederholt die gesundheitlichen Vorteile von Kontakt und Austausch mit anderen Menschen nachweisen konnte. So ist auch Fitnessstraining in Gruppen empfehlenswert. Da sich nicht alle zu Vereinssport hingezogen fühlen, bietet ein Fitness- oder Gesundheitscenter eine ideale Möglichkeit zu Bewegung und sozialem Austausch. Für Center könnte es also vielversprechend sein, ältere Menschen gezielt anzusprechen und sowohl individuell zu betreuen als auch Angebote für Gruppen anzubieten. Trainings für eine längere Gesundheitsspanne, einzeln und in Gruppen, mit einem Fokus auf die oben genannten Faktoren, könnten in dem geschützten Rahmen von Studios ideal betreut werden. Sicherheit und Effizienz können so eher garantiert werden als bei Sportarten mit Wettkampfcharakter.

Ideal sind mindestens zwei Trainingseinheiten pro Woche. Eine klare Obergrenze, ab der ein Mehr an Bewegung auch negative Effekte zeigen kann, ist bisher nicht bekannt. Dennoch

sollten adäquate Regenerationsphasen ebenfalls ihren Platz finden (Blond et al., 2020).

### Die Big Five des Longevity-Trainings zusammengefasst:

1. **Kraft** (intensiv genug, um Anpassung zu erzeugen; an zwei Tagen pro Woche oder mehr)
2. **Ausdauer** (zweieinhalb bis fünf Stunden pro Woche)
3. **Mobilität**
4. **Koordination** (auch zur Sturzprophylaxe)
5. **Regeneration** (Schlaf, stressfreie Phasen, Parasympathikus-Training)

Nicht maximale Leistung, sondern nachhaltige Belastbarkeit sollte das Ziel sein. Der Fokus darf sich dabei nicht ausschliesslich auf die Reduktion von Risikofaktoren beschränken. Ressourcen gilt es aktiv und in einem wertschätzenden Umfeld zu stärken. Idealerweise verbinden sich Training und Bewegung mit positiven Emotionen und physiologischen Effekten – ein Mehrwert für Trainierende und Anbieter gleichermaßen.

### Fazit

Fitnessstraining und körperliche Aktivität fördern Longevity vor allem dadurch, dass sie chronischen Krankheiten vorbeugen und den biologischen Alterungsprozess verlangsamen, insbesondere wenn sie regelmässig über die gesamte Lebensspanne hinweg ausgeübt werden. So können die Lebensspanne und die Gesundheitsspanne verlängert werden. Ein kontinuierliches Fitnessstraining bis ins hohe Alter ist dabei besonders wichtig. In einer alternden Gesellschaft können gerade ältere Menschen also eine interessante Zielgruppe für gesundheitsfokussiertes Training sein. Denn es lässt sich zusammenfassen: Longevity ist trainierbar und stellt eine Form der biopsychosozialen Gesundheitsintervention dar, von der alle profitieren.



#### Ganimed Jordan

Der Sportwissenschaftler und SAFS Dozent ist spezialisiert auf Reha- und Gesundheitstraining. Im Personal Training und Gesundheitscoaching kombiniert er evidenzbasiertes Wissen mit individueller Betreuung und begleitet Menschen in ihrer körperlichen und mentalen Entwicklung. Mit Positivität, Offenheit und Auge fürs Detail begeistert er Teilnehmende in Kursen immer wieder aufs Neue.

#### Auszug aus der Literaturliste

Blond, K., Brinkløv, C. F., Ried-Larsen, M., Crippa, A., & Grøntved, A. (2020). Association of high amounts of physical activity with mortality risk: A systematic review and meta-analysis. *British Journal of Sports Medicine*, 54(20), 1195–1201.

Strasser, B., Burtscher, M., Strasser, B., & Burtscher, M. (2018). Survival of the fittest: VO<sub>2</sub>max, a key predictor of longevity? *Frontiers in Bioscience-Landmark*, 23(8), 1505–1516.

World Health Organization (WHO). (2020). WHO guidelines on physical activity and sedentary behaviour. World Health Organization.

Für eine vollständige Literaturliste kontaktieren Sie bitte [info@fitness-tribune.com](mailto:info@fitness-tribune.com).



# DUALES STUDIUM IN ZÜRICH!

B. A. FITNESSÖKONOMIE

B. A. FITNESSTRAINING

mit eidg. Abschluss möglich

**Wir unterstützen Sie bei der  
Suche nach dual Studierenden!**



[safs-hochschule.ch/studierende-finden](https://safs-hochschule.ch/studierende-finden)

Erlebnisse schaffen, nur wie?

# Was erfolgreiche Kursleitende ausmacht

**Hervorragende Gruppenfitness-Kursleitende können weit mehr als Übungen anleiten. Neben Fachwissen als Grundvoraussetzung sind insbesondere Sozialkompetenzen relevant. Denn letztlich entscheidet eine emotionale Verbindung darüber, ob Teilnehmende langfristig bleiben. Dieser Artikel zeigt, welche Fähigkeiten über Erfolg im Kursraum entscheiden können.**



Foto: Jacob Lund – stock.adobe.com

Gruppenfitness boomt. Doch was einen Kurs unvergesslich macht, ist nicht nur das Training selbst, sondern auch die Person, die vorne steht. Teilnehmende kommen nicht nur wegen Bewegung oder eines effektiven Trainings. Sie möchten motiviert werden, Spass haben und sich als Teil einer Gruppe wahrnehmen. Aktuelle sportwissenschaftliche und motivationspsychologische Forschung zeigt, dass insbesondere soziale Interaktionsprozesse und wahrgenommene Beziehungsqualität einen wesentlichen Einfluss auf Trainingsadhärenz und langfristige Teilnahme haben (Staufenbiel & Strauss, 2020). Entscheidend ist deshalb, wie Training vermittelt wird, welche Stimmung im Raum entsteht und ob sich Teilnehmende sicher, gesehen und gut betreut fühlen. Genau hier entscheidet sich, ob Menschen zurückkommen oder nach kurzer Zeit wieder aussteigen. Damit rücken Kursleitende in Fitnesscentern stärker in den Mittelpunkt der Kundenbindung.

**Kursleitende mit Sozialkompetenz: das A und O**

Ein guter Gruppenfitnesskurs entsteht aus dem Zusammenspiel von Fachkompetenz, Methodik und Sozialkompetenz. Während Technik, Trainingslehre, Musiktheorie und Stundenaufbau die Grundlage bilden, entscheidet die zwischenmenschliche Ebene darüber, ob Teilnehmende sich wohlfühlen, Vertrauen aufbauen und langfristig bleiben. Diese soziale Dimension wird in der sportpädagogischen Forschung zunehmend als eigenständige Qualitätsdimension beschrieben, da sie massgeblich die Wahrnehmung von Sicherheit, Motivation und Selbstwirksamkeit beeinflusst (Richartz & Kohake, 2021).

Drei Modelle helfen dabei, diese Anforderungen verständlich zu strukturieren: das Rollenmodell der Kursleitenden, die fünf Schlüsselemente im Gruppenfitness sowie die Selbstbestimmungstheorie aus der Motivationspsychologie. Zusammengefasst entsteht daraus ein ganzheitliches Bild moderner Kursqualität und ein deutlicher Hinweis darauf, warum Gruppenfitness weit komplexer ist als nur gemeinsames Training.

**Modelle der Kursqualität**

Das Rollenmodell beschreibt Kursleitende in verschiedenen Funktionen – als Lehrer/Fachexperte, Dienstleister, Vorbild, Animateur und Teammitglied. Hinter diesen Rollen stehen vor allem soziale Fähigkeiten. Als Lehrer geht es nicht nur darum, Übungen korrekt anzuleiten, sondern Inhalte verständlich, geduldig und wertschätzend zu vermitteln. Als Dienstleister bedeutet Professionalität, zuverlässig zu sein, aufmerksam

zuzuhören und auf individuelle Bedürfnisse einzugehen. Besonders wichtig ist dabei aktives Zuhören. Wer Teilnehmenden signalisiert, dass ihre Fragen, Unsicherheiten oder Ziele ernst genommen werden, schafft Vertrauen (Schüler et al., 2019). Dieses Vertrauen ist oft entscheidend dafür, ob sich jemand traut, Fragen zu stellen und motiviert ist, langfristig am Training teilzunehmen.

Auch die Rolle als Vorbild ist stark sozial geprägt. Teilnehmende beobachten nicht nur Technik und Fitnesslevel, sondern auch Ausstrahlung, Umgangston und Haltung. Freundlichkeit, Respekt und Authentizität wirken oft stärker als perfekte Bewegungsausführung. In der Rolle des Animateurs zeigt sich Sozialkompetenz besonders deutlich: Stimmung wahrnehmen, Energie aufbauen, Menschen motivieren und gleichzeitig sensibel für Überforderung oder Unsicherheit bleiben. Gerade im Gruppentraining treffen Menschen mit sehr unterschiedlichen Voraussetzungen aufeinander. Gute Kursleitende erkennen diese Unterschiede und holen alle ab. Als Teammitglied wiederum zeigt sich Sozialkompetenz im Austausch mit Kollegen, im Weitergeben von Informationen und im gemeinsamen loyalen Auftreten gegenüber den Teilnehmenden (Koutsoukos, 2022).

**Schlüsselemente – von der Theorie in die Praxis**

Die fünf Schlüsselemente des Gruppenfitness übersetzen diese Anforderungen direkt in den Kursalltag:



Besonders die Elemente Coaching und Connecting sind eng mit sozialen Kompetenzen verbunden. Coaching bedeutet nicht nur Anweisungen zu geben, sondern Menschen gezielt zu begleiten. Dazu gehören klare, verständliche Anleitungen genauso wie motivierendes Feedback und individuelle Optionen für unterschiedliche Leistungsniveaus. Aus lernpsychologischer Perspektive unterstützt differenziertes Coaching die Kompetenzwahrnehmung und fördert damit intrinsische ▶

Motivation (Deci & Ryan, 2000). Sozialkompetenz zeigt sich hier zum Beispiel darin, Korrekturen respektvoll zu formulieren, Teilnehmende zu loben oder Erfolge bewusst sichtbar zu machen.

Connecting beschreibt den bewussten Aufbau von Beziehung und Vertrauen. Kleine Dinge machen hier oft den Unterschied: Teilnehmende mit Namen ansprechen, Blickkontakt halten, ehrliches Interesse zeigen oder nach einem Kurs kurz nachfragen, wie sich jemand fühlt. Diese Momente erzeugen Zugehörigkeit – ein zentraler Faktor für langfristige Teilnahme. Performance schliesslich bedeutet nicht nur Show oder Unterhaltung. Es geht darum, Emotionen und Werte zu transportieren, Energie zu geben und eine Atmosphäre zu schaffen, in der sich Menschen gern bewegen.

### Drei Grundbedürfnisse für langfristige Motivation

Während Rollenmodell und Schlüsselemente beschreiben, was gute Kursleitende konkret tun, erklärt die Selbstbestimmungstheorie, warum dieses Verhalten so wirkungsvoll ist. Die Theorie zeigt, dass langfristige Motivation entsteht, wenn drei Grundbedürfnisse erfüllt werden: Autonomie, Kompetenz und soziale Eingebundenheit (Deci & Ryan, 2000). Gerade im Gruppenfitness spielt die soziale Eingebundenheit eine enorme Rolle. Menschen trainieren regelmässiger, wenn sie sich als Teil einer Gruppe fühlen. Autonomie entsteht, wenn Kursleitende Optionen anbieten und individuelle Intensitätsstufen ermöglichen. Kompetenz entwickelt sich, wenn Teilnehmende durch klares Coaching Fortschritte wahrnehmen und Erfolgserlebnisse haben.

Damit wird deutlich: Sozialkompetenz ist kein Zusatz, sondern ein zentraler Erfolgsfaktor. Sie entscheidet darüber, ob Fachwissen überhaupt ankommt, ob Motivation entsteht und ob Training zu einer positiven Gewohnheit wird. Ein Kurs kann technisch perfekt aufgebaut sein – ohne Beziehung, Kommunikation und echtes Interesse an den Menschen bleibt er für viele Teilnehmende austauschbar.

Daraus ergibt sich eine grundlegende Notwendigkeit: Kursleitende müssen adäquat und ganzheitlich ausgebildet und qualifiziert sein. Neben Technik, Trainingslehre und Stundenbild müssen insbesondere Coachingkompetenz, Kommunikationsfähigkeit und die Fähigkeit zum Beziehungsaufbau systematisch entwickelt werden. Diese Faktoren erhöhen die Kursqualität, steigern die Teilnehmerzufriedenheit und stärken die Kundenbindung, wodurch langfristig die Fluktuation reduziert wird (Howat et al., 1996).

### Grundkompetenzen automatisieren – Sozialkompetenz entwickeln

Für Kursleitende selbst gilt: Technik, Sicherheit in Bewegung, Musik und Cueing sind die Grundkompetenzen, aber nicht alleinige Erfolgsfaktoren. Erst wenn die Grundkompetenzen automatisiert sind, entsteht die Freiheit, sich aktiv auf Coachingqualität, Teilnehmerinteraktion und die emotionale Gestaltung der Stunde zu konzentrieren.

Die Entwicklung von Sozialkompetenzen erfordert zudem eine hohe Bereitschaft zur Selbstreflexion (Neuber, 2021). Dazu gehört der Mut, das eigene Verhalten kritisch zu hinterfragen, sich der eigenen Werte bewusst zu werden und die persönliche Wirkung auf andere Menschen aktiv wahrzunehmen und weiterzuentwickeln.

Im Kursalltag haben sich verschiedene Strategien als besonders wirkungsvoll erwiesen. Dazu gehören klare und früh gesetzte Ansagen, bewusste Motivationsimpulse, regelmässiges Feedback sowie persönliche Interaktion vor und nach dem Kurs. Die eigene Reflexion, beispielsweise durch Videoanalyse oder kollegiales Feedback, kann die Qualität von Coaching, Kommunikation und Präsenz nachhaltig verbessern.

Betrachtet man die verschiedenen Perspektiven gemeinsam, wird deutlich, dass kein Modell allein den Kurserfolg erklärt. Praxisorientierte Modelle zeigen das „Wie“, psychologische Modelle erklären das „Warum“. Gerade im Gruppenfitness entsteht Motivation vor allem durch Gruppenerlebnis, Atmosphäre und emotionale Verbindung.

### Fazit

Die Arbeit von Kursleitenden ist hochkomplex und erfordert eine Vielzahl unterschiedlicher Kompetenzen. Kursleitende leisten deutlich mehr als die Vermittlung von Trainingsinhalten. Sie verstehen es, Technik, Coaching und echte Verbindung zu Menschen zu kombinieren sowie Kurse zu schaffen, die die Teilnehmenden nachhaltig motivieren und langfristig an Bewegung binden. Damit tragen Kursleitende massgeblich zur Kundenbindung und somit zum Erfolg von Fitnesscentern bei.



#### Sandra Burdet

Seit zehn Jahren begeistert sie als Kursleiterin in Dance, Yoga und Workout Menschen in Gruppenkursen, Personal Trainings und auf internationalen Bühnen. Für die SAFS bildet sie Kursleitende aus. Mit ihrem Wissen in Bildung und Wirtschaftspsychologie liegt ihr die Weiterentwicklung von Menschen besonders am Herzen.

#### Auszug aus Literaturliste

Deci, E. L. & Ryan, R. M. (2000). The „What“ and „Why“ of Goal Pursuits: Human Needs and the Self-Determination of Behavior. *Psychological Inquiry*, 11(4), 227–268.

Howat, G., Absher, J., Crilley, G. & Milne, I. (1996). Measuring customer service quality in sports and leisure centres. *Managing Leisure*, 1(2), 77–89.

Koutsoukos, M. (2022). On Becoming an Effective Mentor in Adult Education – Investigating the Perceptions of Greek Adult Educators. *International Education Studies*, 15(3), 1-13.

Neuber, N. (2021). Soziales Lernen im Sport. In: *Fachdidaktische Konzepte Sport II. Basiswissen Lernen im Sport*. Wiesbaden: Springer VS.

Richartz, A. & Kohake, K. (2021). Zur (Fach-)Spezifität von Unterrichtsqualität im Fach Sport. *Unterrichtswissenschaft*, 49(2), 243–251.

Schüler, J., Wegner, M. & Plessner, H. (2019). *Sportpsychologie*. Berlin: Springer.

Staufenbiel, K., & Strauss, B. (2020). Soziale Einflüsse. In J. Beckmann, R. Elbe, & A. K. Ehrlenspiel (Hrsg.), *Sportpsychologie* (S. 145–166). Springer.

Für eine vollständige Literaturliste kontaktieren Sie bitte [info@fitness-tribune.com](mailto:info@fitness-tribune.com).



## Join the Reformer Revolution

Your Reformer steht für robuste Studioqualität, außergewöhnliche Designvielfalt und smarte Technologie. Zur Auswahl stehen aktuell drei Reformer-Modelle, die perfekt auf unterschiedliche Zielgruppen und Stilrichtungen abgestimmt sind. Alle Modelle werden inklusive Pilates Box, Jump Board und Starter Kit geliefert – für ein rundum durchdachtes Trainingserlebnis.



Strategie und Vertrauen langfristig steigern

# Warum Social Media über Markterfolg entscheidet

**Social Media in der Fitnessbranche: Pflicht statt Kür? Was Fitnessunternehmen über Zielgruppen, Touchpoints und Content-Strategien wissen sollten – und warum Social Media kein Selbstzweck, sondern ein messbarer Erfolgsfaktor ist. Dieser Beitrag liefert praxisnahe Beispiele, die einfach und schnell umsetzbar sind.**

Der Digitalisierungstrend ist ungebrochen, und mit ihm steigt auch die weltweite Internetnutzung kontinuierlich an. Der Grossteil aller Online-Aktivitäten findet heute über Smartphones statt (We Are Social & Meltwater, 2025). In der DACH-Region sind über 80 Prozent der erwachsenen Bevölkerung auf Social Media aktiv (Kemp, 2025a, 2025b, 2025c). Dies eröffnet Fitness- und Gesundheitsunternehmen vielfältige Einsatzmöglichkeiten im Verkauf, im Marketing oder in der Kundenbindung (Caprioli, 2024).

Für Anbieter von Gruppenfitnesskursen, etwa Fitnesscenter mit Kursbetrieb, Boutiqueanbieter oder spezialisierte Center für Tanz-, Yoga- oder HIIT-Kurse, ist es heute unerlässlich, diese digitale Realität strategisch in ihr Marketing einzubinden und die relevanten Zielgruppen auch digital zu erreichen und zu vernetzen. Denn Gruppenfitness existiert auch im digitalen Raum – in Form von Sichtbarkeit, Dialog und Community.

## Chancen und Potenziale von Social Media im Gruppenfitnessmarkt

### Markenbekanntheit durch Kurskultur

Social Media bietet eine effektive Möglichkeit, die Bekanntheit eines Fitnesscenters, eines speziellen Kursangebots oder der Trainerinnen und Trainer zu erhöhen, ein breiteres Publikum zu erreichen und die emotionale Bindung zur Zielgruppe zu stärken (Al-Haddad, Sharabati, Alzubi, Al Quirem, & Rihani, 2024). Plattformen wie beispielsweise Instagram und TikTok eignen sich dafür besonders gut. Laut dem Report von Sprout Social (2024) ist Instagram führend in Bezug auf Markeninhalte, während TikTok, insbesondere bei der Generation Z, auch als Suchmaschine, News-Plattform und Trendbarometer fungiert. Der neue Social Media Content Strategy Report 2026 (Sprout Social, 2026) liefert in diesem Zusammenhang wertvolle Marketingerkenntnisse und zeigt anhand von aktuellen Zahlen, Daten, Fakten und Fallbeispielen auf, wie Unternehmen mit der richtigen Content-Strategie auf Instagram,

Foto: insta\_photos – stock.adobe.com



Facebook, YouTube, X, TikTok und Co. überzeugen und so ihre Markenpräsenz und Kundenbindung verbessern können.

Im Gruppenfitnessbereich empfiehlt sich vor allem der Aufbau wiedererkennbarer Inhalte. Dies können Serienformate sein wie z. B. „Kurs der Woche“ oder „Kursleitertipp“.

Gruppenfitnessangebote zeichnen sich durch spezifische Eigenschaften aus – etwa Rituale, Cues, kurstypische Bewegungen oder den Einsatz bestimmter Trainingsutensilien. Diese können sehr gut einbezogen werden und so eine klare Identität mit klarem Bezug schaffen. Videokurzformate mit Einblicken hinter die Kulissen (Trainerportraits, Statements von Teilnehmern, praktische Tipps und Ähnliches) sowie motivierende Inhalte zum Gruppenerlebnis und Feeling während der Kurse funktionieren sehr gut. Neben solchen organischen Beiträgen eignet sich für die Reichweitensteigerung ebenfalls der strategische Einsatz von bezahlter Werbung (Paid Ads), da die organische Reichweite auf den sozialen Plattformen keineswegs garantiert ist. Eine durchdachte Paid-Strategie ermöglicht eine planbare und effektive Sichtbarkeit der Inhalte. Die Kombination aus Kontinuität bei den organischen Postings und dem zielgerichteten Einsatz von zusätzlichem Werbebudget schafft mehr Sichtbarkeit und Markenbekanntheit. Die Effektivität dieser Massnahmen sollte regelmässig überprüft und bei Bedarf angepasst werden.

### Vertrauen durch echte Menschen.

Vertrauen ist im Gruppenfitnessbereich ein zentraler Erfolgsfaktor. Kursteilnehmer entscheiden sich nicht nur für ein Kursformat, sondern vor allem auch für die Menschen dahinter – für Trainerinnen und Trainer, für das Gemeinschaftsgefühl und für das Erlebnis vor Ort. Studien zeigen, dass die wahrgenommene Kompetenz des Personals direkt mit der Zufriedenheit und Loyalität der Teilnehmenden zusammenhängt und für die langfristige Kundenbindung und Mitglieder-motivation wichtig ist (Attri, Bhagwat & Reardon, 2024).

Die Wirkung persönlicher Inhalte wird auch wissenschaftlich bestätigt: Eine aktuelle Studie zeigt, dass die Nutzung fitnessbezogener Inhalte auf Social Media einen positiven Effekt auf das Bewegungsverhalten hat (Xiao, Huang & Li, 2025). Stark wirkt der Einfluss über soziale Vergleichsprozesse, Motivation durch Vorbilder und die digitale Wahrnehmung von Unterstützung. Für Gruppenfitnessanbieter bedeutet das: Je authentischer, informativer und abwechslungsreicher die Inhalte sind, desto stärker der potenzielle Einfluss auf Motivation und Bindung.

Kurzvideos, persönliche Einblicke, sympathische Aussagen oder Challenges, die zur Beteiligung einladen, eignen sich ideal, um diese Nähe zu transportieren und die Social Media Community nicht nur zu informieren, sondern aktiv einzubeziehen und das Markenbild zu schärfen. In diesem Zusammenhang spielen die Kursleiter eine entscheidende Rolle und tragen als Markenbotschafter und Multiplikatoren auf Social Media nachhaltig zu mehr Sichtbarkeit, Bekanntheit und Engagement bei (Lohau & Thum, 2025).

### Community aufbauen

Was Gruppenfitness von anderen Angeboten unterscheidet, ist die soziale Komponente. Menschen besuchen Kurse, weil sie sich in der Gruppe motivierter fühlen, weil sie Teil von etwas sind und zusammen mehr Spass haben. Diese Dynamik kann über Social Media sehr gut transportiert werden. Die unterschiedlichen Social-Media-Plattformen bieten zahlreiche Interaktionsmöglichkeiten: Reposts von Mitgliedern, Fragensticker, Feedbackumfragen oder Livesessions mit Trainerinnen oder Trainern. Äusserst wertvoll ist der sogenannte User Generated Content – etwa, wenn Teilnehmende ihre Kurserlebnisse teilen. Werden diese Inhalte vom Kursanbieter wieder aufgegriffen, entsteht ein echter Dialog. TikTok-Stitches oder -Duets sowie Story Reshares können helfen, diese Kultur der Gegenseitigkeit zu fördern. Der Effekt: stärkere Bindung, mehr Sichtbarkeit und langfristig auch höhere Loyalität.

Auch beim Aufbau der Community können die besonderen Eigenheiten des entsprechenden Kurses oder Kursortes sowie die Persönlichkeit der Trainerinnen und Trainer entscheidend sein. Denn dies stärkt den Wiedererkennungseffekt und somit auch das Zugehörigkeitsgefühl.

### Einfluss auf die Kaufentscheidung

Die Entscheidung für ein Gruppenfitnessabo, eine Mitgliedschaft oder einen Kurs ist selten spontan. Die Customer Journey im digitalen Raum ist komplex. Je nach Angebot und Branche benötigt es durchschnittlich mehr als zwanzig Touchpoints bis zur endgültigen Kaufentscheidung (Focus Digital, 2025). Bei vertrauensintensiven Dienstleistungsangeboten wie zum Beispiel Yoga, Pilates, Tanz oder Functional Training kann diese Zahl ggf. sogar noch höher liegen. Ein strategischer Social-Media-Content-Mix kann Kaufentscheidungen aktiv beeinflussen bzw. beschleunigen und Interessierte entlang der Customer Journey gezielt begleiten – z. B. durch wiederkehrende Beiträge, Förderung von Interaktion und den Einbezug der Community. Der Einsatz von Paid Ads ist dabei ein wichtiges Werkzeug. Aufgrund der schwer prognostizierbaren organischen Reichweite hilft der sogenannte Zero-Reach-Ansatz dabei, die Reichweite zu steigern, die Effektivität der eigenen Marketingmassnahmen bei einem überschaubaren Kostenaufwand zu erhöhen und Zielgruppen besser zu erreichen (Edelberg, 2024). Jeder passende Beitrag wird mit einem kleinen Werbebudget unterstützt, um die Reichweite nicht dem Zufall zu überlassen. Auch Kooperationen mit Micro-Influencern oder aktiven Mitgliedern, die über ihre Kurserlebnisse berichten, stärken die Aussenwahrnehmung und tragen aktiv ▶



#### Lesetipp:

Wie können Fitnesscenter den Herausforderungen der fortschreitenden Digitalisierung und steigender Kundenansprüche begegnen und ihr Content-Potenzial gezielt nutzen, um als professioneller Fitness- und Gesundheitsanbieter zu überzeugen? Das erfahren Sie im Fachartikel „Erfolgreicher Digital-Content-Mix für Fitnesscenter“ (Thum, 2023).



zur Beeinflussung von Kaufentscheidungen und der Image-/ Markenbildung bei.

### Social Media Präsenz: Pflicht statt Kür

Gerade für kleinere Anbieter kann Social Media oft überfordernd wirken: zu viele Plattformen, ständige Neuerungen, Unsicherheit bei Content und Strategie. Laut Meltwater (2025) zählen fehlende personelle Ressourcen zu den häufigsten Hürden im Social-Media-Marketing – insbesondere bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Redaktionsplanung, Content-Produktion, Texting, Community-Management und Monitoring benötigen Struktur, Tools, Klarheit und vor allem das nötige Know-how. Entsprechende Weiterbildungen rund um die Themen Social-Media-Marketing und digitale Content-Erstellung liefern praktisches Fachwissen, hilfreiche Umsetzungstipps und geben wertvolle Orientierung, wie Fitnessunternehmen mit einer passenden Social-Media-Strategie auch mit wenigen Ressourcen messbare Erfolge erzielen können. Wer hier gezielt investiert, sei es durch interne Verantwortung und Weiterbildung oder ggf. auch durch die externe Unterstützung einer Agentur, profitiert langfristig. Gruppenfitness lebt von Verbindung, und Social Media ist heute ein zentraler Ort, an dem diese Verbindung beginnt, gepflegt und multipliziert wird.

### Zwischen Spontaneität und Strategie

Social Media lebt von Dynamik. Doch ohne klare Ausrichtung und konkrete Ziele laufen viele Aktivitäten ins Leere. Deshalb ist es essenziell, konkrete, messbare und nachvollziehbare Ziele zu definieren. Hierbei können SMARTe Ziele (Spezifisch,

Messbar, Anspruchsvoll, Realistisch und Terminiert) wertvolle Dienste leisten (Voss, 2006).

Mehr Websitebesuche? Mehr Kursbuchungen? Grössere Reichweite für einen neuen Kurs? Bessere Kundenbindung und aktives Communitybildung? Je nach Ziel können diese entsprechend formuliert, umgesetzt und anschliessend sinnvoll überprüft werden. Die Auswahl der entsprechenden Tools sollte sich dabei an der Strategie und den Inhalten orientieren. Ist das Ziel z. B. mehr Websitebesuche zu generieren, dann eignen sich Tools wie Google Analytics oder Meta Pixel zur Überprüfung. Mit ihnen lassen sich z. B. Website-Besuche aus Social Media präzise analysieren und einzelnen Beiträgen zuordnen. Die unterschiedlichen Social-Media-Plattformen bieten in diesem Zusammenhang viele verschiedene Auswertungs-/Analysetools an, um die eigenen Beiträge effizient und zielgerichtet auszuwerten. So entsteht langfristig ein datengestütztes Verständnis, welche Inhalte tatsächlich funktionieren, wirken und welche nicht. Das erlaubt ein agiles Marketing, das ständig dazulernt und sich verbessert.

Social Media ist für Gruppenfitnessanbieter weit mehr als ein Marketingtool. Es ist ein Ort, an dem Sichtbarkeit entsteht, Vertrauen aufgebaut wird sowie Kundenbeziehungen beginnen und gestärkt werden. Kurse leben von Emotion, Bewegung, Dynamik und einem starken Zusammenhalt. All das lässt sich digital sicht- und erlebbar machen. Entscheidend ist nicht die reine Präsenz, sondern die Strategie dahinter. Wer Social Media Marketing gezielt einsetzt und mit dem richtigen Content überzeugt, trägt aktiv zur Markenbildung, Kundenbindung sowie Umsatzsteigerung und somit zum langfristigen Unternehmenserfolg bei. ■

### Fünf Erfolgsfaktoren für Social Media im Gruppenfitnessbereich

#### 1. Klare Strategie, Zielsetzung und passende Inhalte

Wichtige Leitfragen, die es zu beantworten gilt: Welche Rolle spielt Social Media im Unternehmen? Welche Ziele sollen erreicht werden und wie werden sie gemessen? Wie lässt sich eine sinnvolle Social-Media-Strategie und ein effektiver Content-Mix realisieren? Welches Know-how wird dafür benötigt?

#### 2. Identität, Kultur und Community

Was zeichnet den Kurs und/oder die Trainer konkret aus? Rituale, Stil, Musik oder typische Bewegungen und authentische, motivierende Trainer prägen das Kurserlebnis. Eine konsistente Sprache in Bild, Ton und Text sorgt für Wiedererkennung, weckt Interesse, regt zur Interaktion an und stärkt das Zugehörigkeitsgefühl der Community.

#### 3. Lernbereitschaft, Agilität und Mut zur Umsetzung

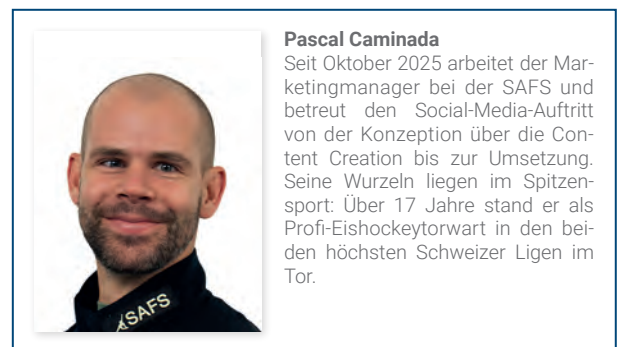
Wichtig ist Lernbereitschaft und Mut zur Veränderung: Gerade zum Start gilt es, Dinge auszuprobieren, Inhalte und Prozesse kontinuierlich zu analysieren/zu hinterfragen und daraus für die Zukunft zu lernen. Social Media ist ein dynamisches Lernfeld, das aufgrund seiner Schnelllebigkeit durchaus auch Fehler verzeiht und Raum zum Ausprobieren bietet.

#### 4. Know-how, Monitoring und Tools

Mit dem nötigen Know-how und wachsender Erfahrung bietet Social Media viele Vorteile, um die eigenen Kursangebote und Trainer optimal in Szene zu setzen. Definierte Kennzahlen und passende Analysetools helfen, Fortschritte und Erfolge sichtbar zu machen. Diese Erkenntnisse unterstützen auch dabei, die eigene Social-Media-Strategie kontinuierlich zu verbessern und die Inhalte für die relevanten Zielgruppen bestmöglich aufzubereiten.

#### 5. Dranbleiben

Social Media ist ein Marathon, kein Sprint. Beständigkeit schlägt kurzfristige Viralität.



**Pascal Caminada**

Seit Oktober 2025 arbeitet der Marketingmanager bei der SAFS und betreut den Social-Media-Auftritt von der Konzeption über die Content Creation bis zur Umsetzung. Seine Wurzeln liegen im Spitzensport: Über 17 Jahre stand er als Profi-Eishockeytorwart in den beiden höchsten Schweizer Ligen im Tor.

#### Auszug aus der Literaturliste

Al-Haddad, S., Sharabati, A.-A. A., Alzubi, B., Al Quirem, Z., & Rihani, R. (2024). The effect of marketing via Instagram on generation Z's preference for gyms and the role of brand image as a moderating variable. *International Journal of Data and Network Science*, 8(3), 1493–1500.

Attri, R., Bhagwat, J., & Reardon, J. (2024). Creating a loyal clientele: The role of service environment in health and fitness facilities. *Management Dynamics*, 24(1), 11–18.

Caprioli, A. (2024). Kundenbindung mittels Social Media. *FITNESS TRIBUNE* 5 (211), 76–78.

Sprout Social (2026). The 2026 Social Media Content Strategy Report :A playbook for every network. Verfügbar unter: <https://sproutsocial.com/insights/data/2026-social-media-content-strategy-report/>

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

Xiao, X., Huang, D. & Li, G. (2025). The impact of fitness social media use on exercise behavior: the chained mediating role of intrinsic motivation and exercise intention. *Frontiers in Psychology*, 16, 1–11.

Für eine vollständige Literaturliste kontaktieren Sie bitte [info@fitness-tribune.com](mailto:info@fitness-tribune.com)



**Inspiriere.  
Motiviere.  
Bewege.**

Werde Kursleiter  
Gruppenfitness.

[safs.com](https://safs.com)

**LES MILLS**  
[lesmills.ch](https://lesmills.ch)



INFOS &  
ANMELDUNG

Forschungsergebnisse im Fokus

# Wissenschaft für die Trainingspraxis



## Motivierendes Personal Training

Personalized training service:

The influence of the personal trainer on client motivation

In dem Review wurde untersucht, welche Rolle Personal Trainer für Motivation und Kundenbindung spielen. Der Fokus lag darauf, wie sich Trainierende langfristig für PT-Angebote begeistern lassen und welchen Einfluss passende Coaching-Strategien sowie die Beziehung zwischen Kunden und Trainern in diesem Zusammenhang haben.

Im Rahmen des systematischen Reviews wurden die Datenbanken Web of Science, PubMed, Embase und Scopus durchsucht. Unter Berücksichtigung der Ein-/Ausschlusskriterien wurden drei Studien in die Analysen einbezogen.

Die Ergebnisse zeigen, dass Motivational-Coaching-Ansätze gerade im Personal Training wichtig sind. Um eine hohe Trainingsbeteiligung, Motivation, Zufriedenheit und Loyalität zu erreichen, sind kompetente, empathische und aufmerksame Personal Trainer gefragt. Sie sollten möglichst individuell auf die Motive und Bedürfnisse ihrer Kunden eingehen, sie aktiv unterstützen, konstruktives Feedback geben, Erfolge sichtbar machen und Trainierende zielgerichtet begleiten sowie bestärken. Das sichert eine hohe Service-/Betreuungsqualität, stärkt die Trainer-Kunden-Beziehung und fördert Motivation und Bindung.

Fitnesscenter und selbstständige Personal Trainer, die professionelle PT-Lösungen anbieten und auf Qualität, Know-how sowie persönliche Kundenbeziehungen setzen, grenzen sich von Mitbewerbern ab, steigern den Umsatz und stärken die Mitgliederbindung.

### Literaturliste

da Silva, D. P., de Melo, J. C. M., de Melo, G. N., Caetano, T. J. do N., Cardoso, G. A., de Oliveira Caminha, I., Rosado, A. F. B., & Martins, P. J. (2025). Personalized training service: The influence of the personal trainer on client motivation – A systematic review. *Revista Iberoamericana de Psicología del Ejercicio y el Deporte*, 20 (4), 450–457.



## Digitalisierung und Customer Experience

How Digital Transformation Impacts on the Customer

Loyalty in Fitness Services

In der Studie wurde untersucht, wie sich die zunehmende Digitalisierung auf die Kundenbindung im Fitnessmarkt auswirkt. In diesem Zusammenhang wurde analysiert, welche Rolle das Thema Customer Experience für Vertrauen, Kundenzufriedenheit und Loyalität spielt.

Zu diesem Zweck wurde eine Online-Umfrage durchgeführt. An dieser nahmen 312 erwachsene Fitnesstreibende (168 Frauen und 144 Männer) teil. Die Daten wurden mithilfe des SOR-Modells und der Commitment-Trust-Theorie ausgewertet und hinsichtlich verschiedener Hypothesen geprüft.

Die Ergebnisse zeigen, dass die Digitale Transformation entlang der Customer Journey zahlreiche Optimierungsmöglichkeiten für das Kundenerlebnis bietet. So lassen sich z. B. Prozesse in den Bereichen Service, Buchung, Training und Betreuung mithilfe digitaler Tools noch kundenzentrierter, einfacher, schneller und moderner gestalten. Je besser die digitalen und persönlichen Schnittstellen in der Praxis ausgestaltet und miteinander verknüpft sind, desto höher werden Qualität und Kundennutzen wahrgenommen.

Die Studie liefert Fitness- und Gesundheitsunternehmen wertvolle Impulse: Investitionen in die digitale Weiterentwicklung sowie in ein umfassendes Kundenerlebnis zahlen sich in mehrfacher Hinsicht aus. Sie beeinflussen aktiv die Service- und Dienstleistungsqualität, steigern die Kundenzufriedenheit und stärken somit langfristig auch die Kundenbindung.

### Literaturliste

Khoa, B. T. & Huynh, A.-V. (2025). How Digital Transformation Impacts on the Customer Loyalty in Fitness Services: The Mediating Role of Customer Experience. *Business Perspectives and Research*, 1–14.

# 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](http://www.medizinische-ems.de)



\*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, Schliiffka 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](mailto:info@soledor.ch) [www.soledor.ch](http://www.soledor.ch)



Kniebeuge mit Langhantel

# Königin<sup>👑</sup> der Übungen

**Die Kniebeuge mit Langhantel bietet vielfältige Einsatzmöglichkeiten im funktionellen Kraft- und Athletiktraining. Damit sie ihre volle Wirkung entfalten kann, ist eine saubere Ausführung entscheidend. Voraussetzung dafür ist qualifiziertes Fachpersonal, das die korrekte Technik vermittelt und die individuellen Voraussetzungen berücksichtigt.**

Die Debatte darum, ob man bei der Kniebeuge die Knie über die Zehen nach vorne bewegen darf, ist wahrscheinlich so alt wie die Übung selbst. Dabei ist diese Bewegung für viele Menschen Voraussetzung für eine biomechanisch optimale Kniebeugetechnik. Eine technisch korrekte Kniebeuge mit voller Bewegungsamplitude ist für viele Menschen aus anatomischen bzw. biomechanischen Gründen unmöglich, ohne dass sich die Knie vorschieben. Geschähe dies nicht, würde die betreffende Person entweder nach hinten umfallen oder die hüft- und rückenstreckende Muskulatur ungünstig belasten.

## Keine Angst vor der Kniebeuge – aber Vorsicht

Genau dieser Umstand wurde in einer Studie von Fry et al. (2003) festgestellt. Während sich die Drehmomente auf das Kniegelenk durch das Schieben der Knie nach vorne nur um 22 Prozent erhöhten, führte eine Begrenzung der Kniebewegung nach vorne im Hüftgelenk sowie im unteren Rücken zu einer Belastungserhöhung um ganze 1070 Prozent. Die Knie sollten sich bei Tiefkniebeugen dementsprechend sogar nach vorwärts bewegen, um einerseits eine ausreichende Beugtiefe zu erreichen und andererseits zu hohe Belastungen für Hüftgelenk und unteren Rücken zu vermeiden.

Personen, die aufgrund eines Knieschadens grosse Belastungen im Kniegelenk meiden müssen, sollten eher eine Limitierung der Beugtiefe anstreben als die Bewegung des Kniegelenks nach vorne einzuschränken. Trainierende müssen jedoch keine Angst vor dem Erlernen dieser Übung haben. Eine ernsthafte Verletzungsgefahr entsteht bei der Kniebeuge in der Regel nur dann, wenn Sportler versuchen, sehr hohe Lasten mit schlechter Bewegungstechnik zu bewegen (Schoenfeld, 2010).

### Fazit

Grundsätzlich kann man bei Komplexbewegungen wie der Kniebeuge nicht pauschal von einer optimalen Bewegungstechnik sprechen, da sich diese immer nach den individuellen Voraussetzungen und körperlichen Gegebenheiten richtet. Aus diesem Grund sollte bei der Entwicklung einer korrekten Kniebeugetechnik immer auf die Verwendung adäquater Lasten sowie die Vermittlung durch kompetentes Trainerpersonal geachtet werden. ■



### Im Fachbereich Fitness/ Individualtraining weiterbilden

Der Lehrgang „Trainer/in für Freihantel- und Kettlebelltraining“ qualifiziert dazu, Kunden bzw. Sportler mit unterschiedlichen Trainingszielen und Leistungsvoraussetzungen bei der Umsetzung eines Freihantel- und Kettlebelltrainings kompetent zu betreuen. Die Teilnehmenden erstellen u. a. Trainingspläne mit Lang- und Kurzhanteln sowie Kettlebellübungen. Ausserdem korrigieren sie Bewegungsfehler und leisten bei Bedarf eine sinnvolle Hilfestellung bei der Bewegungsausführung.



### Auszug aus der Literaturliste

Fry, A. C., Smith, C. A. & Schilling, B. K. (2003). Effect of Knee Position on Hip and Knee Torques During the Barbell Squat. *Journal of Strength and Conditioning Research*, 17 (4), 629–633.

Schoenfeld, B. J. (2010). Squatting kinematics and kinetics and their application to exercise performance. *Journal of Strength and Conditioning Research*, 24 (12), 3497–3506.

Für eine vollständige Literaturliste kontaktieren Sie bitte [info@fitness-tribune.com](mailto:info@fitness-tribune.com).

**TEILNEHMEN UND GEWINNEN!**

## Gewohnheiten: Verstehen. Entwickeln. Verändern.

Gewohnheiten organisieren unseren persönlichen Alltag, den Arbeitsrhythmus von Unternehmen und die Lebensstruktur von ganzen Gesellschaften. Sie machen das mit höchster Effizienz – und tragen damit massgeblich zur Leistungsfähigkeit bei. Gleichzeitig stellen sie die grössten Verhinderer in der Entwicklung und Umsetzung von Neuem dar. Gewohnheiten agieren aus dem Schatten des Bewusstseins und sind somit selten offensichtlich. Erst wenn sie eingeschränkt sind, werden sie sichtbar und damit überprüfbar. Dr. Oliver Schumann hat untersucht, ob und wie Gewohnheiten in der Krise sind, wenn sie in der Krise sind.



Dr. Oliver Schumann | Gewohnheiten: Verstehen. Entwickeln. Verändern. Mit und ohne Corona. | being to inspire GmbH, 2020 | ISBN: 978-3982221007

### TEILNEHMEN UND GEWINNEN!

Wie hat Ihnen unsere neue Ausgabe der FT gefallen? Nehmen Sie bis zum 02. Juni 2026 an unserer Leserumfrage teil und gewinnen Sie das Buch „**Gewohnheiten: Verstehen. Entwickeln. Verändern. Mit und ohne Corona.**“ von Dr. Oliver Schumann! Scannen Sie einfach den QR-Code oder nutzen Sie folgenden Link:

[bit.ly/umfrage\\_ft\\_220](https://bit.ly/umfrage_ft_220)

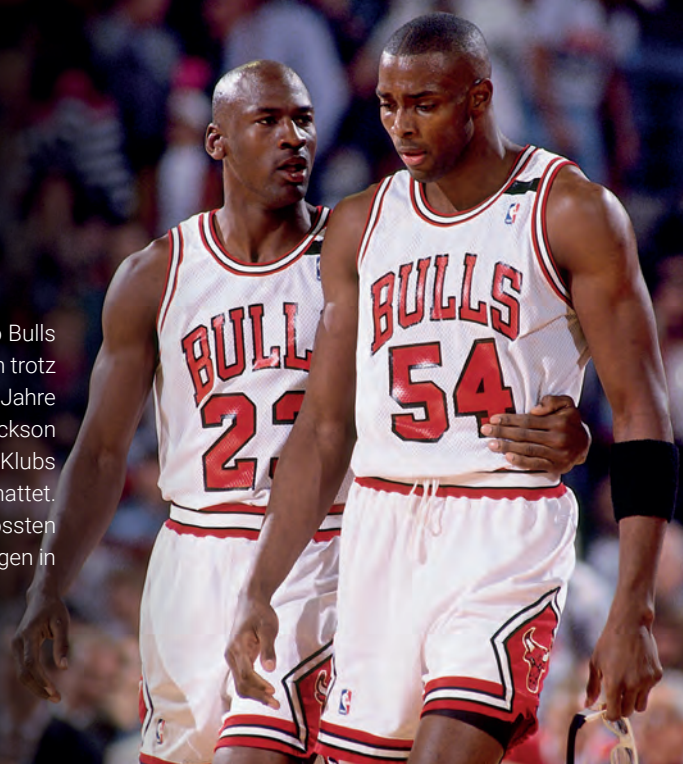
Wir danken Ihnen und freuen uns, Sie in der nächsten Ausgabe und über unsere Social-Media-Kanäle wieder begrüßen zu dürfen!



# NETFLIX THE LAST DANCE

2020 | 6 | 10 Folgen | Dokumentation

Im Herbst 1997 machten sich Michael Jordan und die Chicago Bulls auf, sich ihren sechsten NBA-Titel in acht Jahren zu holen. Doch trotz Jordans unzähliger Erfolge seit seinem sensationellen Debüt 13 Jahre zuvor war „The Last Dance“, wie diese Saison von Coach Phil Jackson genannt wurde, von Spannungen mit dem Management des Klubs und einem überwältigenden Gefühl der Traurigkeit überschattet. Denn dies sollte das letzte Mal sein, dass die Welt den grössten Spieler aller Zeiten und seine hervorragenden Mannschaftskollegen in Höchstform Basketball spielen sehen würde.



**STREAM NOW**

**ALL EPISODES**

Foto: Netflix



# LA FILIERA DEL FITNESS TRA TRADIZIONE E INNOVAZIONE

Care lettrici e cari lettori,

il nostro settore vive di progresso – e delle proprie radici! Ciò che un tempo nasceva con panche per i pesi, corsi di aerobica e tanto spirito pionieristico unito a una buona dose di improvvisazione, è oggi un mercato altamente professionale, arricchito da strumenti digitali, programmazioni di allenamento supportate dall'IA e modelli di business ibridi. Eppure, oggi più che mai vale una verità fondamentale: chi vuole plasmare il futuro non può dimenticare la propria storia.

Per noi, tradizione non significa immobilità, ma orientamento. Sono valori come affidabilità, assistenza personale e autentica vicinanza al cliente che caratterizzano da decenni molti centri di successo. Questo DNA non è un retaggio del passato – è il nostro più forte elemento distintivo. Perché, nonostante tutti i progressi tecnologici, una cosa rimane invariata: le persone si allenano con le persone!

L'innovazione, quindi, non è un fine in sé. Deve rafforzare la nostra identità, non sostituirla. Programmi di allenamento digitali, check-in automatizzati o analisi intelligenti sono strumenti preziosi – ma non costruiscono relazioni. Questo lo fanno collaboratori qualificati, capaci di ascoltare, motivare e creare fiducia. La tecnologia può ottimizzare i processi. L'entusiasmo, invece, nasce dalla personalità.

Il Fitness & Racket Park Dielsdorf combina l'allenamento fitness tradizionale con un'ampia offerta di sport con racchetta come tennis, badminton, squash, padel e pickleball. Nell'intervista da p. 20, Marcel Scheucher spiega come questo concetto multidisciplinare definisca l'identità del centro.

Il Gym Frey di Hardberg è un luogo in cui l'assistenza personalizzata e sostenibile rappresenta il cuore della filosofia. Da p. 52, Daniela Frey illustra i valori del centro fitness e offre uno sguardo approfondito al concetto che sostiene l'intera proposta di allenamento.

È stato proprietario di un centro fitness, costruttore di attrezzature, editore di riviste specializzate – e con la sua macchi-

na fotografica ha documentato generazioni del bodybuilding. Hans Hadorn è molto più di un fotografo: è imprenditore, avventuriero, cronista e una vera leggenda della scena del bodybuilding. La FITNESS TRIBUNE ha incontrato l'uomo dietro le immagini iconiche e racconta la storia dei suoi scatti più significativi (da p. 28).

Da gennaio, Marc Baumann è il nuovo CEO di Sensopro. Nell'intervista (da p. 34) parla delle decisioni strutturali alla base di una crescita sostenibile e offre la sua visione sul futuro della filiera del fitness nell'area DACH. Spiega inoltre quale ruolo giochino tecnologia, evidenze scientifiche e personale qualificato per avvicinare ulteriormente il fitness al mercato della salute.

Nell'intervista (da p. 40), Outi Kettunen-Walter, ex biatleta professionista e partecipante ai Giochi Olimpici, spiega perché sensorità, stabilità e rigenerazione siano determinanti per performance e salute – e cosa i centri fitness possano imparare dallo sport d'élite.

Con la FIBO e il FIBO Congress, uno dei momenti clou annuali del nostro settore è alle porte. Da p. 60 trovate una panoramica utile per rendere la vostra visita a uno dei più grandi eventi fitness al mondo – e al prestigioso congresso specialistico – un successo completo.

Come di consueto, i nostri articoli tecnici offrono approfondimenti preziosi su temi attuali.

Oggi viviamo una fase di equilibrio delicato: tra aree di allenamento analogiche e gestione digitale, tra culture aziendali consolidate e nuovi modelli di leadership. Ha successo chi sa padroneggiare entrambi gli aspetti – preservare e innovare. Il nostro compito è unire tradizione e innovazione con coraggio: con competenza, cuore e una mentalità aperta.

Con cordialità,  
Yvonne Albers  
Caporedattrice, FITNESS TRIBUNE

# LE SECTEUR DU FITNESS ENTRE TRADITION ET INNOVATION



Chers lecteurs, chères lectrices,

Notre secteur tire sa force du progrès, mais aussi de ses racines ! Les bancs de musculation, les cours d'aérobic ainsi que l'esprit pionnier conjugué à un certain don pour l'improvisation des débuts s'inscrivent désormais dans un marché largement professionnalisé qui propose également des outils numériques, des programmes d'entraînement assistés par l'IA de même que des concepts hybrides. Et pourtant, aujourd'hui plus que jamais, qui veut façonner l'avenir doit garder son histoire à l'esprit.

Pour nous, tradition ne rime pas avec stagnation mais avec orientation. Fiabilité, accompagnement personnalisé et proximité authentique avec la clientèle sont depuis des décennies les maîtres-mots de bien des centres qui ont réussi. Loin d'être un vestige d'un passé révolu, cet ADN est précisément ce qui nous distingue. Après tout, au-delà des avancées technologiques, il est bien une chose qui ne change jamais : entre êtres humains, on va plus loin.

L'innovation n'est donc pas une fin en soi. Elle doit renforcer qui nous sommes, pas se substituer à nous. Les programmes d'entraînement numériques, les analyses intelligentes et autres systèmes de contrôle automatisés sont tous très utiles, mais ils ne permettent pas de nouer des relations. Seuls des collaborateurs motivants, à l'écoute et en mesure d'inspirer confiance en sont capables. La technologie permet certes d'optimiser les processus. En revanche, susciter l'enthousiasme est une affaire de personnalité.

L'offre du Fitness & Racket Park de Dielsdorf associe entraînement classique et divers sports de raquette, comme le tennis, le badminton, le squash, le padel et le pickleball. Dans notre entretien, que vous trouverez à partir de la page 20, Marcel Scheucher explique comment cette approche pluridisciplinaire a forgé l'identité de son centre.

L'accompagnement personnalisé à long terme est la pierre angulaire du Gym Frey d'Hardberg. À partir de la page 52, Daniela Frey explique quelles sont les valeurs de son entreprise et évoque le concept qui sous-tend son offre.

Gérant d'un centre de fitness, constructeur d'appareils de musculation et éditeur de magazines spécialisés, mais aussi aventurier et photographe, Hans Hadorn, armé de son appareil photo, a immortalisé des générations de culturistes. Le FITNESS TRIBUNE s'est entretenu avec cette légende du bodybuilding pour en savoir plus sur l'homme qui se cache derrière ces images emblématiques, et revenir sur l'histoire de ses clichés les plus marquants (p. 28 et suivantes).

Depuis janvier, Marc Baumann est le nouveau PDG de Sensopro. Dans d'un entretien (p. 34 et suivantes), il nous parle des orientations stratégiques à privilégier pour une croissance durable. Il nous fait également part de sa manière d'envisager l'avenir du secteur dans les pays germanophones. Marc évoque aussi le rôle de la technologie, des données scientifiques et de la qualification du personnel pour rapprocher les univers du fitness et de la santé.

À partir de la page 40, Outi Kettunen-Walter, ancienne athlète professionnelle qui a vécu l'expérience des Jeux olympiques, décrit en quoi les facultés sensorielles, la stabilité et la régénération sont déterminantes pour les performances et la santé, et explique ce que les centres de fitness peuvent apprendre du sport de haut niveau.

Avec le FIBO et son congrès à l'horizon, l'un des temps forts de notre secteur approche à grands pas. À partir de la page 60, vous trouverez de précieux conseils pour que votre visite de ce congrès professionnel, qui est aussi un événement majeur du monde du fitness, soit un succès.

Nous nous livrons actuellement à une sorte d'exercice d'équilibre, entre espace d'entraînement classique et commande numérique ; entre culture d'entreprise établie et nouvelle approche du management. La clé du succès ? Savoir maîtriser la tradition et l'innovation. Notre tâche consiste à associer les deux avec audace, grâce à nos compétences, en y mettant du cœur, et en gardant l'esprit ouvert.

Sincèrement,  
Yvonne Albers  
Rédactrice en chef du FITNESS TRIBUNE

INSERENTENVERZEICHNIS	
best4health GmbH	U2
EGYM SE	U4
Fimex Distribution AG	47
Fitness-Experte AG	94
gym80 International GmbH	11
Jobform GmbH	35
Johnson Health Tech (Schweiz) GmbH	U1, 25, 50-51, 81
milon industries GmbH	49
Neogate AG	4
Precor Switzerland GmbH	41
Qualitop	93
RKS GmbH	59
Rubner GmbH	67
SAFS AG	27, 57, 85, U3
SAFS Hochschule für Bewegungs- und Gesundheitsmanagement	77
Soledor AG	87


### SCHULEN & BILDUNGSINSTITUTIONEN



**SAFS**  
www.safs.com



**SAFS HOCHSCHULE**  
FÜR BEWEGUNGS- UND GESUNDHEITSMANAGEMENT  
www.safs-hochschule.ch



Deutsche Hochschule  
für Prävention und Gesundheitsmanagement  
University of Applied Sciences  
www.dhfgg.de



**FITS PRO**  
EDUCATION  
www.fitspro.com



**HWS**  
Huber Widemann Schule  
www.hws.ch



**star**  
school for training and recreation  
www.star-education.ch



Swiss Prävensana Akademie  
Fachschule für Gesundheitsberufe  
www.swisspraevensana.ch



**UPDATE**  
akademie  
www.update-akademie.ch

### VERBÄNDE



**swiss active**  
Interessengemeinschaft Fitness Schweiz  
Communauté d'intérêt Fitness Suisse  
Comunità di Interessi Fitness Svizzera  
Community of Interest Fitness Switzerland  
www.swissactive.ch



**SFGV**  
www.sfgv.ch



**SPTF**  
SPTV  
Swiss Personal Trainer Federation  
www.sptv.ch



**S|V|B|O**  
Schweizerischer Verband der Bildungsorganisationen  
Bewegung und Gesundheitsförderung  
www.bildungsorganisationen.ch

### INFORMATIONEN ZU ...



**swiss active**  
Interessengemeinschaft Fitness Schweiz  
Communauté d'intérêt Fitness Suisse  
Comunità di Interessi Fitness Svizzera  
Community of Interest Fitness Switzerland



**QualiCert**  
CERTIFIED QUALITY



**qualitop**  
www.qualitop.ch



**Fit[Safe]**  
www.qualicert.ch



**SFGV**  
**Fitnessguide**  
www.sfgv.ch

# qualitop

## WIR GARANTIEREN QUALITÄT

QUALITÄTSLABEL FÜR FITNESS- & GESUNDHEITSFÖRDERUNG



WIRKSAMES  
TRAINING



SICHERES  
TRAINING



GEPRÜFTER ANBIETER



KRANKENKASSEN  
ANERKANNT

Informationen & Anmeldung

[www.qualitop.ch](http://www.qualitop.ch) | [info@qualitop.ch](mailto:info@qualitop.ch) | +41 44 430 14 01





**Verlags- und Anzeigenadresse:**

**Fitness-Experte AG**  
 Albisriederstrasse 226  
 8047 Zürich - Schweiz  
 Tel. +41 44 4048 026  
 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 78 335 86 89

**Abo-Preis für die Schweiz:**  
 CHF 40.- inkl. Versand

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

**Druckerei:**  
 Prospektus Nyomda, Ungarn

**© 1988-2026 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 Lieferungsspflicht. 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.

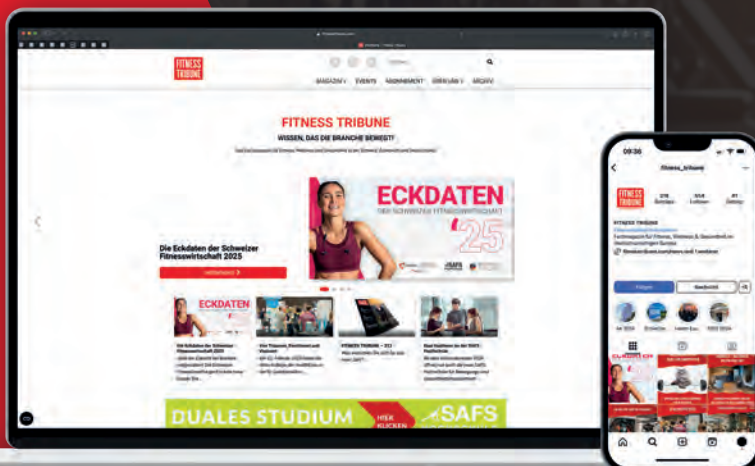
**Redaktionsschlussdaten 2026**

Ausgabe:	Einsendeschluss für Redaktion:	Einsendeschluss für Anzeigen:	Erscheinungsdatum:
Nr. 221, Juni/Juli	06.05.2026	20.05.2026	3. Juniwoche 2026
Nr. 222, August/September	01.07.2026	15.07.2026	3. Augustwoche 2026
Nr. 223 Oktober/November	02.09.2026	16.09.2026	3. Oktoberwoche 2026

Anzeige

# WISSEN, WAS DIE BRANCHE BEWEGT:

auch online



Fitness Tribune

fitness\_tribune

[www.fitnesstribune.com](http://www.fitnesstribune.com)

***LES MILLS***  
**Die weltweit besten  
Workouts. Jetzt überall.  
Jetzt bei dir.**

**WERDE  
LES MILLS  
PARTNER**

**lesmills.ch**



**INFOS &  
ANMELDUNG**

EGYM

Für Leistung entwickelt.  
Für Fortschritt gebaut.

**Smart Strength Series 3**



ERFAHRE MEHR

