

20

KLUB DER SPORTFREUNDE

Mit Minimalismus zum
Maximum

26

SVEN ANDRIGHETTO

NHL-Star und
Vize-Weltmeister im Gespräch

50

VITADOM LANDECK

Wo Training Zukunft
bedeutet

TRAINING NEU DEFINIERT

Wie pump by milon die klassische
Trainingsfläche revolutioniert

LONGEVITY- GESUND ÄLTER WERDEN

DIE CHANCE FÜR DIE
FITNESSBRANCHE.

Die Fitnessbranche verfügt bereits
über die Schlüsselangebote:

- ▀ Cardio- & Muskeltraining
- ▀ Ernährung & Beratung
- ▀ Testing & Betreuung

Integriere Longevity mit einem Gesamt-
konzept von ACISO gewinnbringend in
dein bestehendes Angebot. Die Tools sind
da. Jetzt richtig positionieren und von der
wachsenden Zielgruppe profitieren!

JETZT PLATZ SICHERN!

Interaktiver Longevity-Event
für mehr Neukunden, weniger
Fluktuation und mehr Rendite.

Freitag, 30.10.2026 | 9-13 Uhr
Teilnahme auf 25 Studios & Praxen beschränkt.



Alle
Infos:



SPITZENLEISTUNG DURCH QUALIFIZIERTE BETREUUNG



Liebe Leserinnen und Leser,

unsere Branche war schon immer geprägt von Trends: von Aerobic über Functional Training bis hin zu Neuroathletik oder aktuell Longevity. Konzepte verändern sich, neue Ideen erobern den Markt. Doch bei aller Dynamik stellt sich eine entscheidende Frage: Was macht echte Spitzenleistung aus?

Trends sind wichtig. Sie bringen Bewegung in den Markt, schaffen Aufmerksamkeit und sprechen neue Zielgruppen an. Nachhaltiger Erfolg entsteht nicht durch das Aufspringen auf den nächsten Hype, sondern durch konsequente Qualität im Kern des Angebots.

Und dieser Kern ist bis heute die Betreuung. Spitzenleistung in der Fitnessbranche zeigt sich nicht in der Anzahl neuer Konzepte oder der Digitalisierung der Prozesse, sondern in der Fähigkeit, Menschen individuell zu begleiten und zu begeistern. Kunden suchen Orientierung, Motivation und persönliche Ansprache. Qualität in der Betreuung wird damit zum zentralen Unterscheidungsmerkmal erfolgreicher Studios.

Der Klub der Sportfreunde in Zürich versteht sich als Trainingszentrum für ambitionierte Alltagsathleten – vom Einsteiger bis zum Profi. Im Studioporträt erläutert Inhaber Ilir Halili, weshalb persönliche Betreuung, fachliche Tiefe und ein starkes Gemeinschaftsgefühl den Unterschied machen – und warum Training immer auch ein Stück „Me-Time“ sein kann (ab S. 20).

Für Heinrich Schiffert ist Fitness mehr als Muskelaufbau und Ästhetik. Der Gründer und Inhaber des Fitness- und Gesundheitszentrums Vitadom in Landeck verbindet Gesundheit, Regeneration, Prävention und Leistungsfähigkeit zu einem ganzheitlichen Konzept. Wie Technologien, Check-ups und Betreuung dabei zusammenspielen, erläutert er ab Seite 50.

Sven Andrighetto zählt zu den prägenden Gesichtern des Schweizer Eishockeys. Im Interview ab Seite 26 spricht der Nationalspieler und Leistungsträger der ZSC Lions über seine

Karrierehighlights, die besondere Bedeutung einer Heim-WM – und die Rolle von Training im Hochleistungssport Eishockey.

Mit dem weiterentwickelten Tarif 595 und dem neuen Rechnungsstandard 5.0 steht die Fitness- und Gesundheitsbranche in der Schweiz vor einem bedeutenden Wandel. Was zunächst nach mehr Aufwand klingt, birgt grosses Potenzial: mehr Transparenz, effizientere Prozesse und eine stärkere Positionierung der Prävention im Gesundheitssystem. Im Interview ab Seite 30 erklären Jasmin Rufer und Susanne Gysi Arrenbrecht, warum sich die Umstellung lohnt – und wie sich Anbieter schon heute optimal darauf vorbereiten können.

Marcel Baumann bezeichnet sich selbst als den „Dinosaurier der Schweizer Fitnessbranche“. Im Gespräch erklärt der ehemalige Personal Trainer von Tina Turner, warum Persönlichkeit im Personal Training entscheidend ist und Fachkompetenz die Grundlage für nachhaltigen Erfolg bleibt (ab S. 34).

Die Entwicklung der Branche finden Sie in den aktuellen Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft; die zentralen Ergebnisse haben wir kompakt für Sie zusammengefasst (ab S. 38).

Die Fachartikel dieser Ausgabe liefern konkrete Impulse, wie aktuelle Entwicklungen erfolgreich ins Geschäftsmodell integriert werden können. Dazu gehören unter anderem „Inside the Gym Choice: Kundenanforderungen als Basis zukunftsfähiger Fitnessangebote“ (ab S. 70) sowie „Das Labor am Körper – Chancen und Grenzen von Wearables“ (ab S. 78).

Spitzenleistung ist kein Zufall, sondern das Ergebnis exzellenter Betreuung. Investitionen in Aus- und Weiterbildung sind keine Option, sondern Pflicht. Wer Mitarbeitende stärkt, stärkt das gesamte Unternehmen.

In diesem Sinne viel Spass beim Lesen.

Herzlichst
Ihre Yvonne Albers
Chefredakteurin, FITNESS TRIBUNE

HIGHLIGHTS DIESER AUSGABE



Klub der Sportfreunde: Vom
NHL-Profi bis zum Alltagsathleten

20



Sven Andrighetto:
Meine Aufgabe ist es, voranzugehen

26



Eckdaten Schweiz 2026: Neues
Rekordjahr für die Fitnessbranche

38

Anzeige

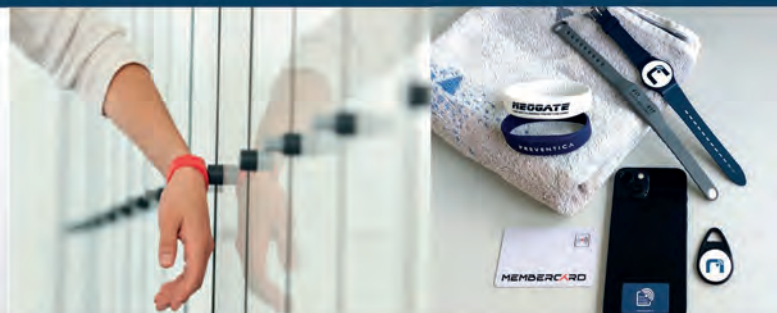
neogate

Zutrittskontrolle

Bezahlssysteme

Schrankschlösser

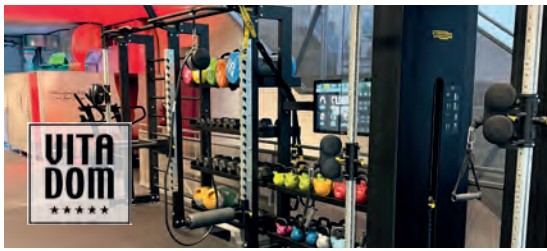
RFID-Datenträger



Ihr Digitalisierungspartner

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

 - Vertretung von
gantner 



Vitadom Landeck:
Fitness weitergedacht

50



Marcel Baumann:
Ohne Know-how geht es nicht

34



Jasmin Rufer & Susanne Gysi
Arrenbrecht: Tarif 595

30

IHRE MEINUNG IST UNS WICHTIG!

Nehmen Sie bis zum 29. Juli 2026 an unserer Leserumfrage teil und gewinnen Sie das Buch „**Sei Kapitän Deiner Lebensreise. Mit den 3x3 Minuten zu mehr Glück und Erfolg.**“ von Giusi Verre (mehr zum Buch auf S. 85)! Einfach QR-Code scannen oder Link nutzen: **bit.ly/umfrage_ft_221**



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

INHALTSVERZEICHNIS

TITELSTORY

milon: Revolution auf der klassischen Trainingsfläche 6

SCHWEIZ

Les Mills: Launches mit echtem Impact	8
Dual studieren in der Schweiz	12
Weiterbildung in der Branche: SAFS-Absolventin im Interview ..	16
Mountain Move: Health Days Flims 2026	18
Klub der Sportfreunde: Mit Minimalismus zum Maximum	20
Sven Andrighetto: Ein Leben für den Sport	26
Jasmin Rufer und Susanne Gysi Arrenbrecht: Tarif 595	30
Marcel Baumann: Erfolgreich als Personal Trainer	34
Eckdaten Schweiz	38
HealthEXPO 2026	40
NPC Swiss Spring Show	42
IFBB Mr. Universe	43
swiss active News	44
Swiss News	46

ÖSTERREICH

Vitadom Landeck: Wo Training Zukunft bedeutet	50
Eckdaten Österreich	56
Austria News	57

INTERNATIONAL

FIBO & FIBO Congress 2026	58
Europäischer Fitness- und Gesundheitsmarkt 2025	60
International News	62

KOLUMNE

René Stoss	64
Eric-Pi Zürcher	66
Edy Paul	68

KNOW-HOW

Inside the gym choice	70
Hybrid-Training: Kombination aus Kraft und Cardio	74
Chancen und Grenzen von Wearables	78
Education News	82
Health News	84
Media News	85

pump by milon

REVOLUTION AUF DER KLASSISCHEN TRAININGSFLÄCHE

Einfach. Effektiv. Revolutionär. Mit pump by milon trifft intuitive Bedienung auf modernste Trainingsmechanik. Die Geräteserie verbindet einfache Nutzung, maximale Trainingseffektivität und hohe Alltagstauglichkeit – und schafft ein Erlebnis, das neue Massstäbe setzt.

Die klassische Trainingsfläche entwickelt sich ständig weiter. Doch nur wenige Konzepte schaffen es, hohe Trainingsqualität, intuitive Bedienung und echte Alltagstauglichkeit so konsequent miteinander zu verbinden wie pump by milon. Die Geräteserie bringt modernes Krafttraining auf den Punkt: einfach in der Anwendung, wirkungsvoll im Trainingsreiz und zugänglich für jede Zielgruppe.

Die Idee dahinter ist so simpel wie konsequent: Krafttraining soll sich direkt, intuitiv und selbstverständlich anfühlen. Ohne Login. Ohne lange Einweisung. Ohne technische Einstiegshürden – gleichzeitig mit einer Trainingsqualität, die weit über das hinausgeht, was klassische Steckgewichtsgeräte bisher leisten konnten.

Genau diese Verbindung macht pump by milon so besonders.

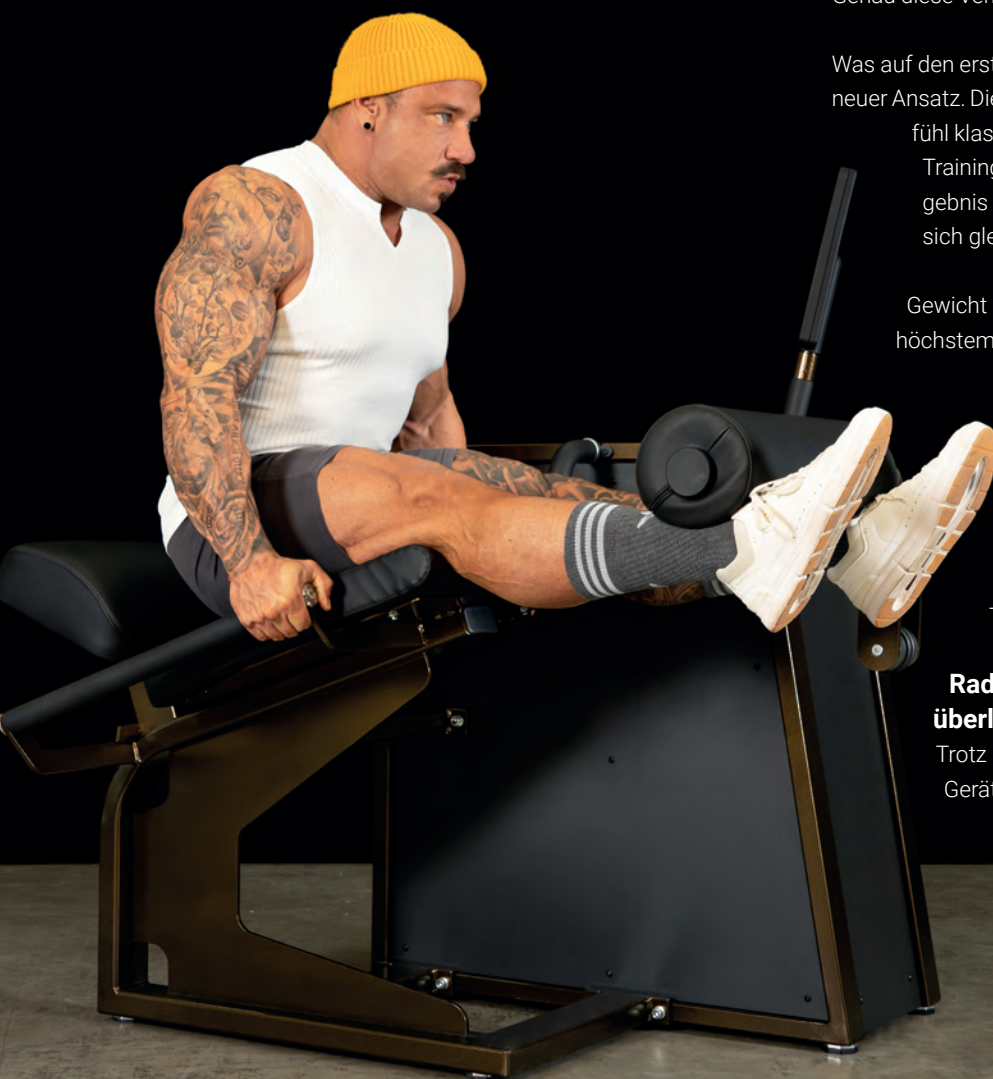
Was auf den ersten Blick vertraut wirkt, ist technisch ein völlig neuer Ansatz. Die Geräte kombinieren das direkte Trainingsgefühl klassischer Steckgewichtsgeräte mit modernster Trainingsmechanik und erhöhter Exzentrisk. Das Ergebnis ist ein Training, das sofort funktioniert – und sich gleichzeitig aussergewöhnlich effektiv anfühlt.

Gewicht wählen, starten, trainieren. Plug & Train auf höchstem Niveau.

Ob mit Display oder bewusst reduziert: Trainierende nutzen pump by milon genau so, wie es für sie passt. Dadurch entsteht eine Trainingslösung, die Einsteiger genauso abholt wie ambitionierte Kraftsportler – mitten auf der klassischen Trainingsfläche.

Radikal einfach. Technologisch überlegen

Trotz dieser radikalen Einfachheit steckt in jedem Gerät ein technologischer Vorsprung:



Fotos: milon Industries GmbH

- erhöhte exzentrische Belastung für maximales Muskelwachstum
- perfekt abgestimmte physiologische Kraftkurven über die gesamte Range of Motion
- volle Trainingsfreiheit bei Range of Motion, Tempo und Wiederholungen

Ein Training, das intuitiv bleibt – aber so effektiv ist wie nie zuvor.

Auch im Studioalltag setzt pump by milon neue Massstäbe. Geräuschloses Training ohne knallende Gewichte, kein Umlagern von Scheiben, ein extrem kompakter Footprint und eine robuste Konstruktion schaffen Ordnung, Effizienz und Langlebigkeit auf der Trainingsfläche. Das unterstreicht den Innovationsanspruch von pump by milon – bestätigt durch die doppelte Auszeichnung als „Innovation of the Year 2025“ beim European Fitness Award sowie beim bodyLIFE Award.

Die Innovationen auf der klassischen Trainingsfläche

Mit den ersten fünf Geräten begann die Evolution von pump by milon: Leg Extension, Prone Leg Curl, Row, Hip Thrust und Abductor Upright. Entwickelt mit dem Anspruch, modernes Krafttraining noch intuitiver, effektiver und alltagstauglicher zu machen.

Auf der FIBO 2026 wurde bereits der nächste grosse Schritt präsentiert. Mit Lat Pull, Shoulder Press, Dual Chest Press, Chest Squeezer und Side Raise wurde das Portfolio um weitere Klassiker des Krafttrainings erweitert. Damit umfasst pump by milon aktuell zehn Geräte, die zeigen, wie moderne Trainingsflächen künftig aussehen können.

Doch die Entwicklung steht erst am Anfang. Weitere Geräte befinden sich bereits in der konzeptionellen Phase. Darunter sind unter anderem Lösungen für Bizeps, Dips und eine 45°-Beinpresse. In den kommenden Jahren wird das Portfolio Schritt für Schritt erweitert – mit dem klaren Ziel, die klassische Trainingsfläche neu zu definieren. Übung für Übung, Gerät für Gerät, Innovation für Innovation.

Studios profitieren mit pump by milon von einem flexiblen System, das sich nahtlos in jede Trainingsfläche integrieren lässt. Mitglieder erleben eine Trainingswelt, die vertraut wirkt und sich dennoch revolutionär anfühlt.

Einfachheit, bei der jeder sofort weiss, was zu tun ist. Und Technologie, die genau dort wirkt, wo Training effektiv wird. ■



milon Industries GmbH

An der Laugna 2 | 86494 Emersacker
 Ansprechpartnerin: Pia Hallmann
 hallmann@milongroup.com | +49 151 467 106 40
 www.milongroup.com



Wenn Training zum Erlebnis wird

LAUNCHES MIT ECHTEM IMPACT

Ein Programmlaunch ist mehr als ein Eintrag im Stundenplan. Er ist die Chance, Menschen zu bewegen, zu verbinden und zu begeistern. Wer es schafft, Emotion und Qualität zu vereinen, legt den Grundstein für echten Impact. Doch wie gelingt ein Launch – und wie wird er unvergesslich?

Die Einführung neuer Trainingsprogramme stellt für Fitnessanbieter eine strategische Möglichkeit dar, sowohl bestehende Mitglieder stärker zu binden als auch neue Zielgruppen zu erschliessen. Erfahrungen aus der Praxis zeigen jedoch, dass der Erfolg eines Programmlaunches massgeblich von sorgfältiger Planung, interner Abstimmung und einer klaren Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Mitglieder abhängt (Parviainen, 2011).

Organisationsübergreifende Zusammenarbeit als Erfolgsfaktor

Ein zentraler Erfolgsfaktor liegt in der organisationsweiten Zusammenarbeit. Programmlaunches werden nicht als isolierte Einzelprojekte verstanden, sondern als gemeinschaftliche

Aufgabe mehrerer Standorte und Teams. Diese koordinierte Herangehensweise ermöglicht es, Ressourcen zu bündeln und eine konsistente Umsetzung sicherzustellen. Gleichzeitig wird bewusst darauf geachtet, dass alle Massnahmen einen direkten Mehrwert für die Mitglieder schaffen. Studien zur Servicequalität im Fitnesskontext zeigen, dass eine konsistente Umsetzung über verschiedene Standorte hinweg die wahrgenommene Qualität erhöht und sich positiv auf die Kundenzufriedenheit auswirkt (Jasinskas et al., 2013).

Bedeutung von Planung und Eventgestaltung

Ein weiterer entscheidender Aspekt ist

Foto: Les Mills Marketing Central



die frühzeitige und umfassende Planung. Launch Events dienen nicht nur der Präsentation eines neuen Angebots, sondern insbesondere der emotionalen Aktivierung der Mitglieder. Sie schaffen eine Atmosphäre, die Begeisterung, Zugehörigkeit und Erlebnisorientierung in den Mittelpunkt stellt. Gerade für jüngere Zielgruppen gewinnen solche Eventformate zunehmend an Bedeutung, da Fitnessstudios nicht mehr ausschliesslich als Trainingsorte, sondern als Erlebnisräume wahrgenommen werden.

LAUNCHES STÄRKEN MITGLIEDERBINDUNG UND GEWINNEN NEUE ZIELGRUPPEN.

Operative Umsetzung und Prozessstrukturierung

Die operative Umsetzung eines Launches erfordert klare Verantwortlichkeiten und strukturierte Prozesse. Aufgabenbereiche wie Kommunikation, Social Media, Eventorganisation oder Mitgliederbetreuung werden gezielt einzelnen Personen zugewiesen und zentral koordiniert. Regelmässige Abstimmungen im Vorfeld gewährleisten Transparenz und ermöglichen es, frühzeitig auf Herausforderungen zu reagieren. Ergänzend kommen Buchungssysteme zum Einsatz, um Kapazitäten zu steuern und eine positive Nutzererfahrung sicherzustellen.

Integration in den Kursplan und Testphasen

Neben der Eventplanung spielt auch die strategische Integration neuer Programme in den bestehenden Kursplan eine

wesentliche Rolle. Hierbei beginnt der Prozess mit der Auswahl geeigneter Instruktor:innen, die das jeweilige Format authentisch vermitteln können. Darauf aufbauend erfolgt eine gezielte Qualifizierung. Eine Vorbereitungsphase von mehreren Wochen ermöglicht es, erste Erfahrungen zu sammeln und durch kontinuierliches Feedback Anpassungen vorzunehmen. Besonders relevant ist die Wahl geeigneter

Zeitfenster, da diese massgeblich beeinflussen, welche Zielgruppen erreicht werden. Tests unterschiedlicher Kurszeiten können dazu beitragen, auch bisher weniger aktive Mitglieder anzusprechen.

Evaluation und kontinuierliche Optimierung

Nach der Einführung eines neuen Programms ist eine systematische Evaluation erforderlich. Teilnahmezahlen und Mitgliederfeedback werden über mehrere Monate hinweg analysiert, um fundierte Entscheidungen über die langfristige Platzierung im Kursplan zu treffen. Dabei wird ein iterativer Ansatz verfolgt: Anpassungen, etwa hinsichtlich Kursdauer, Format oder Instruktor:eneinsatz, sind integraler Bestandteil des Optimierungsprozesses. Ein geringer Zuspruch wird nicht primär als Misserfolg interpretiert, sondern als Ausgangspunkt für Weiterentwicklung (Ratten, 2021). ▶



Mitgliederorientierung und Programminnovation

Die Auswahl neuer Programme orientiert sich stark an den Präferenzen der Mitglieder sowie an aktuellen Markttrends. Formate, die verschiedene Trainingsansätze kombinieren oder sich an etablierten Konzepten wie funktionellem Training oder wettkampforientierten Formaten orientieren, können neue Zielgruppen erschliessen (Thompson, 2021). Gleichzeitig zeigt sich, dass auch direktes Mitgliederfeedback wertvolle Impulse für die Angebotsentwicklung liefern kann. Einzelne Anfragen oder Wünsche können Ausgangspunkt für die Einführung neuer Programme sein.

**KLARE PLANUNG UND
EIN STARKES TEAM SIND
ENTSCHEIDEND.**

Rolle von Instruktorenentwicklung und Unternehmenskultur

Ein weiterer Erfolgsfaktor ist die kontinuierliche Weiterentwicklung und Motivation der Instruktoren. Investitionen in Aus- und Weiterbildung sowie die Zusammenarbeit mit externen Expertinnen und Experten tragen dazu bei, die Qualität der Kurse zu steigern und neue Impulse zu setzen. Gleichzeitig wird eine Unternehmenskultur gefördert, die persönliches Wachstum und Engagement unterstützt. Diese Dynamik wirkt sich unmittelbar auf das Kurserlebnis der Mitglieder aus (Graupensperger et al., 2019).

Drei Tipps für einen erfolgreichen Launch

Les Mills Presenter Khiran Huston, die den Launch von LES MILLS CONQUER™ und LES MILLS CEREMONY™ vor Ort mitbegleitet hat, teilt ihre wichtigsten Empfehlungen:

1. Das gesamte Team soll das Programm selbst erleben, nicht nur die Instruktoren. Es gibt keinen besseren Weg, ein Produkt zu vermitteln, als es selbst zu erfahren und die Wirkung zu spüren.
2. Es ist wertvoll, gemeinsam zu unterrichten. Denn ein Team Teaching schafft mehr Energie, mehr Dynamik und ein intensiveres Erlebnis für die Mitglieder.
3. Man sollte die Türen öffnen und Mitglieder dazu ermutigen, Freunde mitzubringen. Neue Programme können Unsicherheit auslösen. In Begleitung wird der Einstieg leichter und das Erlebnis positiver.

Expert Insight: Ein guter oder unvergesslicher Launch?

Ein erfolgreicher Launch basiert auf Planung und Struktur. Doch ob er Wirkung entfaltet, entscheidet sich auf einer anderen Ebene. Ein Programm allein überzeugt nicht. Erst die Art, wie es vermittelt wird, macht den Unterschied. Ein Launch beginnt nicht mit der ersten Bewegung, sondern mit der Atmosphäre im Raum. Die Energie des Teams, die Präsenz der Instruktoren und die Art, wie Teilnehmende empfangen werden, prägen das Erlebnis von Anfang an.

Diese Faktoren entstehen nicht zufällig; sie sind bewusst gestaltbar. Instruktoren spielen dabei eine zentrale Rolle. Sie

geben Orientierung, schaffen Sicherheit und transportieren Emotion. Wenn Technik, Klarheit und authentische Ausstrahlung zusammenkommen, entsteht Vertrauen. Teilnehmende spüren sofort, ob Energie echt ist. Besonders kraftvoll wird ein

Launch, wenn diese Energie im Team getragen wird. Gemeinsames Unterrichten verstärkt die Dynamik im Raum und schafft ein Erlebnis, das über das einzelne Workout hinausgeht. Gleichzeitig

ist es entscheidend, den Einstieg bewusst einfach zu gestalten. Neue Programme können Unsicherheit auslösen. Klare Ansagen, verständliches Coaching und sichtbare Optionen helfen, Hemmschwellen abzubauen und neue Teilnehmende mitzunehmen. Ein Launch ist jedoch kein einmaliger Höhepunkt, sondern der Beginn eines Prozesses. Nachhaltiger Erfolg zeigt sich darin, ob Mitglieder zurückkehren, ob die Qualität konstant bleibt und ob sich das Programm weiterentwickelt. Am Ende geht es um mehr als Training. Menschen bleiben dort, wo sie sich verbunden fühlen. Ein gelungener Launch schafft genau dieses Gefühl und legt die Grundlage für eine starke Community.

Fazit

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass erfolgreiche Programmlaunches auf einem Zusammenspiel mehrerer Faktoren beruhen: einer klaren strategischen Ausrichtung, intensiver Planung, teamübergreifender Zusammenarbeit sowie einer konsequenten Orientierung an den Bedürfnissen der Mitglieder. Ergänzend tragen eine flexible Umsetzung, kontinuierliche Evaluation und die gezielte Förderung des Personals dazu bei, neue Angebote nachhaltig im Markt zu etablieren. ■



Julia Marusic

Die Group Fitness Instruktorenin unterrichtet sechs verschiedene Les Mills-Programme. Die Vielfalt der Programme und die Arbeit mit Menschen stehen für sie im Mittelpunkt. Neben dem Unterricht bildet sie Instruktoreninnen und Instruktoren aus und ist auch international als Presenter aktiv.

Literaturliste

- Graupensperger, S., Gottschall, J. S., Benson, A. J., Eys, M., Hastings, B. & Evans, M. B. (2019). Perceptions of groupness during fitness classes positively predict recalled perceptions of exertion, enjoyment, and affective valence: An intensive longitudinal investigation. *Sport Exercise And Performance Psychology*, 8(3), 290–304.
- Jasinskas, E., Rėklaitienė, D. & Švagždienė, B. (2013). Evaluation of service quality in fitness centres. *Transformations in Business & Economics*, 12(1), 108–124.
- Parviainen, J. (2011). The standardization process of movement in the fitness industry: The experience design of Les Mills choreographies. *European Journal of Cultural Studies*, 14(5), 526–541.
- Ratten, V. (2021). Introduction: Innovation and entrepreneurship in sport management. In V. Ratten (Hrsg.), *Innovation and entrepreneurship in sport management*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Thompson, W. R. (2021). Worldwide survey of fitness trends for 2022. *ACSM's Health & Fitness Journal*, 26(1), 11–20.



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.

Vom Maschinenbau in die Fitnesswelt

„Es ist sehr erfüllend“

Vom Maschinenbau ins Functional Fitness: Kok Sue Huynh verbindet Praxis, Coaching und Unternehmertum. Im Interview spricht er über seine Motivation, das B. A. Studium Fitnesstraining und warum fundiertes Wissen und Menschlichkeit die Zukunft der Branche prägen werden.

FITNESS TRIBUNE: Was begeistert dich persönlich am meisten an der Fitness- und Gesundheitsbranche?

Kok Sue Huynh: Mich begeistert vor allem die Möglichkeit, Menschen dabei zu unterstützen, körperlich aktiv zu werden. Insbesondere jene, die dabei Hilfe und Orientierung benötigen. Es ist sehr erfüllend zu sehen, wie sich durch gezieltes Training nicht nur die körperliche Fitness, sondern auch das allgemeine Wohlbefinden verbessert.

Du bist seit Jahren als CrossFit®-Coach und -Athlet tätig und führst ein eigenes Functional-Fitness-Gym. Inwiefern haben diese Erfahrungen deine Entscheidung beeinflusst, ein Studium im Bereich Fitnesstraining zu absolvieren?

Meine Entscheidung für den Bachelor of Arts Fitnesstraining basiert auf mehreren Faktoren. Ein zentraler Punkt ist der Wunsch, mein Fachwissen gezielt zu vertiefen. Gleichzeitig habe ich als Inhaber eines eigenen Functional-Fitness-Studios erkannt, dass ich mir in anderen Ausbildungswegen wichtige Grundlagen – etwa in den Bereichen Betriebswirtschaft, Marketing und Marktanalyse – erwerben möchte. Dieser Studiengang verbindet für mich Praxis und unternehmerisches Know-how optimal.

Du hast über zehn Jahre als Maschinentechniker und Projektleiter gearbeitet. Was hat dich dazu motiviert, zusätzlich den Weg der Fitness- und Gesundheitsbranche einzuschlagen?

Der zunehmende Leistungsdruck in der Industrie war ein wesentlicher Faktor. Parallel dazu wollte ich mir etwas Eigenes aufbauen, das mir auch persönlich mehr Sinn gibt. Die Arbeit mit Menschen im präventiven Fitnessbereich ist sehr dankbar – man erhält unmittelbar positives Feedback. Zudem erlebe ich hier einen stärkeren sozialen Austausch, der in der klassischen Wirtschaftswelt oft zu kurz kommt.

Was hat dich persönlich motiviert, den B. A. Fitnesstraining an der SAFS Hochschule für Bewegungs- und Gesundheitsmanagement in Zürich zu studieren?

Neben der fachlichen Weiterentwicklung im sportlichen Bereich war für mich besonders wichtig, auch unternehmerische Kompetenzen aufzubauen. Der Studiengang bietet eine ausgewogene Kombination aus Trainingswissenschaft und wirtschaftlichem Verständnis – ideal für alle, die sich langfristig selbstständig machen möchten.

Wie profitierst du in deinem Studium von deiner bisherigen Berufserfahrung aus der Industrie und dem Projektmanagement?

Meine Erfahrung im Maschinenbau und Projektmanagement hilft mir insbesondere beim strukturierten Arbeiten und beim Verständnis von Prozessen. Diese Fähigkeiten lassen sich sehr gut auf das Studium übertragen und erleichtern mir die Organisation sowie die Umsetzung von Projekten.

Welche Fähigkeiten und Kompetenzen erwirbst du in deinem Studium, die du direkt in der Praxis einsetzen kannst?

Ein grosser Vorteil ist, dass ich viele Inhalte direkt in meinem eigenen Studio anwenden kann. Bereits im frühen Stadium des Studiums konnte ich beispielsweise Erkenntnisse aus dem Modul Beratungs- und Servicemanagement praktisch umsetzen und bestehende Abläufe gezielt optimieren.

Wie verbindet das Studium wissenschaftliches Wissen mit praktischer Arbeit im Fitness- und Gesundheitsbereich?

Das Studium schafft eine sehr gute Verbindung zwischen Theorie und Praxis. Wissenschaftliche Grundlagen werden nicht nur vermittelt, sondern auch praxisnah auf konkrete Trainingssituationen übertragen, sodass ein direkter Nutzen für den Berufsalltag entsteht.



Welche Inhalte im Studium haben dich bisher am meisten überrascht oder begeistert und warum?

Besonders begeistert haben mich die medizinischen Grundlagen. Obwohl ein grundlegendes Verständnis vorhanden war, haben mich die detaillierten Einblicke – etwa in die Anatomie und Funktionsweise der Gelenke – sehr beeindruckt. Dieses Wissen hat mein Verständnis für den Bewegungsapparat deutlich vertieft.

Als Inhaber der Barbell Performance GmbH verbindest du Unternehmertum mit Coaching. Wie hilft dir das Studium dabei, dein Unternehmen und deine Dienstleistungen voranzubringen?

Das Studium ermöglicht es mir, neue Ansätze direkt in meinem Unternehmen zu testen und weiterzuentwickeln. Ich kann gezielt Inhalte auswählen, die für meinen Betrieb relevant sind, und diese aus einer neuen Perspektive betrachten und integrieren.

Wie wichtig ist aus deiner Sicht die Kombination aus Praxis im Training und wissenschaftlichem Hintergrundwissen für den Erfolg von Trainern?

Die Kombination ist entscheidend. Neben fundiertem Fachwissen spielt auch der soziale Aspekt eine zentrale Rolle. Erfolgreiche Trainer zeichnen sich nicht nur durch ihre Kompetenz aus, sondern auch durch ihre Fähigkeit, auf Menschen einzugehen und sie individuell zu begleiten.

Warum wird der Beruf des Fitnesstrainers deiner Meinung nach in Zukunft immer wichtiger für die Gesellschaft?

Durch technologische Entwicklungen wie Künstliche Intelligenz und zunehmende Automatisierung verändern sich viele Lebensbereiche. Gleichzeitig nimmt der persönliche und soziale Austausch ab. Gerade hier gewinnt der Beruf des Fitnesstrainers an Bedeutung, da er echte zwischenmenschliche

Interaktion bietet. Viele Menschen sind bereit, gezielt in persönliche Betreuung oder Gruppentrainings zu investieren, um diesen sozialen Aspekt zu erleben.

Wenn du jemandem, der Fitness liebt und über ein Studium nachdenkt, einen Rat geben dürftest: Warum lohnt sich der Schritt in den B. A. Fitnesstraining an der SAFS Hochschule für Bewegungs- und Gesundheitsmanagement?

Ein Studium in diesem Bereich lohnt sich besonders für alle, die ihre Leidenschaft für Fitness mit fundiertem Fachwissen und unternehmerischem Denken verbinden möchten. Der Bachelor-Studiengang bietet eine solide Grundlage – sowohl für eine Karriere als Trainer als auch für den Aufbau eines eigenen Unternehmens im Fitness- und Gesundheitsbereich. ■



Jetzt in die akademische Zukunft starten!

Sie möchten mehr über das Studienangebot der SAFS Hochschule erfahren oder wünschen sich eine individuelle Beratung?

Rufen Sie uns gern an unter Tel.: +41 44 404 80 20. Wir sind montags bis freitags zwischen 8:00 und 17:00 Uhr für Sie erreichbar. Unter www.safs-hochschule.ch/kontakt können Sie auch eine Rückrufbitte hinterlassen und Infomaterial anfordern.

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

www.safs-hochschule.ch



EGYM

Präzision, die man spürt.

EGYM Smart Strength Series 3



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





Der Weg zur IFBB Bikini Pro Athletin

**„Mir ist wichtig,
dass ich auch
als Coach
etwas weiter-
geben kann“**

Trotz ihres jungen Alters hat es Janine Tobler bereits auf internationale Bühnen des Bodybuildings geschafft. Doch der Weg in die IFBB Bikini Pro League war für die 22-Jährige kein geradliniger Aufstieg, sondern geprägt von frühen Entscheidungen und einem Umdenken. Im Interview spricht sie über ihre Anfänge, Fehler, das Leben als Coach, ihre Ausbildung an der SAFS – und darüber, warum das Umfeld im Leistungssport entscheidender ist als viele denken.

FITNESS TRIBUNE: Janine, du bist 2004 geboren und bereits IFBB Bikini Pro. Wann hast du gemerkt, dass du im Bodybuilding mehr als nur ein Hobby siehst?

Janine Tobler: Ich habe relativ früh gemerkt, dass ich Dinge, wenn ich sie mache, richtig mache. Als ich angefangen habe zu trainieren, war ich in einem Privatstudio. Der Besitzer war selbst Wettkampfsportler sowie Coach und hat Athleten für die Bühne vorbereitet. Er hat mich irgendwann angesprochen und gesagt, dass er mich auf der Bühne sehen würde.

Welche Schlüsselmomente haben deinen Weg besonders geprägt?

Ein sehr wichtiger Moment war mein erster Wettkampf in der Schweiz. Die Wettkampfdiät war extrem. Ich habe sehr stark

reduziert, teilweise zu stark, und die Aufbauphase danach nicht sinnvoll genutzt. Ich habe zu wenig gegessen, war sehr tief im Körperfett und hatte gesundheitliche Probleme. Meine Periode ist ausgeblieben. Das Ganze hat sich über fast drei Jahre gezogen – inklusive Wettkampfdiät, Wettkämpfe und Post-Show-Phasen. Rückblickend habe ich in dieser Zeit kaum Muskulatur aufgebaut. Das war ein klarer Wendepunkt. Ich habe gemerkt, dass ich viel Zeit verloren habe und etwas ändern muss.

Wie hat dein Umfeld deine Entwicklung beeinflusst?

Das Umfeld spielt eine riesige Rolle. Meine Eltern haben mich unterstützt, auch wenn sie teilweise skeptisch waren. Im Freundeskreis war es unterschiedlich. Mein damaliger Coach

hatte einen grossen Einfluss auf mich, allerdings würde ich heute vieles anders bewerten. Später hat auch mein Freund Samuele Signori, der selbst Bodybuilder ist, viel verändert. Er hat mir eine neue Sicht auf Training, Ernährung und Alltag gegeben und vieles entschleunigt.

Was unterscheidet aus deiner Sicht erfolgreiche Athletinnen von denen, die es nicht ganz nach oben schaffen?

Es sind viele Faktoren. Genetik spielt eine Rolle, aber auch Glück, finanzielle Möglichkeiten und das Land, in dem man lebt. Die IFBB Pro League hat viele Wettkämpfe in den USA. Dadurch ist der Weg für Athletinnen aus Europa oft schwieriger. Auch die Möglichkeit, mehrere Wettkämpfe pro Jahr zu machen und sich entsprechend zu präsentieren, ist entscheidend.

Wie gehst du mit Druck, Erwartungen und Rückschlägen um?

Der Druck kommt oft weniger von aussen, sondern stark von einem selbst. Die eigenen Erwartungen sind meistens am höchsten. Ich versuche heute, Rückschläge nicht mehr als etwas Negatives zu sehen, sondern als Lernprozess. Früher war ich emotionaler, heute reflektiere ich mehr und versuche, langfristiger zu denken.

Gibt es in der Bikiniklasse Mythen oder Fehlvorstellungen, die du kritisch siehst?

Ja, sehr viele. Die Bikiniklasse wird oft nicht als Bodybuilding wahrgenommen, sondern eher als Schönheitswettbewerb. Dabei steckt sehr viel hartes Training, Disziplin und langfristige Arbeit dahinter. Ich selbst bin seit Jahren im Aufbauprozess und versuche kontinuierlich, Muskulatur aufzubauen und mich weiterzuentwickeln.

Du absolvierst die Ausbildung zur Spezialistin für Bewegungs- und Gesundheitsförderung bei der SAFS (Swiss Academy of Fitness and Sports). Was hat dich dazu motiviert?

Mir ist wichtig, dass ich nicht nur aus Erfahrung arbeite, sondern auch mit fundiertem Wissen. Ich möchte vermeiden, dass ich Fehler aus meiner eigenen Anfangszeit wiederhole. Gleichzeitig möchte ich Menschen ausserhalb des Leistungssports unterstützen und mich breiter aufstellen. Mir ist wichtig, dass ich später nicht nur als Athletin definiert werde, sondern auch als Coach etwas weitergeben kann.

Du arbeitest als Trainerin im David Gym Zürich. Wie beeinflusst das deine Perspektive?

Sehr stark. Ich arbeite dort täglich mit Menschen im Coaching und Training. Das gibt mir eine gute Verbindung zwischen Theorie und Praxis. Ich kann meine eigene Wettkampferfahrung direkt mit meiner Arbeit als Coach verbinden und sehe, wie unterschiedlich Menschen auf Training und Ernährung reagieren.

Welche Inhalte aus der Ausbildung kannst du anwenden?

Sehr viele bereits im Alltag. Vor allem im Bereich Training, Gesundheit und Verständnis für Belastung und Regeneration. Ich versuche Theorie und Praxis direkt zu verbinden und in meine Arbeit im Coaching zu integrieren.



Wie sieht dein Alltag aktuell aus?

Sehr strukturiert und intensiv. Ich arbeite ungefähr zwölf bis 14 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche. Der Tag besteht aus meiner Tätigkeit im David Gym, Personal Training, meinem eigenen Training und der Betreuung meiner Athletinnen und Athleten.

Was ist dein nächstes grosses Ziel?

Mein grosses Ziel ist eine erfolgreiche Saison als Profiathletin, wobei ich natürlich die Olympiaqualifikation anstrebe. Das ist die höchste Bühne im Bodybuilding. Aber ich versuche, realistisch zu bleiben. Es spielen viele Faktoren eine Rolle: Gesundheit, finanzielle Möglichkeiten, Timing und auch Glück. ■



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.



Neues Kapitel für Schweizer Gesundheits- und Fitnessbranche

Health Days Flims 2026

Drei Tage voller Inspiration, Fachwissen und Networking: Mit den neuen Health Days Flims 2026 startet Mountain Move Events in eine neue Ära. Vom 20. bis 22. November trifft sich die Schweizer Fitness- und Gesundheitsbranche in Flims, um aktuelle Trends, praxisnahes Know-how und wertvolle Kontakte miteinander zu verbinden.

Über mehr als zwei Jahrzehnte hinweg hat Rolf Dürrenberger mit seinen Events die Schweizer Fitness- und Gesundheitsbranche entscheidend mitgeprägt. 22 Jahre Mountain Move Events stehen für Innovation, Qualität und ein feines Gespür für die Entwicklungen und Bedürfnisse eines dynamischen Marktes. Mit den neuen Health Days Flims 2026 beginnt nun ein weiteres, zukunftsweisendes Kapitel.

Vom 20. bis 22. November 2026 trifft sich die Branche erstmals im stilvollen Me and All Hotel Flims. Was viele Jahre als „Physio und Fitness Days“ etabliert war, wird nun bewusst weiterentwickelt – moderner, vernetzter und konsequent auf die Anforderungen der Zukunft ausgerichtet.

Die Health Days verstehen sich nicht einfach als klassisches Branchenevent. Sie sind eine Plattform für Inhaber, Experten, Therapeuten, Führungskräfte und Entscheidungsträger, die neue Impulse suchen, Wissen teilen und die Zukunft der Gesundheits- und Fitnessbranche aktiv mitgestalten möchten.

Ein zentraler Bestandteil des neuen Konzepts ist die klare inhaltliche Struktur. Physiotherapie und Fitness erhalten jeweils

eigene Räume, eigene Themenschwerpunkte und individuell abgestimmte Inhalte. Gleichzeitig werden bewusst Schnittstellen geschaffen, an denen Austausch, neue Perspektiven und interdisziplinäre Zusammenarbeit entstehen können – ein Ansatz, der aktueller kaum sein könnte.

Im Bereich Physiotherapie setzt das Event auf höchste fachliche Qualität. Unter der Leitung von Dr. med. Marcel Isay stellt ein erfahrenes Ärzteteam ein hochkarätiges Referentenfeld zusammen. In praxisnahen Vorträgen, Workshops und Fachsessions wird aktuelles Wissen vermittelt, das direkt im Berufsalltag angewendet werden kann. Der Fokus liegt dabei auf Relevanz, wissenschaftlicher Qualität und konkretem Mehrwert für die Teilnehmer.

Ein zusätzlicher Vorteil: Die Teilnahme wird durch Physio-swiss anerkannt und mit offiziellen Weiterbildungspunkten honoriert – ein wichtiger Mehrwert für Fachpersonen, die Weiterbildung und Networking sinnvoll verbinden möchten.

Auch Fitnesscenterinhaber, Unternehmer und Führungskräfte profitieren von einem klar praxisorientierten Programm. Themen wie Kundengewinnung, Mitarbeiterführung, Positi-

Fotos: alphas – stock.adobe.com | Eveline Salzmann



onierung, Digitalisierung, neue Geschäftsmodelle sowie aktuelle Markt- und Branchentrends stehen im Mittelpunkt. Ziel ist es, nicht nur Wissen zu vermitteln, sondern konkrete Ideen und Strategien für den eigenen Betrieb mitzugeben.

Eine besondere Neuerung sind die Impulsvorträge an den Ausstellerständen. In kompakten 20-Minuten-Slots präsentieren Unternehmen ihre neuesten Lösungen, Innovationen und Entwicklungen direkt vor Ort. Dadurch entsteht ein persönlicher, praxisnaher Austausch, der weit über klassische Messekontakte hinausgeht und Teilnehmern echte Einblicke in aktuelle Markttrends ermöglicht.

Was die Health Days Flims zusätzlich besonders macht, ist die einzigartige Verbindung von Fachlichkeit, Networking und Erlebnis. In entspannter Atmosphäre entstehen Begegnungen, Gespräche und neue Kooperationen oft dort, wo man sie am wenigsten erwartet – sei es bei der Hüttengaudi, während der gemeinsamen Abendprogramme oder bei der anschliessenden Zeit an der Bar mit musikalischer Umrahmung.

Genau diese Kombination aus hochwertigem Fachwissen, persönlichem Austausch und inspirierender Eventatmosphäre macht die Health Days zu einem Treffpunkt mit besonderem Charakter.

Zum Start des neuen Eventformats profitieren Teilnehmer zudem von attraktiven Sonderkonditionen:

Die Teilnahme kostet CHF 499.00 (regulär CHF 649.00 pro Person). Im Preis enthalten sind drei Tage Eventteilnahme inklusive Übernachtung, Halbpension sowie das vollständige Fach- und Rahmenprogramm. ■



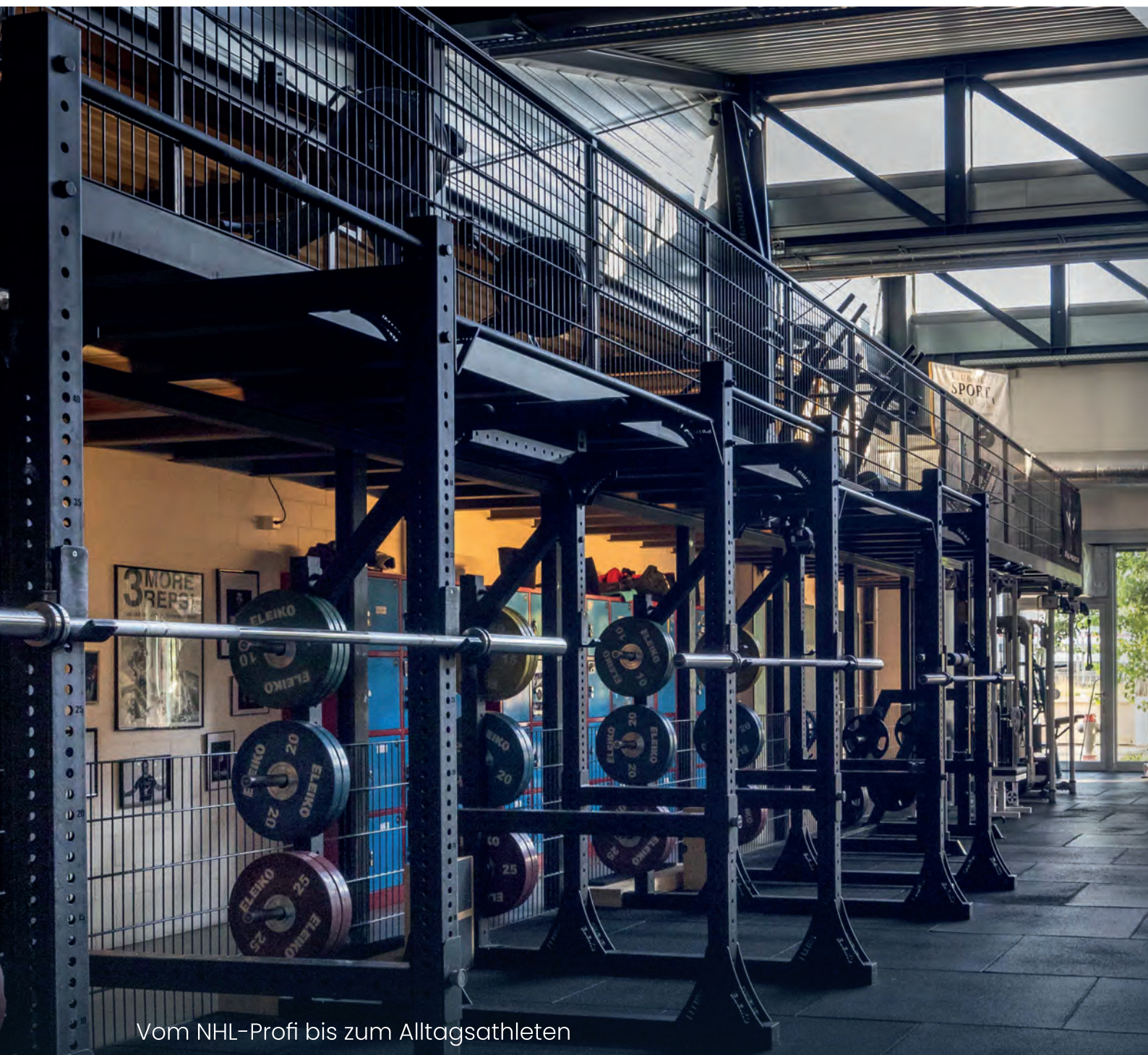
Kontakt und Veranstalter

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

Health Company GmbH
Rolf Dürrenberger:

E-Mail: rolf@mountain-move.ch
Website: www.mountainmove.ch
Mobile: +41 79 215 76 25





Vom NHL-Profi bis zum Alltagsathleten

Mit Minimalismus zum Maximum

Text: Moritz Scheidel

Kein klassisches Fitnessstudio, kein Ort für Kompromisse: Im Klub der Sportfreunde trainieren ambitionierte Alltagsathleten Seite an Seite mit Profisportlern. Die Erwartungen sind hoch, die Struktur ist klar. Inhaber Ilir Halili erklärt im Gespräch mit der FITNESS TRIBUNE, warum Training Haltung braucht und Qualität nicht verhandelbar ist.

Fotos: Klub der Sportfreunde



KLUB DER SPORT FREUNDE

Ilir Halili wirkt nicht wie jemand, der lange um den heißen Brei herumredet. Kurzes Haar, Bart, hochgekrempelter Pullover, ernster Blick. Einer, der auf den ersten Eindruck vielleicht etwas grimmig wirken kann, aber schnell zeigt: Dahinter steckt kein harter Selbstdarsteller, sondern ein Kumpeltyp mit klarer Haltung. Einer, der gern lacht, aber nicht lacht, nur um zu gefallen, sondern erst, wenn es echt ist. Dann beugt er sich vor, Kopf in den Nacken, die Stimme noch tiefer als sonst. Ilir nimmt ernst, was er sagt und tut – und weiss ziemlich genau, was er sein möchte: Inhaber eines Fitnesscenters, das perfekte Rahmenbedingungen bietet. Ambitioniert. Konsequenz.

„Der Klub der Sportfreunde ist kein klassisches Fitnessstudio“, sagt Ilir selbst. „Wir sind ein privates Profisportzentrum für ambitionierte Alltagsathleten, von absoluten Anfängern bis hin zum Profiathlet.“

Der Klub der Sportfreunde im Zürcher Stadtteil Altstetten ist auf den ersten Blick ein Trainingsort. Auf den zweiten ein Konzept. Auf den dritten fast eine Haltungserklärung. Hier trainieren ambitionierte Freizeitsportler neben Profiathleten, junge Menschen neben älteren Mitgliedern, Unternehmer neben Studenten, Mütter neben Eishockeyspielern. Was sie verbindet, ist nicht der gleiche Trainingsstand. Sondern ein ähnlich hoher Anspruch an sich selbst. „Eigentlich trainiert hier jeder Seite an Seite“, sagt Ilir.

„Der Kunde ist im Grunde immer gleich. Also das Vorgehen ist ja immer das Gleiche, nur die Ausgangslage ist halt anders.“ Der eine lebt vom Sport, die andere trainiert für Gesundheit, Leistungsfähigkeit oder Lebensqualität. Wieder jemand anderes möchte nach einer Verletzung zurück in

seine Sportart finden. Entscheidend sei nicht, ob jemand Profi oder Anfänger sei, sondern wie ernsthaft er oder sie mit dem eigenen Ziel umgehe. Ambition und Anspruch sind hier mehr als eine Alliteration.

Keine Rabattmentalität – dennoch erfolgreich

Das Studio wurde 2017 gegründet, umfasst rund 1.000 Quadratmeter und zählt etwa 600 Mitglieder. Und das ganz ohne Rabattmentalität. „Es gibt keine Lockvogelangebote oder Rabatte; das gibt es bei uns nicht. Wir machen auch keine klassische Werbung“, sagt Ilir. Stattdessen: Das Versprechen, fit zu werden. Auf viel freier Fläche, mit ausgezeichneter Ausstattung – von Langhanteln bis Kunstrasen.

Dementsprechend offen ist auch das Verhältnis untereinander. „Man kennt halt jeden mit Namen“, sagt Ilir. Das hört sich wie ein Satz an, den viele Studios gern sagen. Bei ihm klingt es weniger nach Marketing als nach Erwartung. Haltung. Wer im Klub der Sportfreunde Mitglied ist, soll gesehen werden. „Du bist nicht 'ne Nummer“, so beschreibt es der 37-Jährige sinngemäss. Nicht ständig beobachtet, nicht bevormundet, aber wahrgenommen. Mit der eigenen Geschichte, den eigenen Zielen, den eigenen Schwächen und ganz besonders den eigenen Stärken.

Als Konzept: Differenziertes Krafttraining

Authentisch und echt ist es hier von Anfang an. Am Eingang? Kein Drehkreuz, kein anonymes Einchecken, kein steriles Kommen und Gehen. Stattdessen ein Empfangsbereich, der eher an eine kleine, hochwertige Lounge erinnert. Mit Kaffee, den Ilir zu den besten der Stadt zählt. „Jedes gute Beratungsgespräch beginnt bei mir mit einem guten Kaffee“, sagt er. Für ihn ist auch dieser Moment Teil der Dienstleistung. „Ich will bei einem Verkaufsgespräch jemanden etwas Gutes bieten können.“ ▶



dass Fitness in der kommerziellen Breite oft auf Ästhetik reduziert werde. „Es geht nur um Schönheit und gut Aussehen, aber es geht nie um Leistungsfähigkeit und Gesundheit“, sagt der 37-Jährige. Er betont: Longevity, aktuell voll im Munde, hat bei ihm schon seit der Eröffnung hohe Bedeutung. Also seit nunmehr neun Jahren.

Deshalb versteht sich der Klub nicht als Ort, an dem Menschen einfach Geräte nutzen. Sondern als Trainingsumfeld, in dem Ziele professionell begleitet werden. Bei manchen ist das Sturzprophylaxe. Bei anderen medizinische Trainingstherapie. Bei wieder anderen Athletiktraining für eine neue Saison. „Ob die Judith, die 95 ist, bei uns trainiert und einfach nur Sturzprophylaxe macht“, sagt Ilir, „oder ob es der Jonas ist und der in der

NHL spielt“ – die Bandbreite ist gross.

Struktur statt Zufall

Dass das funktioniert, liegt auch an der Struktur. „Wir gehen halt sehr, sehr individuell vor“, sagt Ilir. Der Klub arbeitet mit Screenings, Standortanalysen, Bewegungsanalysen, Trainingsplanung, Physiotherapie, Ernährungsberatung, Massagen und Personal Training. Je nach Mitgliedschaft unterschiedlich tief, aber immer mit einem Anspruch: möglichst genau verstehen, was jemand braucht. Gleichzeitig ist niemand verpflichtet, dieses Angebot in voller Tiefe zu nutzen – wer eigenständig trainieren möchte, kann das genauso tun und greift bei Bedarf auf die Expertise im Raum zurück. Jedes Mitglied hat seinen eigenen direkten Ansprechpartner oder seine eigene direkte Ansprechpartnerin.

Wer neu kommt, wird nicht einfach mit einem Standardplan an ein Gerät gesetzt. „Wir machen eine komplette Standortanalyse mit detailliertem Fragebogen“, erklärt Ilir. Dazu gehören eine ausführliche Zielbesprechung, die Erhebung der sportlichen Vergangenheit sowie eine detaillierte Bewegungs- und Schwachstellenanalyse. Ergänzt wird dies durch einen 3D-Body-Scan (Haltungs- und Körperzusammensetzungsanalyse) sowie eine Technik-Kontrolle und -Verbesserung. Daraus entsteht ein individueller Trainingsplan, der alle acht bis zehn Wochen auf die aktuellen Ziele, den Fortschritt und die Bedürfnisse des Kunden angepasst wird. „So bauen wir eine solide Struktur auf, mit der jeder langfristig und konsequent sein Ziel erreicht“, sagt Ilir.

Dabei ist der Klub der Sportfreunde kein Lifestyle-Ort, der sich über Design inszeniert. Die Ästhetik folgt der Funktion. Es gibt keine überflüssigen Dekoelemente oder Schnickschnack, stattdessen eine bewusste, hochwertige Ausstattung auf Premiumniveau. Grosszügige Flächen, klare Zonen und professionell ausgewähltes Equipment stehen im Vordergrund. Keine Spiegelwand, keine überfüllte Trainingsfläche. Alles ist auf maximale Trainingsqualität und Bewegungsfreiheit ausgelegt.

Der leitende Gedanke: differenziertes Krafttraining. „Unser gesamtes Konzept ist darauf ausgerichtet, dass jeder Athlet, vom Freizeit- bis zum Profisportler, genau das Training erhält, das er für seine individuellen Ziele braucht: mit klarer Struktur, regelmässiger Fortschrittsmessung und gezielter Anpassung. Wenn du reinkommst, siehst du auf den ersten Blick die gleiche Infrastruktur wie in einem gewöhnlichen Fitnessstudio“, sagt Ilir. „Doch im Kern sind wir, wie bereits erwähnt, ein privates Profisportzentrum für ambitionierte Alltagsathleten – mit der Struktur, der Expertise und der professionellen Betreuung, die dazugehört.“

Als Grundlage: Training mit Substanz

Dieser Ansatz ist stark sportlich geprägt, klar zielgerichtet und pragmatisch. „Sport ist die Grundbasis unter dem, was wir machen“, sagt Ilir. Nicht im Sinne von höher, schneller, weiter um jeden Preis. Sondern im Sinne von Training als Werkzeug für Leistungsfähigkeit, Gesundheit und langfristige Entwicklung. Ilir stört sich daran,

Als Standard: Topniveau

Der Anspruch ist hoch. Auch an das Team, das aktuell aus zwölf Mitarbeitern besteht. „Ich achte sehr bewusst auf drei Dinge“, sagt Ilir. „Erstklassige Ausbildung, fachlicher Background und die menschliche Kompetenz.“ Gerade Letztere ist entscheidend. „Am Ende des Tages sind wir in erster Linie ein Dienstleister.“ Empathie, Menschenkenntnis und ein respektvoller Umgang sind zentral. „Wenn jemand ein Fachidiot ist, aber menschlich nicht passt, dann macht das keinen Sinn“, betont Ilir.

Teamchemie sowie Kundenempathie sind auch entscheidende Eckpfeiler für eine lange Zusammenarbeit. Etwas, das für Ilir sehr wichtig ist. „Ich setze darauf, dass meine Mitarbeiter auch längerfristig bei mir bleiben.“ Das Konzept lebe von den Menschen. „Nicht nur von der Ausstattung, nicht nur vom Angebot, sondern wirklich von Persönlichkeiten.“ Ilir verkörpert das. Geht voran. Sein Team beschreibt ihn als „Baba“ mit folgenden Eigenschaften: Entspannt, souverän, gastfreundlich, gesellig, anpassungsfähig.

Ein Macher.

Auch die Kundschaft erlebt ihn so. Eine, die laut Ilir in einer Hinsicht homogen ist: im Mindset. „Das sind High Performer, die wissen ganz genau, was sie wollen“, sagt er. „Sie sind sehr strukturiert im Alltag und finden uns, weil sie spezifisch betreut werden wollen oder weil sie empfohlen wurden.“

Vom Alltagslevel bis NHL-Niveau

Besonders ist auch der Umgang mit dem Thema Leistung. „Ein grosser Teil unserer Kunden betreibt irgendwo in seiner Freizeit intensiv irgendeinen Sport“, sagt Ilir. Für sie sei der Klub eine Ergänzung. „Das dient mehr komplementär und leistungssteigernd.“ Gleichzeitig ist der Profisport sichtbar. „Wir haben Leute aus der NHL, die sich in ihrer Off-Season bei uns vorbereiten“, sagt er.

Die Arbeit mit Profis unterscheidet sich für ihn hauptsächlich in der Konsequenz und im Umfang. „Profisportler kommen dann jeden Tag“, so Ilir. „Dann hast du zehn bis zwanzig Leute drin – Action pur.“ Der Anspruch bleibe gleich: „Du sollst sie gesund halten und ein bisschen besser machen.“

Klar ist: „Das Rad kannst du nicht neu erfinden“, sagt Ilir. Entscheidend sei die Basis. „Du musst verstehen, wie Training

funktioniert.“ Und das seriös, ohne jedem Trend zu folgen, der gerade die Schlagzeilen bestimmt. „Mich interessiert das zero.“

Gruppentraining mit System

Diese Basis zeigt sich auch im Gruppentraining. Es ist seit Anfang an Teil des Angebots. Aber nicht als Showelement. „Wir bieten intelligentes Training an“, sagt Ilir. 25 Stunden pro Woche. Hier regiert kein Zufall, dominiert kein kurzfristiger Hype. Mit Plan und Kontinuität. „Das Zeug ist Monate im Voraus geblockt.“ Die Einheiten folgen einer klaren Struktur, sind anpassbar und für jedes Niveau geeignet. Konkret bedeutet das: ein breites, aber bewusst kuratiertes Angebot.

Dazu gehören hypertrophieorientierte Klassen, intensive Lunch-Einheiten, Boxtraining („Boxing by Invictus“), Athletik-ektionen oder spezielle Formate wie Strongman-inspirierte Einheiten. Gerade auch das olympische Gewichtheben ist besonders gefragt – auch bei Nicht-Leistungssportlern. „Das findet auch bei ganz normalen Teilnehmern grossen Anklang“, sagt Ilir. Viele wollen gezielt von der Expertise der Coaches profitieren und sich technisch weiterentwickeln. Auch morgendliche Sessions wie das „Sunrise HIIT“ sind Teil des Wochenplans – früh, intensiv, effizient.

Ilir selbst steht dabei regelmässig auf der Fläche. „Das mache ich meistens“, sagt er über seine frühen Einheiten. Gerade am Morgen setze er bewusst andere Reize: „Am Morgen hab ich 'n höheren neuronalen Drive, darum ►



mach ich eher schwerere Übungen kombiniert mit dynamischen Übungen.“ Mittags dagegen wird anders gearbeitet – angepasst an Energielevel und Alltag der Mitglieder.

Wichtig ist ihm dabei: Das Gruppentraining ist Ergänzung, nicht Ersatz. Es läuft parallel zum freien Training, nicht isoliert davon. „Du merkst auch nicht, dass 'ne Gruppenklasse stattfindet“, sagt Ilir. „Es findet während der regulären Zeit auf der regulären Fläche statt und alle trainieren miteinander.“

Auch hier entsteht Gemeinschaft. „Die meisten Leute trainieren immer zur gleichen Zeit“, sagt Ilir. „Dann entsteht halt auch wirklich so ein cooler Vibe.“ Nach dem Training gibt es Kaffee, Gespräche, Austausch. „Man hat dieses Teamgefühl.“

Digital im Hintergrund

Apropos Gefühl: Für Ilir ist klar, dass die Digitalisierung weiter voranschreiten wird. „Da kommt wahrscheinlich schon noch einiges auf uns zu“, sagt er. Aktuell experimentiert der Klub mit neuen Lösungen – etwa im Bereich Trainingssoftware. Ein Geschäftspartner entwickelt momentan eine eigene App. „Die ersten Testruns waren unglaublich geil“, sagt Ilir. Vor allem die Verbindung aus Trainingsplanung, Videoanalyse und datenbasierter Auswertung findet er spannend. „Wenn du siehst, was theoretisch machbar ist ... das ist krass.“

Schon heute nutzt der Klub digitale Tools im Hintergrund: für Trainingsdokumentation, Kundenkommunikation oder Körperanalysen. „Wir versuchen im Hintergrund alles zu machen, dass es eigentlich nach vorne nicht modern aussieht“, sagt Ilir. Die Technik soll unterstützen – nicht dominieren.

Denn bei aller Offenheit für neue Möglichkeiten bleibt seine Einstellung klar: „Wir stellen das Persönliche in den Vordergrund, nicht das Digitale.“ Gerade im Training sieht er Grenzen für automatisierte Lösungen. „Das funktioniert gar nicht“, sagt er über rein KI-basierte Trainings- oder Ernährungspläne. Entscheidend bleibt für Ilir das Verständnis und die Unterstützung für die Menschen, die Training in ihren Alltag integrieren.

Als Prinzip: Me-Time

Diese Direktheit gehört zu Ilir. So betont er immer wieder, wofür es ihm wirklich geht. „Als Unternehmer musst du jeden Tag daran denken, dass du besser als gestern bist“, sagt der 37-Jährige. Qualität sei kein Zustand, sondern tägliche Arbeit.

Gerade deshalb ist Personal Training für Ilir mehr als eine Dienstleistung. „Ich biete hier eigentlich Me-Time an“, sagt er. „Zeit, wo der Kunde nicht erreichbar ist und in sich selber investiert.“ Für viele ist genau das der eigentliche Mehrwert.

Am Ende bleibt der Eindruck eines Studios, das mehr ist als ein Ort zum Trainieren. Ilir: „Es ist ein Ort, an dem Leistung, Respekt und Gemeinschaft Hand in Hand gehen.“

Er, der „Baba“, verabschiedet sich mit einem Lächeln. ■



Über den Gesprächspartner

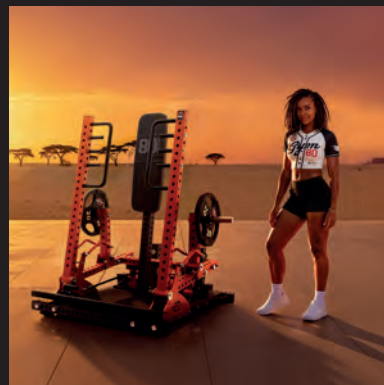
Ilir Halili ist Gründer und Inhaber des Zürcher Trainingszentrums Klub der Sportfreunde, das er 2017 aufgebaut hat. Mit über 14 Jahren Erfahrung und geprägt von internationalen Mentoren verfolgt er einen klaren Ansatz: Training braucht Struktur, Anspruch und Konsequenz. Der 37-Jährige steht für Direktheit, Qualität und ein Umfeld, in dem Leistung und Menschlichkeit zusammengehören. Sein Team ruft ihn gern „Baba“ und beschreibt ihn als entspannt, souverän, als einen Macher, der zugleich gastfreundlich, gesellig und anpassungsfähig ist.



Über das Studio

Der Klub der Sportfreunde in Zürich Altstetten wurde am 5. August 2017 gegründet und umfasst rund 1.000 Quadratmeter Trainingsfläche. Etwa 600 Mitglieder trainieren hier – vom ambitionierten Freizeitsportler bis zum Profi. Auch internationale Profisportler, darunter NHL-Spieler, nutzen den Standort zur Vorbereitung auf höchstem Niveau. Das Angebot reicht von freiem Training über Personal Training bis hin zu rund 25 Stunden Gruppenkursen pro Woche. Ergänzt wird das Konzept durch Physiotherapie und Ernährungsberatung. Drei Abomodellen (Basis, Klassik, Premium) ermöglichen unterschiedliche Betreuungsintensitäten – je nach Anspruch und Ziel.

www.klubdersportfreunde.ch



BUILT STRONG. WORLDWIDE.

24 / 7 / 365 trainiert und arbeitet irgendwo auf der Welt jemand an unseren Maschinen, drückt Stahl, kämpft und wächst. Unsere Kraftgeräte verbinden Länder, Kulturen und Menschen – weltweit.
Entdecke die ganze Welt von gym80 und erlebe, dass Stärke keine Grenzen kennt.



gym80.de



Ein Leben für den Sport

„MEINE AUFGABE IST ES, VORANZUGEHEN – GERADE NACH RÜCKSCHLÄGEN“

Text: Moritz Scheidel

Er ist ein Weltstar: Sven Andrighetto. Der Schweizer Nationalspieler und Flügelstürmer der ZSC Lions zählt seit Jahren zu den erfolgreichsten und prägendsten Persönlichkeiten des Schweizer Eishockeys. Erst kürzlich gewann der ehemalige NHL-Profi mit der Schweiz seine vierte WM-Silbermedaille. Im Interview spricht der 33-Jährige über die besondere Bedeutung einer Weltmeisterschaft im eigenen Land, seine internationale Karriere sowie die Rolle von Fitness, Regeneration und mentaler Stärke auf höchstem Niveau.

FITNESS TRIBUNE: Sven, wie geht es dir aktuell – gerade mit Blick auf deine schwere Verletzung und die vergangenen Wochen?

Sven Andrighetto: Mir geht es den Umständen entsprechend gut. Ich hatte eine Gehirnerschütterung, das ist natürlich nie einfach, weil man da sehr vorsichtig sein muss. Ich habe eine Zeit lang pausiert und musste meinem Körper wirklich die nötige Ruhe geben. Inzwischen bin ich auf einem guten Weg, arbeite viel mit den Physios und taste mich Schritt für Schritt wieder heran. Wichtig ist, nichts zu überstürzen – gerade bei so einer Verletzung.

Das klingt nach einer herausfordernden Phase. Rund um die Heim-WM, bei der ihr Silber gewonnen habt, hast du alles investiert, um rechtzeitig wieder auf dem Eis zu stehen. Wie hast du diese Zeit erlebt?

Es war definitiv eine intensive Zeit. Die WM war ein grosses Ziel für mich, entsprechend fokussiert bin ich die Reha angegangen. Man verbringt viele Stunden im Kraftraum, in der Physiotherapie und arbeitet sehr detailliert an einzelnen Bereichen. Gleichzeitig ist Geduld gefragt, was nicht immer leicht ist, wenn man eigentlich so schnell wie

möglich wieder spielen will. Aber genau das gehört dazu: auf den Körper hören und langfristig denken.

Zumal es eine ganz besondere Weltmeisterschaft war – eine WM im eigenen Land. Auch Zürich, deine Heimatstadt, war Austragungsort. Welche Bedeutung hatte das für dich?

Eine Heim-WM ist wirklich etwas ganz Besonderes. Vor den eigenen Fans zu spielen, mit der Familie und Freunden auf der Tribüne – das ist ein Gefühl, das man nicht oft erlebt. Gerade weil das Turnier während der Corona-Zeit einmal abgesagt wurde, war die Vorfreude diesmal noch grösser. Man hat gespürt, wie viel das den Menschen bedeutet. Für mich persönlich, als Schweizer, war es natürlich nochmals spezieller – das ist ein echtes Privileg.

Du hast in deiner aussergewöhnlichen Karriere schon viele grosse Momente

erlebt. Welche sind dir besonders in Erinnerung geblieben?

Da gibt es einige. Natürlich war die Heim-WM ein grosses Highlight. Auch mein erstes NHL-Tor war ein ganz besonderer Moment – das vergisst man nicht. Mit der Nationalmannschaft viermal WM-Silber zu gewinnen, gehört definitiv ▶

SCHWEIZER NATIONALMANNSCHAFT

Auch wenn der ganz grosse Traum vom Weltmeistertitel nach der knappen Finalniederlage gegen Finnland (0:1) unerfüllt blieb, hat die Schweizer Nationalmannschaft bei ihrer Heim-WM ein starkes Zeichen gesetzt. Mit vier Treffern gehörte Sven Andrighetto zu den offensiv stärksten Spielern des Turniers. Besonders eindrucksvoll: sein Doppelpack beim 6:1-Vorrundensieg gegen Deutschland.



SVEN ANDRIGHETTO



Sven Andrighetto gehört zu den prägendsten Figuren des Schweizer Eishockeys. Der Zürcher Flügelstürmer sammelte früh internationale Erfahrung bei den stärksten Eishockey-Nationen der Welt und spielte mehrere Jahre in der NHL für die Montréal Canadiens und Colorado Avalanche. Seit seiner Rückkehr in die Schweiz ist er Leistungsträger und Führungsspieler bei den ZSC Lions – und zugleich fester Bestandteil der Nationalmannschaft, mit der er mittlerweile viermal WM-Silber gewann.

auch dazu. Insgesamt ist es immer eine grosse Ehre, für die Schweiz aufzulaufen. Jedes Turnier hat seine eigene Geschichte, seine eigenen Emotionen – und genau das macht es so besonders.

Du warst als Spieler auch international erfolgreich und hast bei den grössten Eishockeynationen gespielt. Wie haben dich die Erfahrungen im Ausland geprägt?

Sehr stark. Ich habe in Kanada, den USA, Russland und in der Schweiz gespielt und überall unterschiedliche Eindrücke gesammelt. Die NHL ist natürlich die beste Liga der Welt, was Intensität und Qualität angeht. Gleichzeitig schätze ich heute die Situation in der Schweiz sehr – die Nähe zur Familie und das Umfeld. Je älter man wird, desto mehr weiss man das zu schätzen.

Zurück zu den Wurzeln also – dorthin, wo alles begann. Wann standest du zum ersten Mal auf dem Eis?

Ich war ungefähr drei Jahre alt, als ich das erste Mal auf dem Eis stand. Mein älterer Bruder hat gespielt, mein Vater auch ein bisschen – so bin ich da reingewachsen. Ich fand das von Anfang an faszinierend und hatte einfach Spass daran. Dass ich dieses Hobby später zum Beruf machen konnte, ist natürlich etwas, wofür ich sehr dankbar bin.

EISHOCKEY IN DER SCHWEIZ

Eishockey gehört zu den populärsten Sportarten der Schweiz und ist tief in der Sportkultur verankert. Die höchste Spielklasse, die National League, existiert in ihrer heutigen Form seit 1937 und umfasst 14 Teams. Mit über 2,6 Millionen Stadionbesuchern pro Saison und einem Schnitt von rund 7300 Fans pro Spiel zählt sie zu den zuschauerstärksten Ligen Europas.

30 Jahre später ist deine Begeisterung für Eishockey immer noch geblieben. Warum?

Es ist die Kombination aus Geschwindigkeit, Intensität und Teamgeist. Man ist körperlich gefordert, aber auch mental – man muss schnell Entscheidungen treffen, immer wach sein. Gleichzeitig ist es ein Teamsport, man erreicht Erfolge nur gemeinsam. Diese Mischung macht es für mich einzigartig.

In der Schweiz hat Eishockey einen enormen Stellenwert und eine lange Tradition. Wie nimmst du das wahr?

Sehr stark. Die National League ist extrem gut besucht, die Fans stehen voll hinter den Teams. Auch die Nationalmannschaft bekommt viel Unterstützung, gerade bei grossen Turnieren. Neben Fussball ist Eishockey definitiv eine der wichtigsten Sportarten in der Schweiz. Die Stimmung in den Arenen ist wirklich etwas Besonderes – auch bei uns in der Swiss Life Arena in Zürich.

Mit den ZSC Lions lief es lange sehr gut – das Playoff-Aus kam dann aber früher als erwartet: Wie blickst du auf die Spiele zurück?

Dass wir ausgeschieden sind, war natürlich enttäuschend. Wir hatten eine starke Regular Season und wollten mehr erreichen, vielleicht sogar den nächsten Titel holen – den dritten in Folge. Im Halbfinale gegen Davos hat es am Ende nicht gereicht. Sie haben verdient gewonnen, aber wir haben

sicher auch unsere Chancen nicht optimal genutzt. Gerade in den Playoffs entscheiden oft Kleinigkeiten – und da hat uns in wichtigen Momenten die Effizienz gefehlt.

In der Saison 2024/2025 wurdest du als IIHF-Spieler der Saison ausgezeichnet. Die Erwartungshaltung an dich selbst dürfte entsprechend hoch gewesen sein. Wie zufrieden bist du mit der Spielzeit?

Es war persönlich eine sehr gute Saison. In 41 Spielen habe ich 17 Tore erzielt und 24 Assists gegeben – das entspricht einem Punkt pro Spiel. Insgesamt kann ich zufrieden sein, vor allem, wenn man die Umstände berücksichtigt. Ich habe die ersten elf Spiele der Regular Season aufgrund eines Fingerbruchs verpasst und konnte in den Playoffs gegen Davos wegen der Gehirnerschütterung nicht eingreifen.

Du bist einer der Führungsspieler im Team. Was nimmt man aus so einer Erfahrung mit?

Man versucht, die richtigen Schlüsse daraus zu ziehen. Im Eishockey geht es schnell weiter, man hat nicht ewig Zeit, Dinge zu verarbeiten. Wichtig ist, ehrlich zu analysieren, was gefehlt hat, und dann den Fokus neu zu setzen. Als erfahrener Spieler ist es auch meine Aufgabe, im Team voranzugehen und Stabilität zu geben – gerade nach Rückschlägen.

Zumal bei euch jetzt auch ein Umbruch ansteht: Einige wichtige Spieler verlassen das Team, auch Headcoach Marco Bayer musste den Verein verlassen ...

Solche Phasen gehören im Profisport dazu. Gleichzeitig bieten sie auch Chancen für neue Spieler, sich zu zeigen. Unser Anspruch bleibt unverändert hoch – wir wollen wieder ganz vorne angreifen und um Titel spielen.

Auch in der neuen Saison möchtest du wieder einer der Führungsspieler und Leistungsträger der Mannschaft sein. Wie wichtig ist dir Fitnesstraining, um dein Topniveau zu erreichen?

Es ist ein entscheidender Faktor. Auf diesem Niveau ist jeder Spieler technisch stark – der Unterschied liegt oft in der körperlichen Verfassung. Schnelligkeit, Kraft, Ausdauer – das alles muss stimmen. Was oft unterschätzt wird, ist die Regeneration. Man kann noch so hart trainieren, wenn man sich nicht richtig erholt, bringt es nichts. Diese Balance ist extrem wichtig.

DER PUCK SCHNELLER ALS AUF DER AUTOBAHN

Ein Eishockey-Puck kann Geschwindigkeiten von über 170 km/h erreichen und gehört damit zu den schnellsten Spielgeräten im Teamsport. Der Weltrekord liegt seit 2011 bei Denis Kulyash mit 177,5 km/h.

Eishockey gilt als sehr intensive Sportart – worauf kommt es beim Training im Eishockey auf Topniveau besonders an?

Das Training ist vom Saisonverlauf abhängig. In der Off-Season liegt der Fokus auf Kraft, Kondition und Schnelligkeit, um die körperliche Basis zu schaffen. In der Vorbereitung mit der Mannschaft – etwa in Trainingslagern – stehen neben dem Athletiktraining vermehrt Einheiten auf dem Eis und Testspiele im Vordergrund. Während der Saison ist das Training stärker auf Spielrhythmus und taktische Abläufe ausgerichtet. In den Playoffs oder bei Turnieren wie der WM gewinnt die Regeneration an Bedeutung. Ziel ist es, für jedes Spiel topfit zu sein – die Einheiten dienen dann vor allem dem Feinschliff.

Fitnesstraining spielt eine wichtige Rolle im Leistungssport. Wie unterscheidet es sich während einer Verletzung?

Es geht vor allem darum, den Körper wieder in einen optimalen Zustand zu bringen. Nach einer Verletzung arbeitet man sehr gezielt: an Stabilität, Kraft und Beweglichkeit. Die Zusammenarbeit mit den Physios ist extrem wichtig. Man analysiert viel und versucht, nicht nur wieder fit zu werden, sondern langfristig noch besser zurückzukommen.

Das ist sicherlich auch mental anspruchsvoll. Wie gehst du damit um?

Der mentale Bereich ist ein riesiger Teil des Spiels. Man steht ständig unter Druck, hat Erwartungen von aussen und an sich selbst. Verletzungen gehören leider auch dazu. Mit der Zeit lernt man, besser damit umzugehen und Dinge auch mal auszublenken. Für mich ist es wichtig, einen Ausgleich zu haben – Zeit mit der Familie, einfach auch mal abschalten. Das hilft, langfristig konstant Leistung zu bringen.

Apropos Familie: Deine Mutter und deine Schwester betreiben mit dem „Move Me“ ein Reformer Pilates Studio in Wallisellen. Spielt das auch in deinem Training eine Rolle?

Ja, ich war schon ein paar Mal dort. Gerade im Sommer oder an

freien Tagen nutze ich das sehr gern als wertvolle Ergänzung. Pilates ist ein guter Ausgleich zum klassischen Krafttraining mit viel Gewicht, weil es andere Muskelgruppen anspricht und auch Stabilität und Koordination verbessert. Ausserdem unterstütze ich meine Familie dabei natürlich gern – sie stecken in das Reformer Pilates Studio genauso viel Herzblut hinein wie ich in meinen Sport und unterstützen mich umgekehrt ebenso. ■

Neue verbindliche Regelung ab Januar 2027

Abrechnung von gesundheitsfördernden Leistungen

Text: Yvonne Albers

Die Abrechnung gesundheitsfördernder Leistungen in der Schweiz steht vor einer wichtigen Veränderung. Mit der Weiterentwicklung des Tarif 595 und der Einführung eines einheitlichen Rechnungsstandards wird die administrative Schnittstelle zwischen Fitness- und Bewegungsanbietern sowie Krankenversicherern künftig deutlich stärker strukturiert.

Bewegungsmangel zählt zu den zentralen Risikofaktoren für nichtübertragbare Krankheiten und verursachte 2022 in der Schweiz Gesundheitskosten von rund 1,7 Milliarden Franken (Schweizerisches Gesundheitsobservatorium, 2026). Die damit verbundenen gesundheitlichen und volkswirtschaftlichen Folgen unterstreichen die Bedeutung von Bewegung als präventive Massnahme. In der Schweiz können gesundheitsfördernde Leistungen bereits heute über Zusatzversicherungen abgerechnet und teilweise rückvergütet werden – ein im internationalen Vergleich bemerkenswerter Ansatz.

Prävention braucht Struktur

Vor diesem Hintergrund rückt die administrative Qualität der Abrechnung präventiver Leistungen stärker in den Fokus. Gerade in der Rückerstattung durch Zusatzversicherungen mangelte es bislang an einheitlichen Strukturen, standardisierten Leistungsbezeichnungen und maschinenlesbaren Datenformaten. Mit der Weiterentwicklung des Tarif 595 wird diese Lücke nun geschlossen. Ausgangspunkt ist eine Initiative, die 2025 im Rahmen eines „Runden Tisches“ mit Branchenverbänden, Versicherern und Zertifizierungsstellen lanciert wurde. Ziel war es, gesundheitsfördernde Methoden systematisch zu ordnen und die Abrechnung entsprechender Leistungen weiter zu professionalisieren. Gleichzeitig reagiert die Branche auf die fortschreitende Digitalisierung und das steigende Rechnungsvolumen im Präventionsbereich.

Digitalisierung der Rückerstattung

Konkret bedeutet dies für Fitnesscenter, Bewegungsstudios und Kursanbieter: Ab dem 1. Januar 2027 müssen Rückforderungsbelege zwingend nach Tarif 595 und dem Rechnungsstandard XML 5.0 erstellt werden (qualitop, 2026). Die bisher verbreiteten Abonnementsbestätigungen verlieren ihre Gültigkeit. Damit verändert sich nicht nur die Form der Rechnungsstellung, sondern auch die technische Infrastruktur. Die Nutzung einer professionellen Software wird zur Voraussetzung, da sie Tarifstrukturen automatisch aktualisiert und zusätzliche Funktionen für Administration und Organisation bereitstellt.

Die Neuerung steht damit für eine umfassende Systematisierung eines bisher heterogenen Bereichs. Welche Auswirkungen diese Entwicklung auf den Alltag von Anbietern hat und welche Chancen sich daraus für die Positionierung der Fitnessbranche im Gesundheitssystem ergeben, beleuchtet das nachfolgende Interview mit Jasmin Rufer und Susanne Gysi Arrenbrecht. ▶

Literaturliste

Qualitop (2026). Tarif 595 wird ab 1. Januar 2027 für alle Qualitop-Anbieter obligatorisch. Verfügbar unter: <https://qualitop.ch/tarif-595-wird-ab-1-januar-2027-fuer-alle-qualitop-anbieter-obligatorisch/>

Schweizerisches Gesundheitsobservatorium (2026). Gesundheitskosten durch Bewegungsmangel. Verfügbar unter: <https://ind.obsan.admin.ch/indicator/monam/gesundheitskosten-durch-bewegungsmangel>

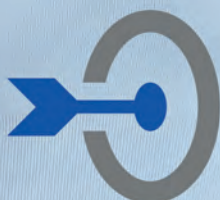
qualitop

WIR GARANTIEREN QUALITÄT

QUALITÄTSLABEL FÜR FITNESS- & GESUNDHEITSFÖRDERUNG



WIRKSAMES
TRAINING



SICHERES
TRAINING



GEPRÜFTER ANBIETER



KRANKENKASSEN
ANERKANNT

Informationen & Anmeldung

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





Jasmin Rufer

ist Fachspezialistin im Bereich Gesundheitsförderung im Individualgeschäft bei der Helsana Versicherungen AG. In ihrer Funktion beschäftigt sie sich insbesondere mit der Bewertung und Vergütung von präventiven Leistungen für Privatkunden.



Susanne Gysi Arrenbrecht

ist Co-Präsidentin des Berufsverbandes für Gesundheit und Bewegung Schweiz sowie Vorstandsmitglied der OdA Bewegung und Gesundheit. Darüber hinaus ist sie als selbständige Bewegungspädagogin tätig.

Tarif 595 und Rechnungsstandard 5.0

Gemeinsam für mehr Qualität und Akzeptanz

„Es war eine sehr konstruktive Zusammenarbeit – auch unter Mitbewerbern. Wir haben alle mit einem gemeinsamen Ziel vor Augen gearbeitet, lösungsorientiert diskutiert und etwas geschaffen, von dem die gesamte Branche profitiert.“ Mit diesen Worten beschreiben Jasmin Rufer und Susanne Gysi Arrenbrecht die Entstehung des weiterentwickelten Tarif 595. Ein starkes Signal – nicht nur für die Professionalisierung der Abrechnung, sondern auch für den Zusammenhalt innerhalb der Branche. Doch was bedeutet die Umstellung konkret für Fitnesscenter und Bewegungsanbieter? Und wie können sich diese optimal auf die Umstellung vorbereiten?

FITNESS TRIBUNE: Ab dem 1. Januar 2027 gilt ein verbindlicher einheitlicher Standard für die Abrechnung gesundheitsfördernder Leistungen. Was ändert sich konkret für Fitnesscenter, Kurs- und Bewegungsanbieter?

Jasmin Rufer: Der grösste Unterschied liegt in der Standardisierung. Bisher erstellen die Anbieter ihre Belege nach eigenem Ermessen – entsprechend unterschiedlich fallen diese heute aus. Künftig gibt es ein einheitliches Formular mit klar definierten Tariffziffern, wobei die individuelle Preisgestaltung unberührt bleibt. Der einheitliche Standard erleichtert die Verarbeitung bei den Versicherern und sorgt für mehr Klarheit bei den Anbietern selbst.

Susanne Gysi Arrenbrecht: Für die Anbieter bedeutet das natürlich zunächst eine Umstellung. Neue Begriffe und vor allem die neuen Tariffziffern müssen erst verinnerlicht werden. Aber sobald man sich eingearbeitet hat, wird vieles strukturierter, nachvollziehbarer und letztlich auch effizienter.

Wo lagen bei der Abrechnung von Leistungen bisher die grössten Herausforderungen?

Jasmin Rufer: Die Vielfalt der Abrechnungen hat eine Automatisierung praktisch unmöglich gemacht. Teilweise fehlten notwendige Angaben, Leistungen waren nicht eindeutig beschrieben – das führte zu Rückfragen und Verzögerungen. Es

fehlte eine einheitliche Grundlage. Jeder Anbieter hatte seine eigene Terminologie. Mit den Tarifiziffern schaffen wir jetzt erstmals eine gemeinsame Sprache.

Ein zentraler Punkt ist der neue Rechnungsstandard 5.0. Warum ist er so wichtig?

Jasmin Rufer: Weil er die Basis für eine digitale Verarbeitung bildet. Systeme können Rechnungen automatisch einlesen, prüfen und schneller abwickeln. Das spart Zeit und reduziert Fehler. Wichtig zu wissen ist, dass die bisherigen Abonnementbestätigungen zum 1. Januar 2027 ihre Gültigkeit verlieren.

Susanne Gysi Arrenbrecht: Gleichzeitig bringt uns der neue Rechnungsstandard näher an die Strukturen des klassischen Gesundheitswesens. Das ist ein wichtiger Schritt für die Anerkennung der Branche. Wir bewegen uns damit auf Augenhöhe mit anderen Leistungserbringern im Gesundheitsbereich und schaffen eine gemeinsame Grundlage für Zusammenarbeit und Weiterentwicklung.

Seht ihr darin also auch eine strategische Entwicklung für die Branche?

Susanne Gysi Arrenbrecht: Ja, ganz eindeutig. Die Standardisierung stärkt die Position der Fitnessbranche im Gesundheitssystem. Sie zeigt, dass wir professionell arbeiten und ein relevanter Teil der Prävention sind. Zudem erleichtert sie die Zusammenarbeit zwischen Versicherern und Anbietern – das ist ein wichtiger Schritt in Richtung Zukunft.

Manche Betreiber befürchten mehr administrativen Aufwand. Zu Recht?

Susanne Gysi Arrenbrecht: Kurzfristig ja – jede Umstellung braucht ein gewisses Mass an Zeit und Einarbeitung. Gerade in der Anfangsphase kann es zu Unsicherheiten kommen, etwa bei der Zuordnung der richtigen Tarifiziffern oder im Umgang mit einer neuen Software.

Jasmin Rufer: Langfristig wird der Aufwand aber sinken. Weniger Rückfragen, weniger Fehler und klarere Abläufe entlasten den Alltag. Zudem können viele Prozesse automatisiert werden, was insbesondere grösseren Anbietern spürbar Zeit spart.

Stichwort Software: Worauf sollten Anbieter hier achten?

Jasmin Rufer: Wichtig ist, dass die Software den XML-Standard 5.0 unterstützt und die Tarifstruktur integriert ist. Verschiedene Softwareanbieter stellen hier Lösungen bereit – von einer einfachen Gratisversion bis hin zu vollumfänglichen Systemen. Anbieter sollten sich frühzeitig informieren und verschiedene Lösungen vergleichen.

Welche Chancen ergeben sich für Fitnessanbieter und welche Vorteile haben die Versicherten?

Susanne Gysi Arrenbrecht: Die Branche wird sichtbarer und gewinnt an Bedeutung. Das kann auch auf politischer Ebene Impulse setzen und die Position der Anbieter weiter stärken.

Gleichzeitig wird es zukünftig einfacher, auch neue Angebote abzubilden und zu integrieren.

Jasmin Rufer: Die Versicherten profitieren von schnelleren und transparenteren Rückerstattungen. Die Prozesse werden klarer und verständlicher. Das schafft Vertrauen und erhöht die Zufriedenheit auf Kundenseite.

Was sollten Anbieter jetzt konkret tun?

Susanne Gysi Arrenbrecht: Der wichtigste Schritt ist, sich frühzeitig mit dem Thema auseinanderzusetzen. Ich empfehle, zuerst die Wegleitung und die FAQs zu lesen – das sind aktuell die zentralen Dokumente, um ein Grundverständnis zu entwickeln. Danach lohnt es sich, sich Schritt für Schritt mit der Methodengruppierung und dem Tarif selbst zu beschäftigen. Und ganz wichtig: Niemand muss diesen Weg allein gehen. Die Zertifizierungsstellen und Qualitätslabels werden bei der Umstellung aktiv unterstützen – etwa durch Informationsveranstaltungen, Schulungen oder konkrete Hilfestellungen im Alltag. Auch die Krankenversicherer stellen entsprechende Informationen zur Verfügung.

Ist eine Zertifizierung als Anbieter nach wie vor notwendig?

Jasmin Rufer: Ja, das ist sie. Der Tarif 595 und der Rechnungsstandard beziehen sich nur auf den Prozess der Abrechnung der Leistungen, nicht auf die Anerkennung der Anbieter. Die bestehenden Qualitätsanforderungen und Zertifizierungen bleiben weiterhin Voraussetzung für eine Kostenbeteiligung durch die Versicherer. Das heisst: Die Qualitätssicherung durch eine Zertifizierung bleibt ein zentraler Bestandteil des Systems.

Zum Abschluss: Was möchtet ihr der Branche mitgeben?

Jasmin Rufer: Zunächst einmal ein grosses Dankeschön an alle Beteiligten. Dass so viele bereit waren, diesen Schritt mitzugehen, zeigt, wie viel Verantwortung und Professionalität in der Branche vorhanden ist. Genau dieses Engagement ist die Grundlage dafür, dass wir gemeinsam etwas Nachhaltiges aufbauen können. Ich bin davon überzeugt, dass die Neuerungen einen Vorteil für alle Beteiligten schaffen – Versicherer, Anbieter und Kunden.

Susanne Gysi Arrenbrecht: Und genau dieses gemeinsame Vorgehen ist unsere grosse Stärke. In der Weiterentwicklung des Tarif 595 haben wir erlebt, dass unterschiedliche Akteure – auch solche, die im Alltag im Wettbewerb stehen – konstruktiv zusammenarbeiten können. Es ging nie darum, Einzelinteressen durchzusetzen, sondern darum, eine Lösung zu schaffen, die für die gesamte Branche funktioniert. Dieses Miteinander ist ein starkes Signal nach innen und nach aussen. ■





Personal Training im Fokus

Zwischen Digitalisierung und Betreuung

Text: Yvonne Albers

Der Fitnessmarkt entwickelt sich zunehmend in Richtung Digitalisierung und Individualisierung. Während automatisierte Studiokonzepte an Bedeutung gewinnen, steigt gleichzeitig die Nachfrage nach persönlicher Betreuung. Personal Training etabliert sich damit als zentraler Erfolgsfaktor moderner Fitness- und Gesundheitsangebote und als eigenständiges Geschäftsmodell.

Laut den Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2026 zeichnet die Schweizer Fitnessbranche mit rund 1,45 Millionen Mitgliedern und einer Penetrationsrate von 16,0 Prozent weiterhin ein Wachstum auf hohem Niveau. In der für die Branche zentralen Zielgruppe ab 15 Jahren trainieren inzwischen 18,8 Prozent in einem Fitnesscenter (swiss active, 2026). Diese Kennzahlen verdeutlichen die zunehmende Verankerung von Fitness im Alltag der Schweizer Bevölkerung.

Marktdynamik und Differenzierung

Obwohl digitale Anwendungen, automatisierte Zugangsmodelle und personallose Studiokonzepte („Smart Gyms“) zunehmend an Bedeutung gewinnen, zeigen internationale Branchenreports, dass personalisierte Betreuung weiterhin ein wesentlicher Treiber für Kundenzufriedenheit und langfristige Mitgliedschaften ist (Health & Fitness Association, 2025). Studien belegen zudem, dass individuell betreute Trainingsprogramme signifikant bessere Ergebnisse in Bezug auf Leistungssteigerung, Motivation und Adhärenz erzielen als standardisierte Angebote (American College of Sports Medicine, 2021; Sperandei, Vieira und Reis, 2016).

Deshalb überrascht es nicht, dass Personal Training sich in den vergangenen Jahren von einer Nischenleistung zu einem zentralen Bestandteil moderner Fitness- und Gesundheitsangebote entwickelt hat. Laut der Health & Fitness Association (2025) gehört Personal Training zu den zentralen Zusatzangeboten der Branche und gewinnt weiter an Relevanz. In der Schweiz bieten über 68,6 Prozent der Fitnessanlagen ihren Kunden Personal Training an (swiss active, 2026).

Qualität und Professionalisierung

97,5 Prozent der Fitnesscenter haben ihre Mitarbeitenden im Betrachtungsjahr 2025 weitergebildet (swiss active, 2026). Ausserdem verschiebt sich die Personalstruktur in den Centern zugunsten festangestellter Fachkräfte, was eine kontinuierlichere Betreuung und stärkere Kundenbindung ermöglicht. Neben der Tätigkeit in Fitnessanlagen gewinnt die selbstständige Arbeit als Personal Trainer an Bedeutung – sei es im privaten Eins-zu-eins-Coaching oder im betrieblichen Gesundheitsmanagement. Damit erweitert sich das Berufsfeld deutlich und eröffnet potenzielle unternehmerische Perspektiven innerhalb der Gesundheits- und Fitnessbranche.

Zwischen Effizienz und Exzellenz

Die Fitnessbranche bewegt sich in einem Spannungsfeld zwischen technologischer Effizienz und menschlicher Expertise. Während digitale Lösungen Prozesse optimieren und neue Zugangsmodelle ermöglichen, bleibt die persönliche Betreuung ein zentraler Faktor für Motivation und nachhaltigen Trainingserfolg.

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, welche Kompetenzen und Erfolgsfaktoren Personal Trainer heute auszeichnen – und wie sich Qualität in der täglichen Praxis definiert. Antworten liefert Marcel Baumann im folgenden Interview. ►

Auszug aus der Literaturliste

American College of Sports Medicine. (2021). ACSM's guidelines for exercise testing and prescription (11th ed.). Philadelphia, PA: Wolters Kluwer.

swiss active. (2026). Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2026. Zürich: swiss active.

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

DEHNST DU NOCH ODER TRAINIERST DU SCHON?

Wo Aktivität beginnt, wird
der Unterschied spürbar.

ERLEBE ES
SELBST AUF DEM
FIVE HEIMAT-EVENT
AM 21.11.2026



Erfolgreich als Personal Trainer

„Persönlichkeit entscheidet, aber ohne Know-how geht es nicht“

„Dinosaurier im Schweizer Fitnessmarkt“ und „Trainer der Trainer“ – so beschreibt sich Marcel Baumann selbst. Seit rund 40 Jahren ist er als Personal Trainer, Gruppenfitness-Instruktor und Ausbilder in der Fitness- und Gesundheitsbranche tätig. Im Gespräch erklärt er, warum Krafttraining nach wie vor unterschätzt wird und echte Betreuung auch im Zeitalter Künstlicher Intelligenz Zukunft hat.

FITNESS TRIBUNE: Marcel, du bist seit Jahrzehnten in der Fitness- und Gesundheitsbranche tätig. Was motiviert dich bis heute?

Marcel Baumann: Ganz klar: die Menschen. Als Personal Trainer arbeitet man sehr eng mit seinen Kundinnen und Kunden zusammen. Viele von ihnen begleite ich seit über zehn Jahren, da entstehen auch freundschaftliche Beziehungen. Ich arbeite gern mit Menschen – und wenn ich dazu beitragen kann, dass sie mehr Lebensqualität, Gesundheit und Fitness gewinnen, ist das eine sehr schöne Aufgabe.

Wie hat sich die Rolle des Personal Trainers über die Jahre verändert?

Die Branche hat sich stark ausdifferenziert. Es gibt mehr Konzepte, mehr Trends, mehr Informationen. Viele Dinge gab es zwar schon früher, sie tragen heute einfach andere Namen. Verändert hat sich vor allem, dass die Kunden vermeintlich besser informiert sind. Sie kommen mit Fragen, haben etwas gelesen oder gehört. Darauf muss man kompetent reagieren können – ohne solides Know-how verliert man hier schnell an Glaubwürdigkeit.

Was macht einen guten Personal Trainer aus?

Ich sage immer: 70 Prozent Persönlichkeit, 30 Prozent Fachwissen. Aber das wird oft falsch verstanden. Die Persönlichkeit entscheidet darüber, ob ein Kunde Vertrauen fasst und langfristig bleibt. Doch ohne fundiertes Know-how funktioniert es langfristig definitiv nicht – dann macht man im schlimmsten Fall mehr kaputt als besser. Und gerade als Personal Trainer lebst du von deiner Reputation. Ein guter Personal Trainer muss also beides mitbringen: fachliche Kompetenz und die Fähigkeit, individuell auf Menschen einzugehen. Auch Erfahrung spielt eine grosse Rolle. Ich vergleiche das gern mit einem guten Wein: Der muss auch lange reifen, bis er wirklich Qualität hat.

Viele Menschen trainieren regelmässig, aber nur wenige schöpfen das volle Potenzial aus. Woran liegt das deiner Meinung nach?

Wir Menschen sind Gewohnheitstiere und bewegen uns oft in unserer Komfortzone. Sobald es anstrengend wird oder „wehtut“, hören viele auf. Dabei bedeutet Training, den Körper gezielt und sinnvoll zu fordern. Genau hier liegt der Vorteil eines Personal Trainers: Er sorgt nicht nur für eine korrekte Übungsausführung, sondern motiviert und steuert die Belastung individuell. Alleine trainieren viele entweder zu vorsichtig oder überfordern sich.

Welche Trainingsform wird deiner Meinung nach am meisten unterschätzt?

Nach wie vor das Krafttraining. Das sage ich seit über 30 Jahren. Zwar hat das Bewusstsein dafür in den letzten Jahren glücklicherweise zugenommen, dennoch wird seine Bedeutung nach wie vor unterschätzt. Viele verbinden Gesundheit primär mit Cardiotraining – das ist wichtig, greift aber zu kurz.

Die Muskulatur ist unser grösstes Organ und beeinflusst Stoffwechsel, Stabilität und Lebensqualität massgeblich. Gerade im Alter zeigt sich das besonders deutlich: Viele Menschen sind im Alltag nicht deshalb eingeschränkt, weil ihnen die Ausdauer fehlt, sondern weil es an Kraft und muskulärer Stabilität mangelt.

Du hattest selbst Hüftprobleme und hast gleich zwei künstliche Hüftgelenke. Wie hat dich das geprägt?

Ich komme aus dem Kampfsport und habe sehr intensiv trainiert, mit unzähligen hohen Kicks. Das hat meine Hüften stark belastet. Heute habe ich zwei neue Hüften – und es geht mir sehr gut. Ich habe deutlich erlebt, welchen Unterschied ein guter Trainingszustand macht. Ich kenne andere mit ähnlichen Operationen, die deutlich länger brauchten, um buchstäblich wieder auf die Beine zu kommen, weil sie vorher kaum trainiert waren. Krafttraining schafft Substanz – zur Prävention, aber auch für die Rehabilitation.

Was würdest du Menschen raten, die wegen Schmerzen oder Verletzungen Angst vor Training haben?

Zuerst braucht es eine saubere Abklärung – etwa durch Ärzte oder Therapeuten. Aber langfristig führt der Weg fast immer über Bewegung und Training. Hier kann die Zusammenarbeit mit einem guten Personal Trainer entscheidend sein. Wichtig sind die richtige Trainingsgestaltung und eine optimale Dosierung. Man sollte nicht einfach in den Schmerz hineintrainieren. Man muss behutsam aufbauen, beobachten und anpassen. Genau das ist eine grosse Kunst in unserem Beruf.

Du arbeitest eng mit Ärzten und Therapeuten zusammen: Welche Rolle spielt diese interdisziplinäre Zusammenarbeit für nachhaltige Erfolge?

Eine sehr wichtige. Wenn ein Arzt sagt: „Sie müssen trainieren“, hat das für viele Menschen ein enormes Gewicht. Gleichzeitig entsteht eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe nur dann, wenn der Trainer fachlich überzeugt. Ärzte empfehlen nur weiter, wenn sie Vertrauen in die Kompetenz haben. Und genau das ist für den Kunden letztlich auch entscheidend.

Wie gewinnt ein Personal Trainer ein solches Standing?

Über persönlichen Kontakt. Eine E-Mail mit „Ich würde gern mit Ihnen zusammenarbeiten“ reicht selten. Man muss rausgehen, Netzwerke aufbauen, Menschen kennenlernen. Bei mir entstanden viele Kontakte, weil ich selbst Patient bei guten Therapeuten oder Ärzten war. Dann kommt man ins Gespräch. Wenn dann Kompetenz und Persönlichkeit stimmen, entsteht das notwendige Vertrauen.

Du hast auch Tina Turner trainiert.

Was blieb dir davon besonders in Erinnerung?

Das war natürlich ein Highlight. Sie war eine wunderbare Frau und ein beeindruckender Mensch. Sie war durch ihre Konzerte unglaublich fit. Am Anfang machte ich klassisches Krafttraining mit ihr, merkte aber schnell, dass das nicht ganz ihr Ding war. Dann arbeiteten wir mehr mit Bewegung, Tanzschritten und Rhythmus. Da war sie sofort in ihrem Element.

Für mich zeigt das auch: Als Personal Trainer muss man sich einerseits klar spezialisieren und über fundiertes Know-how verfügen – gleichzeitig aber vielseitig und flexibel sein. Als Personal Trainer muss man sich kontinuierlich fortbilden und immer up to date sein. Nur so gelingt es uns, individuell auf unsere Kunden einzugehen und sie langfristig zu

motivieren. Denn Regelmässigkeit ist am Ende wichtiger als das perfekte Konzept.

Wohin entwickelt sich die Fitnessbranche aus deiner Sicht – mehr Technologie oder zurück zu den Basics? Wird qualifizierte Betreuung in Zukunft wichtig bleiben?

Beides. Künstliche Intelligenz und digitale Coaching-Formen werden eine wichtige Rolle spielen. Gleichzeitig erzeugen solche Entwicklungen immer auch eine Gegenbewegung: qualifizierte, persönliche Betreuung gewinnt weiter an Bedeutung. Technologie kann vieles unterstützen, ersetzt aber nicht die Kombination aus Erfahrung, Fachkompetenz, Vertrauen und echter zwischenmenschlicher Interaktion. In der Fitnessbranche ist es wie in der Mode: Trends kommen, verschwinden und kehren wieder. Gute Basics verlieren nie ihren Wert. ■



Marcel Baumann

Er zählt zu den erfahrensten Personal Trainern der Schweiz. Der ehemalige Kampfsportler und leidenschaftliche Personal Trainer arbeitete unter anderem mit Megastar Tina Turner, ist Ausbilder bei der SAFS und steht für eine Betreuung, die Expertise, Erfahrung und echte Nähe zum Menschen verbindet.

Eckdaten 2026

Neues Rekordjahr für die Schweizer Fitnessbranche

Text: Alexander Küstner

Die Schweizer Fitness- und Gesundheitsbranche blickt auf ein weiteres Rekordjahr zurück. Steigende Mitgliederzahlen, eine hohe Investitionsbereitschaft und die wachsende Bedeutung gesundheitsorientierter Trainingsangebote unterstreichen die zunehmende gesellschaftliche Relevanz der Branche.



Die Themen Gesundheit und Prävention gewinnen in der Schweizer Bevölkerung weiter an Bedeutung. Immer mehr Menschen integrieren regelmässiges Fitnesstraining bewusst in ihren Alltag. Dabei steht Training zunehmend als Bestandteil eines gesundheitsorientierten Lebensstils im Fokus. Besonders jüngere Zielgruppen verbinden Fitness verstärkt mit körperlichem Wohlbefinden und langfristiger Gesundheitsvorsorge.

Starke Performance der Branche

Diese Entwicklung zeigt sich deutlich in den zentralen Kennzahlen der aktuellen „Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2026“. Zum Stichtag 31. Dezember 2025 zählt die Branche insgesamt 1,45 Millionen Mitglieder in 1.441 Fitness- und Gesundheitscentern. Damit steigt die Mitgliederzahl im Vergleich zum Vorjahr um 5,8 Prozent, die Zahl der Center wächst um 3,3 Prozent. Gleichzeitig erreicht der Branchenumsatz mit 1,36 Milliarden CHF (+4,4 %) einen neuen Rekordwert (swiss active, 2026).

Mit einer Penetrationsrate von 16,0 Prozent bezogen auf die Gesamtbevölkerung bleibt die Schweiz im DACH-Vergleich weiterhin Spitzenreiter vor Deutschland und Österreich (vgl. Abb. 1). Innerhalb der für die Branche besonders relevanten Zielgruppe ab 15 Jahren trainieren inzwischen sogar 18,8 Prozent in einem Fitnesscenter (swiss active, 2026).

Fitness erreicht alle Generationen

Auffällig ist insbesondere die Entwicklung innerhalb der jüngeren Zielgruppen. Mit einem Anteil von 26,1 Prozent stellen

die 20- bis 29-Jährigen erstmals die grösste Altersgruppe der Trainierenden dar und lösen damit die bislang führende Gruppe der 30- bis 39-Jährigen ab (vgl. Abb. 2). Die hohe Nachfrage innerhalb jüngerer Zielgruppen gilt dabei als wichtiger Zukunftsfaktor für die Branche.

Zudem bleibt Training auch für ältere Bevölkerungsgruppen relevant: Bereits 12,0 Prozent der Mitglieder in Schweizer

Entwicklung Penetrationsrate
(Dez 22–Dez 25, in % der Bevölkerung)

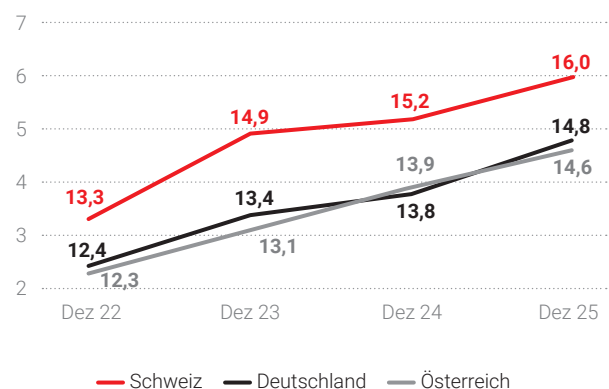


Abb. 1: Penetrationsrate im DACH-Raum

Fitness- und Gesundheitscentern sind 60 Jahre oder älter. Insgesamt trainieren inzwischen 7,3 Prozent der Schweizer Bevölkerung ab 60 Jahren in einem Fitness- und Gesundheitscenter (swiss active, 2026).

Die steigende gesellschaftliche Relevanz gesundheitsorientierter Trainingsangebote spiegelt sich auch in der Positionierung der Center wider. Mit 35,5 Prozent positioniert sich der grösste Anteil der Schweizer Fitness- und Gesundheitscenter primär im Bereich Gesundheit. Nahezu gleichauf folgt die Positionierung im Bereich Training mit 35,4 Prozent. Lifestyle-orientierte Konzepte (23,9 %) und Positionierungen im Bereich Wellness (5,2 %) spielen demgegenüber eine deutlich geringere Rolle (swiss active, 2026). Die Ergebnisse verdeutlichen, dass sich die Branche zunehmend als professioneller Gesundheitsdienstleister mit hoher Trainings- und Betreuungskompetenz versteht. Aus Sicht von swiss active bestätigen die aktuellen Entwicklungen die steigende Bedeutung der Fitness- und Gesundheitsbranche innerhalb einer präventionsorientierten Gesundheitsversorgung. Marcus Schwedhelm, Präsident von swiss active, ordnet die Ergebnisse wie folgt ein: „[...] Gerade auch jüngere Zielgruppen finden vermehrt den Zugang zum Fitnesstraining und verfolgen dabei neben ästhetischen Zielen vor allem auch gesundheitsorientierte Ziele. Ästhetik und Gesundheit stehen dabei nicht im Widerspruch, sondern ergänzen sich. Die präventive Wirkung von Fitnesstraining und der Beitrag zur Gesunderhaltung der Bevölkerung müssen daher auch politisch noch stärkere Berücksichtigung finden.“

Individualisierung und Qualifikation gewinnen an Bedeutung

Mit der steigenden Gesundheitsorientierung gewinnen auch individualisierte Trainings- und Betreuungsangebote an Bedeutung. Besonders Personal Training entwickelt sich dynamisch: Bereits 68,6 Prozent der Schweizer Fitness- und Gesundheitscenter bieten diese Betreuungsform inzwischen an (swiss active, 2026). Gleichzeitig investieren die Betriebe

verstärkt in die Qualifikation ihrer Mitarbeitenden. So setzten 97,5 Prozent der Center im Jahr 2025 auf Weiterbildungsmaßnahmen. Die Ergebnisse unterstreichen den Anspruch der Branche, qualitativ hochwertige und individuell zugeschnittene Gesundheits- und Trainingsangebote bereitzustellen.

Positive Zukunftsperspektiven

Die wirtschaftliche Stimmung innerhalb der Branche erreicht 2025 ein aussergewöhnlich hohes Niveau. 92,1 Prozent der Betreiber bewerten ihre aktuelle wirtschaftliche Situation als eher gut oder gut. Zudem bleibt die Investitionsbereitschaft hoch: Insgesamt investierte die Branche im Jahr 2025 rund 191 Millionen CHF, für 2026 sind weitere Investitionen in Höhe von 259 Millionen CHF geplant (swiss active, 2026).

Mit den aktuellen Rekordwerten setzt die Schweizer Fitness- und Gesundheitsbranche ihren dynamischen Wachstumskurs der vergangenen Jahre eindrucksvoll fort. Die hohe Nachfrage nach gesundheitsorientierten Trainingsangeboten, die starke Investitionsbereitschaft sowie die positive wirtschaftliche Stimmung verdeutlichen, dass sich die Branche zunehmend als wichtiger Bestandteil einer modernen Präventions- und Gesundheitskultur etabliert hat. ■



Alexander Küstner

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

Literaturliste

Swiss active. (2026). Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2026. Zürich: Hrsg.

Mitglieder nach Altersgruppen (in %)

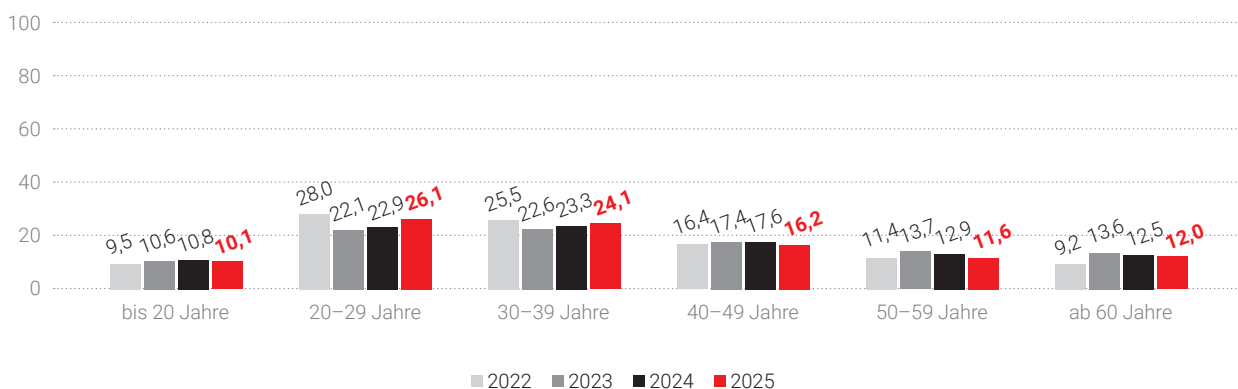


Abb. 2: Mitglieder nach Altersgruppen (in %)

HealthEXPO schreibt Erfolgsgeschichte fort

Neue Halle, mehr Besucher

Erstmals fand die HealthEXPO in der Messe Basel statt – und konnte am Ende des Tages um 18 Uhr einen Rekord aufstellen: 17.600 Besucherinnen und Besucher, so viele wie noch nie. Der Mix aus Gesundheitsmesse, Fachkongress und Side Events wie den Hybrid Games und dem Tower Run stiess auf grosses Interesse.



Vor dem Haupteingang der Messe Basel läuft bereits eine Lektion der Fitness Convention. Auf der Bühne geben die Presenter den Takt vor, Teilnehmerinnen und Teilnehmer machen Ausfallschritte, Kniehebeläufe und Squats. Wer an diesem sonnigen Samstagmorgen, 30. Mai, zur HealthEXPO kommt, weiss nicht so recht, wohin er zuerst schauen soll. Vor den Hallen wird trainiert, fotografiert und sich unterhalten, drinnen laufen die letzten Vorbereitungen für die Eröffnung.

Dann die Durchsage.

Mit dem Mikrofon in der Hand übernimmt Veranstalter Alexander Huser das Kommando. Er gibt letzte Anweisungen, bittet die Gäste näher zum Eingang und stimmt den Countdown an. Motiviert wirkt er, fast ein wenig angespannt. Die Vorfreude ist ihm anzusehen. Vor dem Eingangsbereich warten bereits zahlreiche Besucherinnen und Besucher auf den offiziellen Start.

An einem roten Band versammeln sich Helfer, Partner, Aussteller und Gäste. Ein Chor in HealthEXPO-Shirts stimmt „Help“ von den Beatles an. Als die letzten Töne verklingen, beginnt der Countdown. Zehn. Neun. Acht. Die Menge zählt

mit. Bei Null fällt das Band. Applaus. Die HealthEXPO 2026 ist eröffnet. Auflage Nummer vier.

Besucherplus in neuer Location

Es war eine Eröffnung mit besonderer Bedeutung. Erstmals fand der Gesundheitserlebnistag nicht mehr in der St. Jakobshalle statt, sondern in der Messe Basel. Der neue Standort wirkt nüchterner und funktionaler als die bisherige Heimat der Veranstaltung. Wo die St. Jakobshalle mit ihrem moderneren Ambiente punktete, dominieren nun hohe Hallen, breite Gänge und ein eher industrieller Charakter. Gleichzeitig bietet die Messe genau das, was sich viele Besucherinnen und Besucher in den vergangenen Jahren gewünscht hatten: Übersichtlichkeit.

Dass der Standortwechsel funktionierte, zeigte sich im Verlauf des Tages. Nach Angaben der Veranstalter besuchten insgesamt 17.600 Menschen die HealthEXPO 2026 – inklusive der Side Events Tower Run und Hybrid Games sowie der HealthEXPO Fitness Convention. Im Vorjahr waren es noch 15.300 Besucherinnen und Besucher. Mit 142 Ausstellern präsentierte sich die Veranstaltung zudem grösser als je zuvor.



BASEL
HEALTH EXPO



Side Events ziehen die Menschen an

Einen Anteil am Besucherplus hatten nach Einschätzung von Veranstalter Alexander Huser insbesondere die Side Events. Während sich das Geschehen in den Messehallen um Gesundheit, Prävention, Fitness und Wohlbefinden drehte, ging es wenige Meter darüber sportlicher zur Sache. Im zweiten Stockwerk, über die Rolltreppen erreichbar, fanden die Hybrid Games statt. Dort liefen Teilnehmer Runden, kämpften sich durch Stationen und stemmten Gewichte. Schweiß, Anfeuerungsrufe und Wettkampfcharakter prägten das Bild auch draussen beim Tower Run: 542 Stufen. 31. Stock. Ziel: Messturm. Unten in der Halle präsentierten Aussteller ihre Produkte und Dienstleistungen, Besucher liessen sich beraten, nahmen an Gesundheitschecks teil oder verfolgten Fachvorträge. Zwei Welten – und doch mit derselben Intention: Gesundheit und Fitness bewusst und erlebbar machen.

„Wir sind total happy, wir haben mehr Besucher, als wir im vergangenen Jahr hatten“, sagte Huser. Entsprechend positiv fiel sein Fazit aus.

„Wir haben grosse Lust aufs nächste Jahr. Am liebsten wäre mir, wenn es schon morgen wieder stattfinden würde.“

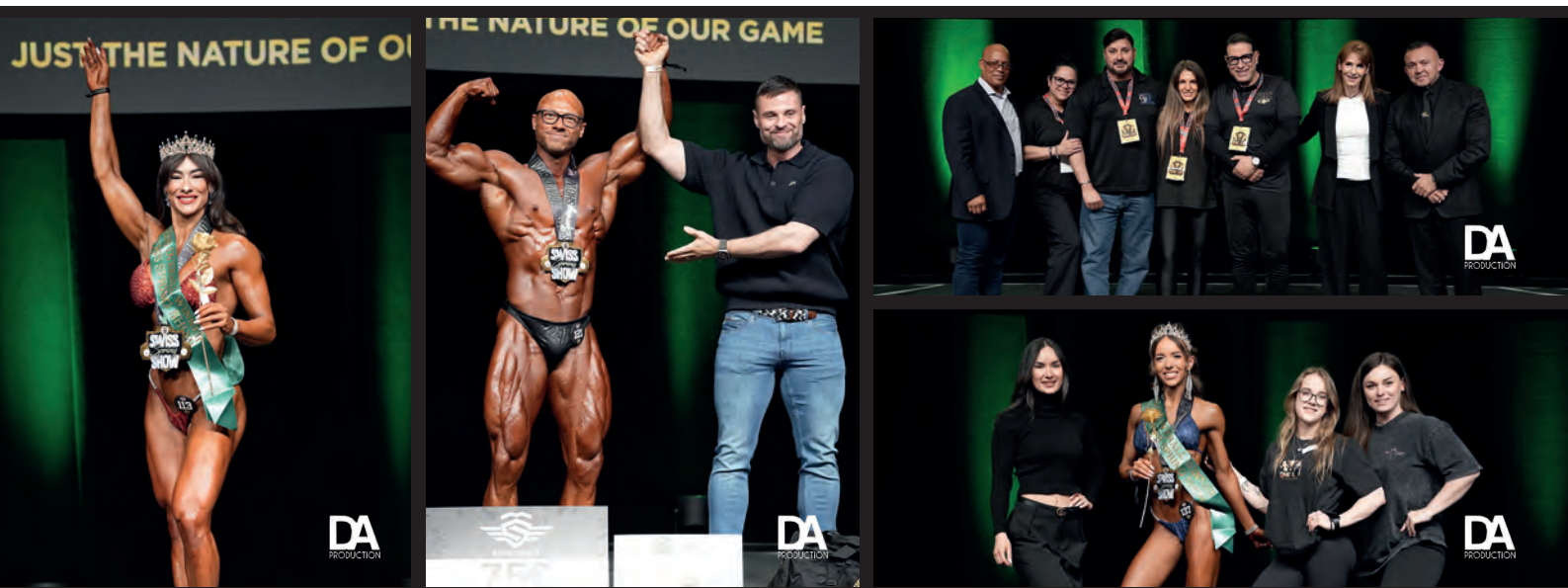
Alexander Huser

HealthEXPO leistet einen wichtigen Beitrag

Inhaltlich setzte die HealthEXPO erneut auf einen breiten Gesundheitsbegriff. Neben Fitness und Bewegung standen Themen wie Longevity, Gesundheitsförderung und Betriebliches Gesundheitsmanagement im Mittelpunkt. Für Mitveranstalter Prof. Dr. Lukas Zahner ist das kein Zufall. „Wir sind der Vorreiter für einen Trend in der Zukunft, dass die Gesundheitsförderung priorisiert werden muss“, betonte er. Viele Menschen benötigten heute Orientierung und Unterstützung, wenn es um einen gesünderen Lebensstil gehe.

„In der Schweiz sind etwa die Hälfte der Menschen überfordert – und haben teilweise das Wissen nicht, wie sie gesünder leben können.“ Die HealthEXPO wolle dazu beitragen, Gesundheitswissen verständlich zu vermitteln und Menschen für einen aktiven Lebensstil zu sensibilisieren.

Die positive Resonanz auf die vierte Auflage dürfte den Organisatoren Rückenwind geben. Die Planungen für die nächste HealthEXPO haben bereits begonnen. Im Mai 2027 soll der Gesundheitserlebnistag erneut nach Basel zurückkehren. ■



Die Schweiz startet in die Wettkampfsaison

NPC Swiss Spring Show 2026

Text: Yvonne Albers

Mit der NPC Swiss Spring Show fiel auch 2026 der offizielle Startschuss für die nationale Bodybuildingsaison in der Schweiz. Bereits in den vergangenen Jahren überzeugte die Frühjahrs-Show mit professioneller Organisation und starker Bühne – daran knüpfte auch die diesjährige Ausgabe an.

Am 4. April 2026 trafen sich im Campussaal in Brugg Athletinnen und Athleten, Coaches sowie zahlreiche Fans, um gemeinsam ein Event zu erleben, das sich in kurzer Zeit als feste Grösse im schweizerischen Wettkampfkalendar etabliert hat. Dabei blieb die NPC Swiss Spring Show ihrem Konzept treu, eine Plattform für ambitionierte Athleten zu bieten, die sich im Regional-Format präsentieren und für kommende grössere Wettkämpfe der Saison qualifizieren wollen.

Breites Teilnehmerfeld und starke Leistungen

Das sportliche Niveau war wie gewohnt hoch und die Leistungsdichte in den einzelnen Klassen erneut beeindruckend. Von der Women's Fit Model-Klasse bis zur Men's Bodybuilding Open Class präsentierten sich die Athleten in Topform und lieferten den Judges und Zuschauern spannende Vergleiche. Die Gesamtsiege gingen an:

- **Sarah Renner** (Women's Fit Model)
- **Leonie Senn** (Women's Bikini)
- **Haifa Ibrahim Mulet** (Women's Wellness)
- **Edina Danyi** (Women's Figure)
- **Tim Hemme** (Men's Physique)
- **Lucas Unverricht** (Men's Classic Physique)
- **Patrick Heer** (Men's Bodybuilding)

Perfekte Organisation und neuer Hauptsponsor

Neben den sportlichen Leistungen überzeugte die Veranstaltung einmal mehr durch ihre professionelle Umsetzung. Das Team von One Up Events sorgte für einen reibungslosen Ablauf und eine angenehme Wettkampfatmosphäre. Mit Matrix als neuem Hauptsponsor hatten die Zuschauer zudem die Möglichkeit, vor Ort in einem kleinen Mini-Pop-up-Gym ausgewählte Geräte selbst zu testen und so Wettkampfatmosphäre und Trainingserlebnis direkt miteinander zu verbinden.

Shawn Ray als Stimme der Bühne

Ein besonderes Highlight war erneut die Moderation durch Bodybuildinglegende Shawn Ray. Der ehemalige Vize-Mr.-Olympia gehört inzwischen fest zum Inventar der Shows von One Up Events und führte mit seiner Erfahrung und Bühnenpräsenz souverän durch den Wettkampftag.

Ausblick auf den weiteren Saisonverlauf

Mit der Swiss Spring Show ist der Grundstein für eine spannende Saison gelegt. Viele der Athletinnen und Athleten werden ihren Weg in Richtung Pro Qualifier oder zum NPC Swiss Grand Prix am 23. August fortsetzen. Die Zeichen stehen gut, dass auch 2026 ein erfolgreiches Jahr für den Schweizer Bodybuildingsport wird. ■



Europa zu Besuch in Vaduz

IFBB Mr. Universe Liechtenstein 2026

Text: Yvonne Albers

Auch 2026 wurde das Fürstentum Liechtenstein im April zum Treffpunkt der internationalen Bodybuildingszene. Vom 10. bis 12. April 2026 versammelten sich zahlreiche Athletinnen und Athleten aus ganz Europa im Spörry-Areal in Vaduz, um sich beim IFBB Mr. Universe Liechtenstein miteinander zu messen.

(Deutschland) die Bodyfitnesskonkurrenz und sicherte sich souverän den Gesamtsieg. Besonders stark besetzt waren die Bikiniklassen – hier konnte sich Briana Korniltsev aus Estland gleich mehrfach behaupten und den Overall-Titel gewinnen.

Internationale Vielfalt und neue Impulse

Mit Athletinnen und Athleten aus zahlreichen Nationen zeigte sich der Mr. Universe erneut als echtes internationales Event. Klassen wie Fit Model, Artistic Fitness oder Fit Pairs sowie die im letzten Jahr eingeführte Semi-Pro-Division sorgten zusätzlich für Abwechslung. In der Semi-Pro-Division gingen die Gesamtsiege an Anna Kushkian aus Spanien (Master Women's Bikini) und Dario Stankovic (Men's Bodybuilding). Ramil Lipp aus Estland gewann den Titel für das beste Posing. Die hohe Leistungsdichte in der Semi-Pro-Division unterstrich eindrucksvoll den Anspruch der Veranstaltung, ambitionierten Athletinnen und Athleten eine attraktive Bühne zwischen Amateur- und Profisport zu bieten.

Leidenschaft, die Generationen verbindet

Wie bereits in den Jahren zuvor wurde deutlich, dass Bodybuilding weit mehr ist als ein reiner Wettkampfsport. Junge Talente standen ebenso auf der Bühne wie erfahrene Athleten, was die besondere Atmosphäre des Events prägte. „Der Mr. Universe in Liechtenstein war erneut ein Event, das mich sehr berührt und beeindruckt hat. Ich bin stolz auf die hohe Qualität unserer Athletinnen und Athleten und es macht mich glücklich zu sehen, wie viel sportliches Potenzial wir haben“, sagte Kemo Sayed, Präsident des LBFV und Organisator des Wettkampfs.

Ausblick

Nach einer gelungenen Veranstaltung richtet sich der Blick bereits nach vorn. Die kontinuierlich starken Teilnehmerzahlen, das hohe sportliche Niveau und die internationale Strahlkraft lassen erwarten, dass auch kommende Ausgaben dieses Events die Erfolgsgeschichte fortschreiben werden.

www.ifbb.com

Vom 10. bis 12. April 2026 fand in Vaduz der IFBB Mr. Universe Liechtenstein statt. Die Veranstaltung knüpfte nahtlos an die erfolgreiche Entwicklung der Vorjahre an und bestätigte eindrücklich ihren festen Platz im Wettkampfkalendar.

Spannende Wettkämpfe in allen Klassen

Das Teilnehmerfeld präsentierte sich erneut breit aufgestellt: Von ambitionierten Newcomern bis hin zu erfahrenen Athleten war alles vertreten. Nachwuchsathleten wie Yves Stauffer aus der Schweiz (Beginner Men's Physique), Emmanuel Ahoua ebenfalls aus der Schweiz (Men's Bodybuilding) oder Lia Colene Wille aus Deutschland (Beginner Women's Bodyfitness) und Julia Pregliasco aus Frankreich (Beginner Women's Bikini) zeigten ihr Potenzial und unterstrichen die wachsende Qualität im Amateurbereich.

Auch in den Hauptklassen wurde den Zuschauern Bodybuilding auf Topniveau geboten. In der Men's Physique setzte sich Markus Topar aus Österreich mit einem Overall-Sieg durch und überzeugte mit einer harmonischen Linie sowie starker Bühnenpräsenz. Bei den Frauen dominierte Sarah Lauterfeld

Qualifizierte Betreuung als Schlüsselfaktor

Qualität muss erlebbar sein



Qualität im Fitness- und Gesundheitsmarkt wird nicht nur definiert, sondern vor allem erlebt, insbesondere in der Betreuung. Der Beitrag beleuchtet, wie qualifizierte Begleitung Trainingsprozesse strukturiert, Motivation stabilisiert und langfristige Umsetzung unterstützt – und wie Betreuung als sichtbarer Ausdruck von Qualität im Centeralltag wirkt.

Die Fitness- und Gesundheitsbranche in der Schweiz hat ihre gesellschaftliche und wirtschaftliche Relevanz in den letzten Jahren weiter ausgebaut (swiss active, 2026; sehen Sie hierzu auch den Beitrag auf S. 38). Mit dieser Entwicklung steigen auch die Erwartungen an Qualität, Transparenz und Nachvollziehbarkeit. In einem zunehmend vergleichbaren Marktumfeld gewinnt damit die Frage an Bedeutung, wodurch Qualität im Alltag konkret erlebbar wird. Eine zentrale Rolle kommt dabei der qualifizierten Betreuung zu, da sie den direkten Kontaktpunkt zwischen Angebot und tatsächlicher Nutzung darstellt und somit die Wahrnehmung der Dienstleistungsqualität wesentlich mitprägt und nachhaltig beeinflusst.

Umsetzung bleibt anspruchsvoll

Der gesundheitliche Nutzen regelmässiger körperlicher Aktivität ist umfassend dokumentiert. Die World Health Organisation (WHO) hält in ihren Leitlinien fest, dass Erwachsene zur Förderung der Gesundheit wöchentlich 150 bis 300 Minuten moderate oder 75 bis 150 Minuten intensive Aktivität anstreben sollten; zusätzlich werden muskelkräftigende Aktivitäten empfohlen (WHO, 2020). Diese Empfehlungen bilden eine evidenzbasierte Grundlage für gesundheitsorientierte Trainingsangebote und dienen als Referenz für deren fachliche Ausgestaltung sowie für die Qualitätssicherung entsprechender Programme im Praxisalltag. Gleichzeitig zeigt sich, dass diese Empfehlungen im Alltag nicht vollständig umgesetzt werden. In Deutschland

erreichen 52 Prozent der Erwachsenen die Empfehlungen zur Ausdaueraktivität, während nur 29 Prozent zusätzlich die Vorgaben zur Muskelkräftigung erfüllen (Bundesministerium für Gesundheit, 2024). Diese Differenz verdeutlicht, dass zwischen Wissen, Motivation und nachhaltiger Umsetzung weiterhin eine relevante Lücke besteht, die auch durch vorhandene Trainingsangebote allein nicht vollständig geschlossen wird. Für Fitness- und Gesundheitsanbieter ergibt sich daraus eine wesentliche Herausforderung: Trainingsangebote nicht nur bereitzustellen, sondern deren Umsetzung aktiv zu begleiten. Betreuung kann hierbei unterstützen, indem sie Training strukturiert, Belastungen einordnet, individuelle Voraussetzungen berücksichtigt und die Integration in den Alltag erleichtert. Dadurch trägt sie dazu bei, Trainingsprozesse stabiler zu gestalten und die Wahrscheinlichkeit einer längerfristigen Nutzung zu erhöhen, ohne eine direkte Kausalität zu unterstellen.

Langfristige Adhärenz ist keine Selbstverständlichkeit

Die Herausforderung der nachhaltigen Umsetzung zeigt sich auch in strukturierten Gesundheitsprogrammen. Eine Schweizer Studie zum GLA:D®-Programm zeigt, dass 84 Prozent der Teilnehmenden weiterhin das empfohlene Aktivitätsniveau erreichen, jedoch nur 53 Prozent die spezifischen Übungen regelmässig fortführen (Matile et al., 2024). Als unterstützende Faktoren nennt die Studie regelmässige Rückmeldungen, zusätzliche Betreuungseinheiten sowie strukturiertes Monitoring des Trainingsverlaufs (Matile et al., 2024). Diese Ergebnisse stammen aus einem spezifischen gesundheitlichen Kontext und sind nicht direkt auf Fitnesscenter übertragbar. Sie verdeutlichen jedoch einen wichtigen Aspekt: Selbst unter strukturierten Bedingungen bleibt langfristige Adhärenz anspruchsvoll und kann durch begleitende Unterstützung verbessert werden.

Für die Praxis bedeutet dies, dass Trainingsprozesse über den initialen Einstieg hinaus begleitet werden sollten. Betreuung erhält damit eine bedeutende Rolle im Übergang von kurzfristiger Aktivität zu nachhaltigem Verhalten und unterstützt dabei, Trainingsgewohnheiten langfristig und konsistent im Alltag zu verankern.

Qualität entsteht durch Struktur und Nachvollziehbarkeit

Qualifizierte Betreuung basiert auf klar definierten und nachvollziehbaren Prozessen. Dazu gehören eine strukturierte Anamnese, eine realistische Zielklärung sowie eine regelmässige Anpassung der Trainingsplanung. Diese Elemente ermöglichen eine konsistente Umsetzung und tragen dazu bei, Qualität reproduzierbar zu gestalten.

Das Memorandum zur evidenzbasierten Prävention beschreibt Evidenzbasierung als systematischen Prozess, der wissenschaftliche Erkenntnisse bewertet und in praktische Massnahmen überführt. Monitoring, Feedback und kontinuierliche Anpassung werden dabei als zentrale Bestandteile hervorgehoben (BZgA, 2021).

Übertragen auf die Praxis bedeutet dies: Betreuung gewinnt an Qualität, wenn sie nicht zufällig erfolgt, sondern strukturiert geplant, durchgeführt und reflektiert wird. Dadurch wird sie nachvollziehbar, überprüfbar und langfristig stabil. Gleichzeitig schafft diese Struktur die Grundlage dafür, individuelle Betreuung innerhalb klar definierter Qualitätsstandards umzusetzen und systematisch weiterzuentwickeln.

Betreuung als sichtbarer Ausdruck von Qualität

Qualifizierte Betreuung ist jener Bereich, in dem Qualitätsanspruch und Umsetzung zusammenlaufen. Kundinnen und Kunden erleben Qualität nicht primär in Konzepten, sondern in der konkreten Interaktion – etwa in der Verständlichkeit von Anweisungen, in der Nachvollziehbarkeit von Trainingszielen oder in der Konsistenz des Trainingsprozesses. Gerade in einem wachsenden Marktumfeld (swiss active, 2026) wird Betreuung damit zu einem zentralen Ort gelebter Qualität. Zertifizierungssysteme wie Qualitop können diesen Anspruch unterstützen, indem sie Anforderungen an Struktur und fachliche Nachvollziehbarkeit formulieren.

Fazit

Die aktuelle Datenlage zeigt, dass körperliche Aktivität gesundheitswirksam ist, ihre langfristige Umsetzung jedoch anspruchsvoll bleibt. Qualifizierte Betreuung kann diesen Prozess unterstützen, indem sie Orientierung schafft, Strukturen bereitstellt und individuelle Voraussetzungen berücksichtigt. Damit ist Betreuung mehr als ein organisatorischer Bestandteil des Angebots – sie stellt einen Bereich dar, in dem Qualität für Kundinnen und Kunden konkret erlebbar wird. ■



Christian Henggeler

Der Experte für Bewegungs- und Gesundheitsförderung arbeitet als Sporttherapeut, Qualitop-Zertifizierer, Prüfungsexperte und Berufsbildner. Als Inhaber der KBG verbindet er Praxis in Training und Therapie mit Qualitätsmanagement und unterstützt Anbieter bei Audits und Zertifizierungen.

Literaturliste

World Health Organization. (2020). WHO Guidelines on Physical Activity and Sedentary Behaviour. Verfügbar unter: <https://www.who.int/publications/i/item/9789240015128>

Swiss active. (2026). Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2026. Zürich: Hrsg.

Matile, F., Nast, I., & Niedermann, K. (2024). Facilitators, barriers and support needs to GLA:D exercise adherence – a mixed method study. Verfügbar unter: <https://link.springer.com/article/10.1186/s13102-024-00913-6>

Bundesministerium für Gesundheit. (2024). Bewegungsförderung bei Erwachsenen (18–64 Jahre) in Deutschland. Verfügbar unter: https://www.bundesgesundheitsministerium.de/fileadmin/Dateien/5_Publikationen/Prävention/Kurzberichte/Kurzversion_-_Erwachsene.pdf

Bundeszentrale für gesundheitliche Aufklärung. (2021). Evidenzbasierte Prävention und Gesundheitsförderung – Memorandum. Verfügbar unter: https://www.bioeg.de/fileadmin/user_upload/forschung/BZgA_Memorandum_Evidenz_basierung_2021.pdf

Akademische Ausbildung mit Praxisbezug

Erfolgsmodell für die Branche



Die Anforderungen im Fitness- und Gesundheitsmarkt steigen kontinuierlich. Unternehmen suchen qualifizierte Fachkräfte, die nicht nur über fundiertes Wissen verfügen, sondern dieses auch direkt in die Praxis umsetzen können. Genau hier setzt die SAFS Hochschule für Bewegungs- und Gesundheitsmanagement an – mit einem innovativen Studienkonzept, das Theorie und Praxis nahtlos miteinander verbindet.

Theorie trifft Praxis – und das mit Perspektive

Die Bachelorstudiengänge B. A. Fitnessökonomie und B. A. Fitnesstraining bieten weit mehr als klassische Hochschulbildung. Statt rein theoretischem Lernen profitieren Studierende von einem durchdachten „Drei-Lernorte-System“: Hochschule, Ausbildungsbetrieb und persönliche Lernumgebung greifen ineinander und sorgen für einen direkten Transfer wissenschaftlicher Erkenntnisse in den Berufsalltag.

Das Studium ist als mediengestütztes Fernstudium konzipiert, ergänzt durch kompakte Lehrveranstaltungen. Parallel dazu sind die Studierenden fest in einem Fitness- oder Gesundheitsbetrieb angestellt – inklusive Vergütung. Dieses Modell ermöglicht nicht nur finanzielle Unabhängigkeit, sondern auch wertvolle Berufserfahrung von Beginn an.

Studieren, mitgestalten, durchstarten – die Integration in den betrieblichen Alltag macht den entscheidenden Unterschied: Studierende wenden ihr Wissen unmittelbar an, arbeiten an realen Projekten mit und übernehmen zunehmend Verantwortung. Dadurch entwickeln sie sich früh zu gefragten Fachkräften, die aktiv zum Unternehmenserfolg beitragen.

Für Unternehmen bietet dieses Studiensystem enorme Vorteile:

- Stärkung der Mitarbeiterbindung durch gezielte Förderung
- Entwicklung von Nachwuchskräften – von Beginn an
- Nutzung wissenschaftlichen Know-hows direkt im Betrieb
- Entgegenwirkung des Fachkräftemangels

Flexibilität trifft Struktur

Das Studium startet flexibel und ist jederzeit planbar. Die Studiendauer beträgt 36 Monate (sechs Semester), wobei die Lehrveranstaltungen bewusst kompakt gehalten sind (55 bzw. 58 Tage insgesamt). So bleibt genügend Raum für die praktische Arbeit im Unternehmen.

Eine echte Alternative im Bildungsmarkt

Die Studiengänge der SAFS Hochschule stellen eine attraktive Alternative oder Ergänzung zu klassischen Weiterbildungen dar. Sie kombinieren akademische Qualität mit unmittelbarer Anwendbarkeit – ein entscheidender Vorteil in einer Branche, die sich ständig weiterentwickelt. Die SAFS Hochschule bietet mit ihren Bachelorstudiengängen ein zukunftsweisendes Modell für den Fitness- und Gesundheitsmarkt. Die enge Verzahnung von Theorie und Praxis schafft nicht nur optimal ausgebildete Absolventen, sondern auch echten Mehrwert für Unternehmen. Wer Fachkräfte entwickeln, binden und gewinnen möchte, findet hier die passende Lösung. Und wer studieren möchte, ohne auf Praxis, Einkommen und Karrierechancen zu verzichten, trifft mit der SAFS Hochschule die richtige Entscheidung.

**Studiengänge an der SAFS –
mehr erfahren**



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



Erfolgreich Personal finden



JOBFITNESS.ch

Das NO.1 Fitness Stellenportal der Schweiz!

VERANSTALTUNGEN

INFOVERANSTALTUNGEN ZUR BERUFSBILDUNG

- 09.07.2026** Infoveranstaltung für Fitness Trainer und Kursleiter, Zürich und digital
- 25.08.2026** Infoveranstaltung für Fitness Trainer und Kursleiter, Zürich und digital
- 17.09.2026** Infoveranstaltung für Fitness Trainer und Kursleiter, Zürich und digital

Mehr Informationen und Anmeldung unter www.safs.com

INFOVERANSTALTUNGEN ZUM SAFS HOCHSCHULSTUDIUM

- 23.06.2026** SAFS Hochschule Infoveranstaltung, Zürich und digital
- 14.07.2026** SAFS Hochschule Infoveranstaltung, Zürich und digital
- 24.08.2026** SAFS Hochschule Infoveranstaltung, Zürich und digital

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

EVENTS

- 04.09.2026** Schweizer Fitness Abend, Halbinsel Au
- 30.10.2026** Longevity Experience 2026, Siggenthal-Station
- 20.11. – 22.11.2026** Health Days, Flims

Kursleiter Zirkeltraining

Neue Gruppenfitness-Ausbildung bei der SAFS

Die neue Ausbildung vermittelt wichtige Basics für die professionelle Planung und Durchführung von Zirkeltraining im Gruppenfitnessbereich. Im Fokus stehen hierbei verschiedene Übungen, Bewegungsabläufe und Trainingsmethoden sowie deren sinnvolle Kombination zu abwechslungsreichen und strukturierten Workouts. Die Ausbildung zum Kursleiter Zirkeltraining qualifiziert die Teilnehmer dazu, funktionelle Gruppentrainings eigenständig und praxisnah umzusetzen.

Ausbildungsstart: 15. August 2026
Mehr zur Ausbildung erfahren:



Präsentation in Bern

Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2026

Am 5. Mai 2026 präsentierten swiss active, die SAFS Hochschule für Bewegungs- und Gesundheitsmanagement sowie die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) im Stadion Wankdorf in Bern die Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft. Die jährlich erhobene Studie liefert aktuelle Einblicke in die Entwicklung des Schweizer Fitnessmarktes und dient der Branche als wichtige Orientierungshilfe und Entscheidungsgrundlage.

Die Daten bestätigen die positive Entwicklung der Schweizer Fitnessbranche. Neben einer erfreulichen wirtschaftlichen Dynamik gewinnen insbesondere die Themen Gesundheit, Prävention, Personal Training sowie ganzheitliche Betreuung weiter an Bedeutung. Die detaillierten Ergebnisse der Studie finden Sie in dieser Ausgabe ab Seite 38.

Die Präsentation der Branchenkennzahlen bot zugleich eine wertvolle Plattform für den persönlichen Austausch unter Entscheidungsträgern, Betreibern sowie weiteren Akteuren der Fitness- und Gesundheitsbranche. Eine exklusive Führung durch das Stadion Wankdorf sowie ein anschliessendes Get Together in angenehmer Atmosphäre rundeten die Veranstaltung ab.



Fitnessbranche im Austausch

Schweizer Fitness Abend 2026

Am Freitag, den 4. September 2026, vereint der Schweizer Fitness Abend führende Entscheidungsträger, Partner und Persönlichkeiten der Branche zu einem exklusiven Netzwerktreffen auf der Halbinsel Au. Im Fokus stehen inspirierende Gespräche, hochwertiger Wissensaustausch und neue Impulse für die Zukunft der Fitness- und

Gesundheitsbranche. In stilvoller Atmosphäre geniessen die geladenen Gäste einen Apéro mit Blick auf den Zürichsee, ein exquisites Dinner sowie Networking. Der Anlass verkörpert den Schweizer Spirit und schafft Raum für Innovation, nachhaltige Wertschöpfung und gemeinsames Wachstum auf höchstem Niveau innerhalb der Branche.



Strategische Fitness-Partnerschaft

Life Fitness & Les Mills kooperieren

Life Fitness und Les Mills starten eine strategische Partnerschaft mit Fokus auf vernetzte Trainingserlebnisse und Indoor Cycling. Vorgestellt wurde die Kooperation auf der FIBO 2026 in Köln. Les Mills wird offizieller Cycle-Content-Partner, Life Fitness offizieller Bike-Partner für die Indoor-Cycling-Programme. Geplant sind integrierte Produktlösungen, Live-Events und digitale Fitnessangebote, von denen insbesondere Fitnessclubs und Betreiber profitieren sollen.



Swiss Personal Trainer Federation stellt Weichen für die Zukunft

Neuer Vorstand und klare Ziele

Die Swiss Personal Trainer Federation (SPTF) hat an ihrer Generalversammlung vom 13. März 2026 die Weichen für die kommenden Jahre gestellt. Neben einer Neustrukturierung des Vorstands wurde Präsidentin Anke Kopfmüller für weitere zwei Jahre wiedergewählt. Im Fokus der Verbandsarbeit stehen bis 2028 die Gewinnung neuer Mitglieder, eine stärkere Präsenz in der Romandie und im Tessin sowie die weitere Professionalisierung und Sichtbarkeit des Berufsbildes Personal Trainer.

www.sptv.ch

Fitness weitergedacht

Wo Training Zukunft bedeutet

Text: Moritz Scheidel

Seit mehr als drei Jahrzehnten erlebt Heinrich „Heini“ Schiffert die Fitnessbranche aus nächster Nähe. Mit dem Vitadom in Landeck setzt er auf Gesundheit, Technologie und persönliche Betreuung – und damit auf Themen, die aktueller sind denn je. Im Gespräch mit der FITNESS TRIBUNE spricht er über die Entwicklung der Branche, moderne Technologien und die Zukunft des Trainings.

Vor mehr als 30 Jahren war Fitness für viele noch gleichbedeutend mit Hantelbänken, Muskelaufbau und einer vergleichsweise kleinen Zielgruppe. Die meisten Mitglieder waren jung, leistungsorientiert und häufig vom Bodybuilding geprägt. Mittlerweile sieht die Realität vieler Fitness- und Gesundheitsanlagen völlig anders aus. Menschen trainieren, um gesund, beweglich und leistungsfähig zu bleiben. Prävention gewinnt an Bedeutung, die Bevölkerung wird älter und digitale Technologien verändern die Art und Weise, wie Training geplant, gesteuert und begleitet wird.

In jener Zeit, in der Arnold Schwarzenegger längst zur Ikone einer ganzen Fitnessgeneration geworden war, begann auch Heinrich Schiffert seine Laufbahn in der Fitnessbranche. Seitdem hat er nahezu jede Entwicklungsstufe des Marktes miterlebt – vom Bodybuildingboom der 80er- und 90er-Jahre über die Einführung erster Cardiogeräte bis hin zu KI-gestützten Trainingssystemen. Seit fast drei Dekaden nun ist Heinrich Geschäftsführer und Inhaber des Vitadom. Mit seinem Fitness- und Gesundheitszentrum in Landeck verfolgt er seit vielen Jahren den Ansatz, Menschen nicht nur leistungsfähiger zu machen, sondern ihnen dabei zu helfen, gesund, beweglich und selbstständig zu bleiben.

Der 63-Jährige betreibt bereits seit 1990 Fitnessclubs und gründete im Februar 2001 das Vitadom. Die Anlage umfasst rund 1.100 Quadratmeter und zählt mehr als 1.000 Mitglieder. Unterstützt wird er von neun Mitarbeitenden.

In Landeck, einer Kleinstadt mit rund 8.000 Einwohnern im Tiroler Oberinntal, kennt man Heinrich meist unter einem anderen Namen: Heini. Auch er selbst verwendet den Spitznamen ganz selbstverständlich. Das passt zu einem Unternehmer, der einerseits mit grosser Ernsthaftigkeit über Training, Gesundheit und Innovation spricht, sich andererseits aber eine gewisse Lockerheit bewahrt hat. Wenn er über die Branche spricht, merkt man schnell, dass Stillstand für ihn keine Option ist.

Neugier als Antrieb

„Ich bin ein Mensch, der ständig Entwicklung braucht, Stillstand fühlt sich für mich persönlich sehr sehr unangenehm an.“

Dieser Satz zieht sich wie ein roter Faden durch den beruflichen Werdegang von Heinrich. Er ist staatlich geprüfter Trainer mit zahlreichen Zusatzqualifikationen, darunter für Krebsnachsorge, Faszien und Personal Training. Hinzu kommen Ausbildungen in Wirtschaft und Marketing.



Fotos: Vitadom



**VITA
DOM**





gitale Trainingssteuerung und KI-gestützte Lösungen gehören längst zum Alltag. Dazu zählt auch die mywellness App, über die Mitglieder ihre Trainingsaktivitäten dokumentieren, Fortschritte verfolgen und ihre Daten mit den Trainern teilen können. So entsteht eine Verbindung zwischen dem Training im Studio und den Aktivitäten ausserhalb der Anlage. Für Heinrich handelt es sich dabei nicht um technologische Spielereien, sondern um Werkzeuge, die den Trainingsalltag sinnvoll ergänzen. „Heute habe ich einen KI-gestützten Club, der individuelle Kundenlösungen bereitstellt und nicht von persönlichen Meinungen gesteuert wird, sondern auf dem aktuellen Stand der Trainingswissenschaft basiert“, sagt er.

Die Bedeutung intelligenter Trainingssysteme wird nach seiner Einschätzung in den kommenden Jahren weiter zunehmen. Während früher Trainerwissen häufig die zentrale Informationsquelle war, verfügen viele Trainierende zuweilen selbst über vermeintlich umfangreiche Kenntnisse. YouTube, soziale Medien und digitale Plattformen haben den Zugang zu Informationen grundlegend verändert. „Ich denke, es ist nicht möglich, ohne intelligente Trainingssysteme die Kundenbedürfnisse von heute zu erfüllen.“

Im Vitadom übernimmt die Technologie dennoch nur eine unterstützende Rolle. Sie macht Fortschritte sichtbar, liefert Daten und hilft bei der individuellen Trainingssteuerung. Die entscheidenden Impulse kommen jedoch weiterhin von den Menschen. Erfahrung, Fachwissen und Empathie der Trainerinnen und Trainer bleiben für Heinrich zentrale Bausteine einer erfolgreichen Betreuung. Denn je grösser die Informationsflut wird, desto wichtiger werden Menschen, die Wissen einordnen und Orientierung geben können. Aus diesem Grund investiert Heinrich konsequent in die regelmässige Aus- und Fortbildung seines Teams.

Betreuung wird oft als wichtiges Verkaufsargument genannt, zugleich wird die Unterstützung von Mitgliedern bei steigenden Mitgliederzahlen immer anspruchsvoller. Gerade hier sieht Heinrich den grössten Nutzen intelligenter Systeme: Sie schaffen Freiräume für die persönliche Betreuung und helfen dabei, individuelle Trainingsprozesse effizient zu begleiten.

Dass Heinrich Veränderungen nicht nur wohlwollend gegenübersteht, sondern diese aktiv sucht, zeigt ein Blick auf die Geschichte seines Unternehmens. Schon früh setzte er auf Technologien, die in vielen Studios noch als sogenannte Zukunftsmusik galten. Als in den 1990er-Jahren die ersten modernen Cardiogeräte auf den Markt kamen, gehörte er zu den Betreibern, die das Potenzial erkannten.

„Anfang der 90er-Jahre sind Cardiogeräte auf den Markt gekommen, wo ein Laufband 100 000 Schilling gekostet hat. Ich war immer als erster bei allem dabei“, sagt der 63-Jährige.

Innovation als Werkzeug

Diese Offenheit gegenüber Innovationen prägt das Vitadom seit jeher. Die Zusammenarbeit mit Technogym begleitet Heinrich seit Jahrzehnten und bestimmt die technische Ausrichtung des Studios. Moderne Trainingssysteme, di-

Fitness als Gesundheitstraining

Diese Veränderungen zeigen sich auch in der Zusammensetzung der Zielgruppen. Die Fitnessbranche hat sich in den vergangenen Jahrzehnten grundlegend verändert. Wo früher häufig sportliche Leistung oder Muskelaufbau im Mittelpunkt standen, rücken Gesundheit, Prävention und Lebensqualität stärker in den Fokus. „Es hat sich eindeutig von Sport zu Gesundheitstraining entwickelt“, konstatiert Heinrich.

Besonders eindrücklich beschreibt er eine Beobachtung, die ihn selbst überrascht hat. Vor rund zwei Jahrzehnten hörte er erstmals den Begriff „Training zur selbstständigen Lebensführung“. Damals konnte er sich kaum vorstellen, dass daraus einmal ein bedeutendes Geschäftsfeld entstehen würde. Mittlerweile sieht die Realität anders aus. „Damals dachte ich, wo gibt es dafür Kunden. Heute sehe ich in meinem Club 30 bis 40 Prozent der Mitglieder dieses Thema verfolgen.“

Auf der anderen Seite gibt es im Fitnessalltag weiterhin auch die Performer. Deshalb richtet das Vitadom sowohl an gesundheitsorientierte Menschen als auch an ambitionierte Sportler. Um beiden Gruppen gerecht zu werden, setzt Heinrich auf eine möglichst umfassende Ausstattung. Moderne Kraftgeräte, KI-gestützte Trainingssysteme, funktionelle Trainingsbereiche und klassische Trainingsmöglichkeiten sollen individuelle Ziele ermöglichen – unabhängig vom Leistungsniveau. „Die Anforderung liegt ganz klar in der Ausstattung des Clubs.“ Seine Mitglieder beschreibt er als „sehr trendbewusst“.



Ein Ort als sozialer Treffpunkt

Doch moderne Geräte allein reichen aus seiner Sicht nicht aus. Immer stärker entwickelt sich das Fitnessstudio zu einem sozialen Ort. Menschen suchen nicht nur Trainingsmöglichkeiten, sondern auch Gemeinschaft, Austausch und Zugehörigkeit. „Wir werden immer mehr zu einem sozialen Treffpunkt.“

Heinrich beobachtet gesellschaftliche Veränderungen sehr genau. Viele traditionelle Treffpunkte seien verschwunden oder hätten an Bedeutung verloren. Gleichzeitig steige das Bedürfnis nach sozialen Kontakten und gemeinsamen Aktivitäten. „Wir erkennen immer mehr, dass der heutige Clubkunde nach Familie und Gleichgesinnten sucht.“

Vielleicht erklärt gerade das den langfristigen Erfolg des Vitadom. Die Anlage versteht sich nicht ausschliesslich als Trainingsstätte, sondern auch als Ort der Begegnung. Dazu trägt auch das vielfältige Kursangebot bei: von klassischen Formaten wie Rücken-Fit, Yoga, Hot Iron oder Total Body Workout bis hin zu neueren Angeboten wie neurozentriertem Yoga, Faszien Flow oder HIIT-Zirkeltraining. Montags bis freitags, fünfmal die Woche, über 20 Stunden. Das Vitadom deckt unterschiedliche Interessen und mehrere Leistungsniveaus ab.

Menschen kommen zum Trainieren, bleiben aber häufig wegen der Atmosphäre, der Gemeinschaft und der persönlichen Beziehungen.



Mitarbeiter als zweite Familie

Diese persönliche Komponente spielt auch innerhalb des Teams eine wichtige Rolle. Gemeinsam mit neun Mitarbeitern hat Heinrich über die Jahre ein Arbeitsumfeld geschaffen, das von engem Zusammenhalt geprägt ist. Entsprechend beschreibt er auch sein Verhältnis zu den Mitarbeitern: „Mein Team ist auch meine Familie“, sagt Heinrich. „Ich betrachte meine Mitarbeiter als meine zweite Familie und achte darauf, dass es ihnen wirtschaftlich und sozial gut geht.“

Die Aussage ist mehr als eine Floskel. Die meisten von ihnen sind bereits seit vielen Jahren im Unternehmen tätig, einige sogar seit fast zwei Jahrzehnten. In einer Branche, die häufig mit vielen Personalwechseln zu kämpfen hat, ist das bemerkenswert. Kontinuität scheint für Heinrich kein Zufallsprodukt zu sein, sondern das Ergebnis eines langfristigen Verständnisses von Zusammenarbeit. Auf die Frage, wie ihn seine ►

Mitarbeitenden beschreiben würden, antwortet er mit drei Begriffen: „Ein Freak, akribisch, anspruchsvoll.“

KI als Chance

Umso logischer, dass Heinrich nicht nur die Gegenwart beschäftigt, sondern auch die Frage, wie Fitness- und Gesundheitsanlagen in Zukunft arbeiten werden. Auf die Frage nach den wichtigsten Entwicklungen der kommenden Jahre antwortet er mit einem einzigen Begriff:

„KI.“

Künstliche Intelligenz ist bereits jetzt ein wichtiger Bestandteil des Vitadom und wird laut Heinrich in den kommenden Jahren noch stärker in Trainingsprozesse integriert werden. Heißt auch: Individuelle Trainingsplanung, Belastungssteuerung und Zielkontrolle werden zunehmend datenbasiert.

„Trainer der Zukunft werden eher Anwendungsberater sein“, sagt 63-Jährige. Die Rolle des Trainers verändert sich damit grundlegend. Es wird zunehmend darum gehen, Menschen bei der Nutzung moderner Systeme zu begleiten und die gewonnenen Informationen sinnvoll einzuordnen. Das Fachwissen wird dabei jedoch nicht überflüssig, sondern umso wichtiger. Nur wer über eine hohe Kompetenz verfügt, kann die wachsende Menge an Informationen und Daten kundenindividuell bewerten, interpretieren und in konkrete Handlungsempfehlungen übersetzen.

Gleichzeitig sieht Heinrich auch Herausforderungen. Moderne Anlagen benötigen hohe Investitionen, die wirtschaftlichen Anforderungen steigen kontinuierlich. Der technische Fortschritt eröffnet zwar neue Möglichkeiten, erhöht aber gleichzeitig die Einstiegshürden für Betreiber. „Es braucht sehr viel Kapital, um die Ausstattung in der Gegenwart und in der Zukunft bereitzustellen.“

Dass sich die Branche in den vergangenen Jahrzehnten professionalisiert hat, lässt sich auch an den Investitionssummen ablesen. Heinrichs erster Club im Jahr 1989 kostete laut ihm umgerechnet rund 65.000 Euro. Aktuell bewegen sich vergleichbare Projekte in völlig anderen Dimensionen.

Eigene Gesundheit als Lebensaufgabe

Trotz aller technologischen Entwicklungen bleibt für Heinrich letztlich eine Erkenntnis entscheidend: Training ist keine Frage des Alters. Vielmehr gewinnt es mit zunehmenden Lebensjahren an Bedeutung. „Ich war vor 35 Jahren der Meinung, dass Training über 60 nichts mehr bringt. Heute bin ich 63 und weiss, dass es noch nie so wichtig war wie heute zu trainieren.“

Dieser Gedanke zeigt sich in vielen seiner Aussagen. Fitness versteht er nicht als kurzfristiges Projekt, sondern als langfristige Verantwortung gegenüber sich selbst. „Jeder muss seine Verantwortung wahrnehmen.“

Auch persönlich verfolgt er diesen Ansatz konsequent. Sein Ziel sei es nicht, Rekorde aufzustellen oder sportliche Höchstleistungen zu erreichen. Vielmehr gehe es darum, gesund, beweglich, leistungsfähig und schmerzfrei zu bleiben. „Ich werde immer an meiner Fitness und Gesundheit arbeiten, ich will kräftig, beweglich und ausdauernd und schmerzfrei leben.“

Ein „Hura“ als Ziel

Vielleicht beschreibt genau dieser Claim das Vitadom am treffendsten. Denn hinter modernster Technologie, hochwertiger Ausstattung und einem hochkompetenten Team steht letztlich kein Selbstzweck. Vielmehr geht es um die Frage, wie Menschen möglichst lange gesund, selbstständig und leistungsfähig bleiben können.

Oder, wie Heini es selbst formuliert, wenn jemand das Studio zum ersten Mal betritt:

„Hura, ich denke, ich habe jetzt endlich die Lösung für meine aktuelle Situation gefunden. Hier will ich hin.“

Es ist ein Satz, der zugleich einfach und ambitioniert wirkt. Vielleicht deshalb, weil er nicht nur eine Erwartung an das Studio beschreibt, sondern auch die Haltung seines Gründers. Nach mehr als drei Jahrzehnten in der Branche hat Heinrich „Heini“ Schiffert vieles kommen und gehen sehen. Die Neugier auf das, was als Nächstes kommt, scheint er sich jedoch bewahrt zu haben. ■

Über das Studio

Das Vitadom in Landeck wurde im Jahr 2001 gegründet und verbindet Fitness, Gesundheit und moderne Trainingssteuerung. Auf rund 1.100 Quadratmetern trainieren aktuell mehr als 1.000 Mitglieder, betreut von neun Mitarbeitenden. Neben einem umfangreichen Geräteangebot setzt das Studio auf digitale Trainingssysteme, KI-gestützte Lösungen, persönliche Betreuung und ein vielfältiges Kursprogramm. Ziel ist es, Menschen jeden Alters auf ihrem Weg zu mehr Gesundheit und Lebensqualität zu begleiten.

Über den Gesprächspartner

Heinrich „Heini“ Schiffert ist seit 1990 in der Fitnessbranche tätig und zählt zu den erfahrensten Fitnessunternehmern Tirols. Der staatlich geprüfte Trainer verfügt über zahlreiche Zusatzqualifikationen, unter anderem als Krebs-Nachsorge-, Faszien- und Personal Trainer. Er ist Geschäftsführer und Inhaber des Vitadom in Landeck – und das mit großer Freude und Begeisterung. Seine Leidenschaft gilt der Weiterentwicklung von Training, Gesundheit und modernen Betreuungskonzepten. Die Begeisterung für gesundheitsförderndes Fitnesstraining hat sich der 63-Jährige bis heute behalten.



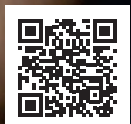
Foto: Vitadom

Mehr Know-how. Mehr Erfolg.

Mit den SAFS Workshops!

**JETZT ABO
SICHERN AB
480.00 CHF**

safsweiterbildung.ch



INFOS &
ANMELDUNG

Positiver Trend hält an

Österreichs Fitnesswirtschaft legt weiter zu

Die Fitness- und Gesundheitsbranche in Österreich setzt ihren Wachstumskurs fort. Sowohl die Zahl der Anlagen als auch die Mitglieder- und Umsatzzahlen erreichten 2025 neue Höchststände. Gleichzeitig blickt die Branche mit grossem Optimismus auf das Jahr 2026 und erwartet eine weitere positive Entwicklung.

Die Fitnesswirtschaft in Österreich setzt ihren positiven Trend auch im Betrachtungsjahr 2025 fort und entwickelt sich damit ähnlich dynamisch wie die Märkte in Deutschland und der Schweiz. Die Zahl der Fitness- und Gesundheitsanlagen stieg auf 1.407 Betriebe (+4,3 %), während die Mitgliederzahl mit 1,35 Millionen ein neues Rekordniveau erreichte (+5,8 %). Auch wirtschaftlich zeigt die Branche ihre Stärke: Der Gesamtumsatz erhöhte sich auf 697,9 Mio. Euro netto (+6,6 %) (Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement [DHfPG], 2026). Die Zahlen belegen die wachsende Bedeutung der Fitness- und Gesundheitsbranche in Österreich.

Positive Gegenwart, vielversprechende Zukunft

Besonders bemerkenswert ist die gestiegene Marktdurchdringung: Mittlerweile verfügen 14,6 Prozent der österreichischen Bevölkerung über eine Mitgliedschaft in einer Fitness- oder Gesundheitsanlage. Gleichzeitig nahm auch die Nutzung der Anlagen zu. Die durchschnittliche Trainingshäufigkeit stieg von 1,2 auf 1,3 Trainingseinheiten pro Woche und Mitglied. Im Durchschnitt zählt eine österreichische Fitness- und Gesundheitsanlage inzwischen 957 Mitglieder (DHfPG, 2026).

Auch die wirtschaftlichen Kennzahlen entwickelten sich positiv. Die durchschnittlichen Mitgliedsbeiträge stiegen auf 51,79 Euro pro Monat. Zusatzeinnahmen, die nicht über Mitgliedsbeiträge generiert werden, machen 10,3 Prozent des Gesamtumsatzes aus. Auf Anlagenebene betrachtet erwirtschaftet ein Betrieb durchschnittlich 496.000 Euro netto und damit mehr als im Vorjahr (DHfPG, 2026).

Die Stimmung innerhalb der Branche bleibt entsprechend optimistisch. 78,5 Prozent der Betreiber bewerten ihre aktu-

Anzahl an Fitnessanlagen

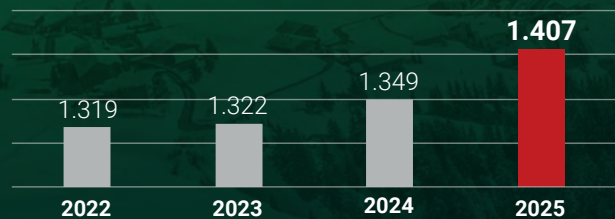


Abb. 1: Anlagenentwicklung 2022 bis 2025

elle Geschäftslage als gut, weitere 21,5 Prozent als zufriedenstellend. Mit Blick auf das Jahr 2026 rechnen sogar 83,8 Prozent der Befragten mit einer weiteren Verbesserung ihrer wirtschaftlichen Situation. Lediglich 1,5 Prozent erwarten eine Verschlechterung (DHfPG, 2026).

i

Die Ergebnisse basieren auf einer aktuellen Kurzumfrage zu zentralen Branchenkennzahlen der österreichischen Fitnesswirtschaft. Die von Christian Hörl beauftragte Datenerhebung wurde von der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) zwischen dem 8. Dezember 2025 und dem 18. März 2026 durchgeführt. Für das Betrachtungsjahr 2026 ist erneut die Durchführung einer umfassenden Eckdatenstudie vorgesehen, deren Veröffentlichung für das Jahr 2027 geplant ist.

Literaturliste

Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG). (2026). Branchenüberblick: Fitnesswirtschaft Österreich. Saarbrücken: Hrsg.

HYROX-Rekordlauf in Warschau

Rončević bricht 52-Minuten-Marke

Der österreichische HYROX-Elite-15-Athlet Alexander Rončević hat in Warschau Geschichte geschrieben. Mit einer Zeit von 51:59,37 Minuten gewann der 33-Jährige nicht nur das Rennen, sondern durchbrach als erster Athlet überhaupt die 52-Minuten-Grenze im HYROX. Damit verbesserte er den bisherigen Weltrekord um fast 45 Sekunden und setzte eine neue Bestmarke für die noch junge Wettkampfserie. Rončević hatte den Rekord bereits

zu Saisonbeginn in Hamburg aufgestellt, ihn zwischenzeitlich verloren und nun eindrucksvoll zurückerobert. Mit seinen Leistungen unterstrich der Österreicher seine Rolle als Topfavorit für die Weltmeisterschaften im Juni in Stockholm. Für ihn selbst steht jedoch weniger die Zeit als der Sieg im Fokus: Bei Major-Events zählt für Rončević vor allem der erste Platz.

www.bit.ly/hyrox-alexander-roncevic-rekord

Foto: Brian Ching See Wing / Red Bull Content Pool

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



Branche im Aufbruch

FIBO 2026 knackt Besucherrekord

Die Branche wächst – und mit ihr auch die weltweit führende Messe für Gesundheit, Fitness und Wellness in Köln. Vier Tage lang wurde die Domstadt erneut zum internationalen Treffpunkt der Branche – mit vielen Highlights, wichtigem Input zu Zukunftsthemen und einem Besucherrekord inklusive.

175.173 Besucherinnen und Besucher aus 136 Ländern sowie über 1.000 Aussteller und Partner: Mit einem neuen Rekord unterstrich die FIBO 2026 eindrucksvoll die wachsende Bedeutung der Fitnessbranche als Teil der globalen Gesundheitswirtschaft. Die Weltleitmesse bestätigte damit erneut ihre Rolle als Plattform für Innovation, Austausch und Geschäftsentwicklung.

Im Zentrum der FIBO 2026 stand die Digitalisierung der Fitness- und Gesundheitsbranche. Vernetzte Trainingssysteme, datenbasierte Anwendungen und Künstliche Intelligenz prägen zunehmend die Angebote von Studios und Anbietern. Die Verbindung von Training, Gesundheitsdaten und individualisierten Lösungen eröffnet neue Möglichkeiten in Prävention, Betreuung und Trainingserlebnis. Gleichzeitig positioniert sich die FIBO nicht nur als internationaler Marktplatz, sondern auch als Innovationsplattform der Branche.

Branche im Wandel:

Innovation und neue Zielgruppen

Die FIBO 2026 verdeutlichte den Wandel hin zu digitalen, personalisierten und gesundheitsorientierten Angeboten. KI-gestützte Trainingssteuerung, Biohacking und vernetzte Gesundheitsplattformen bestimmten das Messebild. Parallel erweitern sich die Zielgruppen – von leistungsorientierten Athletinnen und Athleten bis hin zu älteren Menschen mit Fokus auf Lebensqualität. Fitness entwickelt sich zunehmend zum individuellen Bestandteil eines gesundheitsbewussten Lebensstils.

CEO-Breakfast:

Gemeinsame Strategien der Branche

Ein Highlight zum Messeauftakt war das CEO-Breakfast mit rund 70 Führungskräften aus etwa 50 Fitnessunternehmen. Im Mittelpunkt standen Zukunftsthemen sowie die Initiative „United let's move“, die im Rahmen der Europäischen Woche des Sports ein Zeichen für mehr Bewegung und gesellschaftliche Verantwortung setzt. Über 2.000 Studios und Kettenbetriebe wollen sich daran beteiligen.

Longevity als Schwerpunkt

Zukunftsthemen nahm die FIBO auch in den folgenden Messtagen in den Blick. Ein Schwerpunkt lag auf Longevity und der wachsenden Bedeutung von Fitness für ein langes, gesundes Leben. Gleichzeitig wurde die zunehmende Rolle der Branche innerhalb der Gesundheitsversorgung hervorgehoben.

„Es ist ein Riesenerfolg, dass über zwölf Millionen Menschen in Deutschland regelmässig trainieren – 70 Millionen aber eben noch nicht“, sagte Ralf Moeller.

Sportliche Highlights und Community

Neben Innovation und Networking bot die FIBO 2026 zahlreiche sportliche Highlights. Im Fokus stand erneut das globale Finessevent HYROX, das tausende Athletinnen und Athleten aus aller Welt nach Köln zog. Ergänzt wurde das Programm durch weitere Wettbewerbe wie Strongman-Formate und Bodybuildingcontests, die die sportliche Vielfalt der FIBO unterstrichen.

FIBO Congress 2026

Praxisnah. Aktuell. Inspirierend.

Praxisnahe Impulse für den Arbeitsalltag, zukunftsweisende Themen wie KI, Longevity und moderne Führung sowie inspirierende Keynotes: Der FIBO Congress am 16. und 17. April 2026 bot dem Fachpublikum eine gelungene Verbindung aus Wissen, Praxis und Networking. Im Fokus stand vor allem eines: Inhalte mit Mehrwert für den Berufsalltag.



Der FIBO Congress 2026, organisiert von DHfPG und BSA-Akademie unter Federführung der FIBO, versammelte am 16. und 17. April die Fitness- und Gesundheitsbranche in Köln. Die Besucherinnen und Besucher zeigten sich auch in diesem Jahr mehr als begeistert. Sie nahmen wertvolle Impulse für die Praxis aus dem renommierten Fachkongress im Confex der Koelnmesse mit.

In rund 40 Fachvorträgen sprachen Expertinnen und Experten zu zentralen Zukunftsthemen der Branche: von KI und Longevity über Abnehmspritzen und Recovery bis hin zu moderner Führung und zyklusbasiertem Training. Der Anspruch: praxisorientiert und wissenschaftlich fundiert. Und das mit Erfolg. Das Fazit der Teilnehmenden fiel entsprechend deutlich aus: durchweg positiv.

„Ich nehme viel Hands-on-Erfahrung und verständliche Informationen mit, die man gut umsetzen kann. Ich habe definitiv nur positive Erfahrungen auf dem FIBO Congress gesammelt.“

Lea Naaijer, Personal Trainerin, Shape yourself GmbH

Keynotes als Inspirationsquelle

Auch die Keynotes von Paracycling-Weltmeisterin Denise Schindler und Weltrekord-Apnoetaucher Christian Redl begeisterten das Publikum und setzten besondere Impulse. Der Applaus im Anschluss sprach für sich.

Denise Schindler zeigte eindrucksvoll, wie man trotz Rückschlägen erfolgreich sein kann. Christian Redl verdeutlichte, wie mentale Stärke dabei hilft, persönliche Leistungsgrenzen zu verschieben.

FIBO Congress: Austausch und Netzwerken

Darüber hinaus bot der FIBO Congress auch in diesem Jahr Raum für Austausch und strategische Standortbestimmungen in angenehmer und konstruktiver Atmosphäre. So ermöglichte die Speakers Corner vertiefende Gespräche mit den Referierenden, während die Kongress-Lounge vielfältige Möglichkeiten zum Netzwerken bot.

„Der FIBO Congress bietet eine hervorragende Gelegenheit, neue Impulse zu gewinnen, Inspiration zu finden und sich intensiv mit anderen auszutauschen.“

Denise Schindler, Paracycling-Weltmeisterin, Keynote Speakerin

Die Themenvielfalt reichte von Herausforderungen über Entwicklungen bis hin zu Trends. Auch hier war die Rückmeldung der Teilnehmenden positiv. Der direkte Austausch bot einen echten Mehrwert, sowohl in der Speakers Corner als auch in der Kongress-Lounge. Damit wurde der FIBO Congress seinem Ruf als zentrale Netzwerkplattform erneut gerecht.

Bilder und weitere Stimmen der Teilnehmenden finden Sie hier:
www.fibo-congress.com

Save the date – jetzt schon vormerken!

Mit dem Aufstiegskongress 2026 in Mannheim am 9. und 10. Oktober 2026 steht bereits das nächste Branchenevent mit praxisnahen Einblicken und wertvollen Impulsen bevor.

Jetzt Tickets sichern – bis zum 10. August 2026 zum Early-Bird-Preis von 49 Euro.





Herman Rutgers
EuropeActive-Botschafter

Karsten Hollasch
Deloitte-Partner

Europäischer Fitness- und Gesundheitsmarkt 2026

Starkes Wachstum bei Mitgliederzahlen und Umsatz

Am 15. April 2026 stellten EuropeActive und Deloitte die wichtigsten Ergebnisse des „European Health & Fitness Market Report 2026“ (EHFMR) vor, die ein anhaltend starkes Wachstum in der gesamten Branche bestätigen. Die Ziele bleiben ambitioniert.

Die Ergebnisse des „2026 European Health & Fitness Market Report 2026“ wurden im Rahmen der jährlichen Leitveranstaltung des European Health & Fitness Forum (EHFF) in Köln präsentiert.

Der gemeinsam mit Deloitte erstellte Report unterstreicht einmal mehr den Anspruch von EuropeActive, seine Rolle als führendes Wissenszentrum der europäischen Fitness- und Bewegungsbranche durch valide, vergleichbare und belastbare Marktdaten weiter auszubauen.

Mitglieder und Umsatz auf Rekordkurs

Dem Bericht zufolge setzte sich das Wachstum des europäischen Fitnessmarktes auch im Jahr 2025 fort. Die Gesamtzahl der Mitglieder stieg um 4,1 Millionen – von 71,4 Millionen im Jahr 2024 auf 75,5 Millionen zum Jahresende 2025. Dies entspricht einem Zuwachs von 5,8 Prozent und verdeutlicht die anhaltend hohe Nachfrage nach organisierten Fitness- und Gesundheitsangeboten.

Zu den wichtigsten Wachstumstreibern zählten erneut die grossen Kernmärkte Europas: Das Vereinigte Königreich verzeichnete 12,2 Millionen Mitglieder (+6,6 Prozent), Deutschland 12,4 Millionen (+5,6 Prozent) und Spanien 7,1 Millionen (+8,3 Prozent). Diese Märkte fungieren weiterhin als Impulsgeber für die gesamte Branche.

Parallel zur Mitgliederentwicklung legte auch der Branchenumsatz deutlich zu. Im Jahr 2025 stieg der Gesamtumsatz der europäischen Fitnessindustrie um 9,1 Prozent auf 39,1 Milliarden Euro. Dieses Wachstum ist nicht nur auf steigende Mitgliederzahlen zurückzuführen, sondern auch auf höhere durchschnittliche Pro-Kopf-Ausgaben, die auf eine zunehmende Zahlungsbereitschaft für qualitativ hochwertige Angebote und Zusatzleistungen hindeuten.

Ketten bauen ihre Marktposition aus

Auch die Infrastruktur entwickelte sich weiter: Die Anzahl der



Exemplare des Berichts
können über diesen QR-Code
bestellt werden:



Fitnessanlagen erhöhte sich um drei Prozent auf insgesamt 67.515 Standorte. Dieses Wachstum ist in erster Linie auf die Expansion grosser, international agierender Kettenbetreiber zurückzuführen, die ihre Marktposition durch gezielte Standortstrategien und Skaleneffekte weiter ausbauen.

An der Spitze des europäischen Marktes blieb die Rangfolge der grössten Anbieter nach Mitgliederzahlen unverändert. Ende 2025 führten weiterhin Basic-Fit (5,8 Millionen Mitglieder), PureGym (2,1 Millionen) und die RSG Group (1,8 Millionen) das Feld an. Gemessen am Umsatz belegten Basic-Fit (1,4 Milliarden Euro), David Lloyd Leisure (1,1 Milliarden Euro) und PureGym (750 Millionen Euro) die Spitzenplätze.

Insgesamt konnten die 20 grössten Betreiber ihre Mitgliederbasis um mehr als 2,8 Millionen ausbauen und vereinten damit nahezu 21 Millionen Mitglieder auf sich. Dies entspricht einem Wachstum von rund 10 Prozent. Gleichzeitig steigerten diese Unternehmen ihren Gesamtumsatz um elf Prozent auf 7,9 Milliarden Euro, was ihre zentrale Rolle innerhalb des Marktes zusätzlich unterstreicht.

Weiteres Potenzial trotz Wachstum

Ein weiterer Beleg für die Dynamik der Branche ist die anhaltende Konsolidierung: Im Jahr 2025 wurden 27 grössere M&A-Transaktionen abgeschlossen. Diese Entwicklung verdeutlicht das weiterhin hohe Interesse von Investoren an etablierten, stationären Fitnessunternehmen und bestätigt zugleich die strategische Bedeutung klassischer Clubmodelle innerhalb des sich wandelnden Ökosystems.

Die Marktdurchdringung von Fitnessclubmitgliedschaften erreichte 2025 neue Höchstwerte. Bezogen auf die Gesamtbevölkerung lag sie bei 9,3 Prozent (2024: 8,9 Prozent), während sie in der Bevölkerung ab 15 Jahren elf Prozent betrug (2024: 10,6 Prozent). Trotz dieser positiven Entwicklung bleibt das Wachstumspotenzial erheblich – insbesondere im Vergleich zu den USA, wo die Penetrationsrate laut dem HFA Global Report 2025 bei 24,9 Prozent lag.

Fitness als Teil eines gesunden Lebensstils

Ein zentraler Bestandteil des Berichts ist zudem eine umfangreiche Verbrauchermfrage, die im Januar 2026 unter 11.250 Personen in 20 Ländern durchgeführt wurde. Der Vergleich mit den Ergebnissen der vergangenen drei Jahre zeigt deutlich: Fitnessclubs haben sich nach der Pandemie nachhaltig als zentrale Orte für sportliche Aktivität und Gesundheitsförderung etabliert.

Erstmals beleuchtet die Studie auch intensiver den Zusammenhang zwischen Fitness, öffentlicher Gesundheit und allgemeinem Wohlbefinden. Die Ergebnisse zeigen, dass regelmässig aktive Menschen sowohl physisch als auch emotional signifikant bessere Werte aufweisen als Personen ohne feste Trainingsroutine – ein Befund, der die gesellschaftliche Relevanz der Branche weiter unterstreicht.

Neu hinzugekommen ist in der aktuellen Ausgabe zudem eine vertiefte Analyse der Einstellungen von Konsumentinnen und Konsumenten zu Themen wie Longevity, Ernährung und dem Einsatz von Wearables. Insbesondere die Technologiepartner von EuropeActive lieferten hierzu wertvolle datenbasierte Einblicke, die die zunehmende Verzahnung von Fitness, Gesundheit und digitalen Anwendungen verdeutlichen.

Der insgesamt 175 Seiten umfassende Bericht bietet darüber hinaus detaillierte Profile der wichtigsten Marktteilnehmer sowie fundierte Analysen der einzelnen Ländermärkte und dient damit als zentrale Informationsquelle für Entscheidungsträger der Branche.

Herman Rutgers, Botschafter von EuropeActive und Mitautor des Berichts, betont: „Der European Health & Fitness Market Report ist der Goldstandard für Marktforschung im Fitness- und Bewegungssektor. Angesichts des in unserer Studie dokumentierten Wachstums sowie der positiven Prognosen der befragten Marktakteure für 2026 und darüber hinaus sind wir zuversichtlich, das ambitionierte Ziel von EuropeActive zu erreichen, bis 2030 insgesamt 100 Millionen Mitglieder in Gesundheits- und Fitnesszentren zu gewinnen.“

Der „European Health & Fitness Market Report 2026“ gilt als die umfassendste Analyse des europäischen Fitness- und Gesundheitsmarktes und liefert eine fundierte Datengrundlage für strategische Entscheidungen innerhalb der gesamten Branche. ■

VERANSTALTUNGEN

EVENTS

- 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
- 20.10. – 23.10.2026** DSSV-Event 2026, Málaga, Spanien



Globale Fitnesspartnerschaft startet

Les Mills und HYROX kooperieren

Les Mills und HYROX haben eine weltweite Partnerschaft geschlossen, um Fitness Racing und Group Training enger zu verbinden. Les Mills wird offizieller Group-Training-Programmpartner von HYROX und unterstützt Studios dabei, Mitglieder gezielt auf Wettkämpfe vorzubereiten. Kern der Kooperation sind die neuen Kursformate CEREMONY HYROX und CEREMONY HYROX MAX, die das bekannte HYROX-Race-Konzept in strukturierte, wissenschaftlich fundierte Studioworkouts übersetzen. Die Programme kombinieren funktionelles Zirkeltraining, Musik und Community mit einem sicheren und skalierbaren Trainingsaufbau. Studios erhalten Zugang zu den Kursen, zur HYROX-Affiliation und zur HYROX365-Plattform. Das Ziel der Kooperation ist es, leistungsorientiertes Training mit Wettkampfperspektive weltweit in Fitnesscentern zu etablieren und damit die Motivation sowie die Kundenbindung nachhaltig zu stärken.

www.lesmills.com | www.hyrox.com

RUN X™

World
Treadmill
Championship

1 st		Andrew NEW YORK	5.0 km	15:33 min	COMPLETED
125 th		Dylan MILAN	2.3 km	08:17 min	LIVE
126 th		John MILAN	3.5 km	13:24 min	LIVE
127 th		Lauren MILAN	2.3 km	08:57 min	LIVE
128 th		Virginia MILAN	3.7 km	14:47 min	LIVE



Globaler Indoor-Running-Wettkampf

RUN X™ startet Laufband-WM

Mit RUN X™ bringen Technogym und World Athletics einen globalen Indoor-Running-Wettkampf an den Start. Fitness- und Wellnessanlagen weltweit können sich als offizielle RUN X™-Center registrieren und ihren Mitgliedern die Teilnahme an einer standardisierten Fünfkilometerdistanz auf vernetzten Laufbändern ermöglichen. Alle Leistungen werden automatisch erfasst und in einem globalen Online-Leaderboard verglichen – unabhängig von Standort, Wetter oder Uhrzeit. Die Anmeldung für Läuferinnen und Läufer beginnt im Juni 2026, ab Juli startet die Qualifikation über nationale Ranglisten. Die besten Athleten jeder Altersklasse erreichen regionale Meisterschaften und schließlich das Weltfinale. Für Studios bietet RUN X™ neue Impulse für Mitgliederbindung, Sichtbarkeit und die Positionierung als Teil eines weltweit vernetzten Sportformats.

www.technogym.com | www.worldathletics.org

I LIKE TO MOVE IT

**inkospor®**

ACTIVE COLLAGEN – ARTHRO KOMPLEX

zur strukturellen Unterstützung für mehr Beweglichkeit. Mit drei bioaktiven Kollagen-Peptiden:

- **FORTIGEL®** für Gelenke,
- **FORTIBONE®** für Knochen und
- **TENDOFORTE®** für Sehnen.

Gezielt entwickelt für den Bewegungsapparat aktiver Menschen.

Mit dem besonderen Plus an:

- **Glycin,**
- **Kurkuma Extrakt,**
- **Siliziumdioxid,**
- **wichtigen Vitaminen, Mineralstoffen und Spurenelementen.**

FORTIGEL®
The Joint Health Revolution

FORTIBONE®
Collagen Matrix Stimulation

TENDOFORTE®
For Connective Strength

*premium
Quality*
since 1982

Die Stoss-Richtung

Qualifizierte Betreuung – eine leise Stärke

Ein perfekter Spielzug im Mannschaftssport wirkt mühelos – ist aber das Resultat harter, strukturierter Arbeit im Hintergrund. Genau das gilt auch bei uns in der Fitnessbranche. Warum qualifizierte Betreuung kein Zufall ist und welche Rolle Sie dabei als Trainer Ihres Teams spielen.

Liebe Leserinnen und Leser,

wenn Sie diese Ausgabe der FITNESS TRIBUNE in den Händen halten, liegt sie hinter uns oder klingt noch nach – die IIHF Eishockey-Weltmeisterschaft. Wochen, in denen die Schweiz einmal mehr gezeigt hat, was sie sportlich auszeichnet: Disziplin, Präzision, Teamgeist. Und vor allem etwas, das oft übersehen wird, gerade weil es so selbstverständlich wirkt: die Qualität der Betreuung.

Denn was wir auf dem Eis sehen, ist nur die Spitze. Ein schneller Pass. Ein perfekt getimter Wechsel. Ein Spieler, der im entscheidenden Moment die richtige Entscheidung trifft. Was einfach aussieht, ist hochkomplex. Es ist das Ergebnis von Struktur, von Vorbereitung und von Menschen im Hintergrund, die ihr Handwerk verstehen. Vielleicht liegt genau hier die wichtigste Parallele zu unserer Branche. Denn auch bei uns entscheidet sich Qualität selten im sichtbaren Moment – sondern in der täglichen, konsequenten Arbeit im Hintergrund.

Fotos: shock – stock.adobe.com | René Stoss

Die Stärke, nicht im Mittelpunkt zu stehen

Qualifizierte Betreuung ist selten laut. Sie muss sich nicht inszenieren, nicht permanent erklären, nicht im Vordergrund stehen. Ihre Qualität zeigt sich oft gerade darin, dass sie kaum auffällt.

Im Spitzensport bedeutet das: Der Athlet kann performen, weil im Hintergrund alles funktioniert – Belastungssteuerung, Regeneration, Technik, Entwicklung.

Im Fitnessbereich wünschen wir uns genau diesen Effekt. Doch zu oft interpretieren wir Sichtbarkeit als Qualität. Betreuung soll auch motivieren, beeindrucken, unterhalten. Gleichzeitig liegt ihre eigentliche Stärke in etwas anderem: in Klarheit, Konsequenz und Verlässlichkeit.

Weniger Spektakel, mehr Wirkung

Ein guter Trainingsplan muss nicht spektakulär sein. Er muss nicht kreativ um jeden Preis sein. Er muss passen. Zum Menschen. Zum Ziel. Zum Alltag.

Was einfach klingt, ist anspruchsvoll. Denn es bedeutet, nicht Trends zu folgen, sondern Prinzipien. Es bedeutet zuzuhören, zu analysieren, anzupassen – und bewusst auf Dinge zu verzichten, die keinen Mehrwert bringen. Doch gerade das fällt schwer in einer Branche, in der Vielfalt oft mit Qualität verwechselt wird. Aber Wirkung entsteht nicht durch mehr – sondern durch das Richtige. Und das Richtige zu erkennen, ist kein Zufall – es ist eine Frage der Kompetenz.

Was wir vom Spitzensport lernen können

Die Schweiz hat an der Eishockey-WM nicht nur durch einzelne Highlights überzeugt, sondern durch ein System. Durch Struktur. Durch das klare Verständnis, dass Entwicklung kein Zufall ist. Kein Spieler wird besser, nur weil er motiviert ist. Er wird besser, weil er begleitet wird. Weil jemand hinschaut. Korrigiert. Einordnet. Lenkt.

Und genau hier liegt der entscheidende Punkt für uns: Diese Qualität entsteht nicht zufällig. Sie ist das Resultat von Ausbildung, Erfahrung und kontinuierlicher Weiterentwicklung.

Ihr Team ist Ihr stärkstes System

Betrachten Sie Ihr Studio wie ein Eishockeyteam. Erfolg entsteht nicht durch Einzelspieler, sondern durch deren Zusammenspiel. Jeder hat eine Rolle. Jeder trägt Verantwortung. Und jeder muss sich weiterentwickeln. Ein Team wird nicht besser, weil es einmal gut aufgestellt ist. Es wird besser, weil es gezielt trainiert, gefördert und geführt wird. Und genau hier kommt Ihre Rolle ins Spiel: Denn wie im Spitzensport ist es nicht nur der Spieler, der über Leistung entscheidet – es ist der Trainer, der den Rahmen schafft. Der beobachtet, fordert, entwickelt und die richtigen Impulse setzt.

Übertragen auf unsere Branche bedeutet das: Der Unternehmer ist Trainer seines Teams.

Er ist verantwortlich dafür, dass seine Mitarbeitenden nicht stehen bleiben. Dass sie sich fachlich weiterentwickeln. Dass sie verstehen, was sie tun – und warum sie es tun. Qualifizierte Betreuung entsteht nicht zufällig auf der Trainingsfläche. Sie wird im Hintergrund aufgebaut, geplant und konsequent gefördert. Weiterbildung ist deshalb keine Option. Sie ist Führungsaufgabe. Wer Spitzenleistung von seinem Team erwartet, muss auch die Voraussetzungen dafür schaffen. Durch Ausbildung. Durch gezielte Entwicklung. Durch eine klare Haltung zur Qualität.

Ein ehrlicher Blick nach innen

Genau hier sehe ich eine grosse Chance für uns: weniger darüber zu sprechen, was Betreuung sein sollte – und mehr darauf zu achten, wie sie tatsächlich gelebt wird. Nicht als Zusatzleistung. Nicht als Verkaufsargument. Sondern als Fundament. Denn genau dort entscheidet sich, ob aus Training Entwicklung wird – oder einfach nur Wiederholung. Spitzenleistung durch qualifizierte Betreuung ist kein exklusives Konzept des Leistungssports. Sie beginnt im Kleinen. Im Alltag. Im Studio. In jeder einzelnen Entscheidung.

Die Eishockey-WM zeigt uns, wie es aussehen kann, wenn viele Dinge im Hintergrund richtig gemacht werden. Still. Präzise. Verlässlich. Und sie zeigt uns noch etwas: Spitzenleistung entsteht nicht zufällig – sie wird geführt.

Genau hier liegt Ihre Verantwortung. Nicht nur als Unternehmer, sondern als Trainer Ihres Teams. Sie entscheiden, ob Weiterbildung Priorität hat. Sie bestimmen, ob Qualität Zufall bleibt – oder System wird.

Denn am Ende steht nicht der einzelne Trainer für die Leistung Ihres Studios. Es ist das Team. Und dieses Team ist ein Spiegel Ihrer Führung.

Die beste Betreuung entsteht dort, wo Führung Entwicklung ermöglicht. Oder anders gesagt: Starke Teams entstehen nicht von allein – sie werden aufgebaut.

Auf dem Eis entscheidet das Team – im Studio auch. Spitzenleistung braucht mehr als Motivation: Sie braucht Struktur, Ausbildung und eine mutige Führung. ■



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!“

Wählen Sie smart

Angst – wertvolle Begleiterin oder Gefängnis?

Angst ist eine Emotion, die jeder Mensch kennt, und sie ist wichtig. Wäre sie es nicht, dann hätte die Evolution sie schon lange ausgerottet. Das hat sie aber nicht. Unser Gehirn will vor allem eines: überleben. Dazu braucht es auch die Angst.



Bezogen auf die Menge verhält sich Angst wie das Fitness-training. Kein Training ist schlecht, zu viel Training ist es aber durchaus. Genauso ist es mit der Angst. Wer nie Angst hat, der lebt nicht lang. Wenn die Angst aber ständig aus jeder Pore quellt, dann wird das ein kümmerliches Leben werden. Es ist also der Mix, der entscheidend ist.

Beginnen wir mit einer wichtigen Differenzierung. Früher hatte man Angst. Heute liest man nur noch von Ängsten. Diesen Plural sollten Sie vermeiden. Eins gegen Eins – dieses Duell

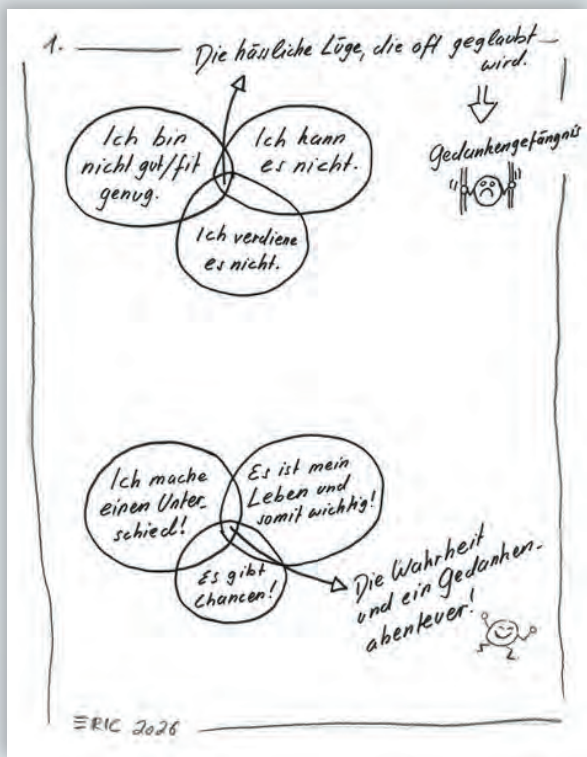
kann man gewinnen und es ist fair. Eins gegen Dutzende – das ist unfair. Der Umgang mit der Angst – sie muss ein faires Lebensduell sein. Deshalb schreibe ich hier bewusst nur von der Angst im Singular.

Die Begegnung mit der eigenen Angst ist immer ein intensives Rendezvous mit sich selbst. Hier kann ich viel über mich erfahren (wenn ich es denn möchte). Zudem hat die eigene Angst auch viel mit Lüge und Wahrheit zu tun. Und die Angst – so meine Erfahrung – lügt oft. In unserem Hirn rascheln ständig Stimmen, die wir als Gedanken wahrnehmen. Sich bewusst zu werden, welche Gedanken in uns wohnen, ist entscheidend, da sie unser Leben enorm prägen. Irgendwann sind wir nur noch das, was wir von uns denken und immer wieder machen. Punkt. Ausrufzeichen!

Es lohnt sich zu fragen, ob das Gedankentrommeln mehr für den Bereich Gedankengefängnis lärmt oder sich für den Bereich Lebensabenteuer begeistert (siehe Skizze eins).

Wahrnehmung als Falschnehmung

Aufmerksame Leser mögen es bemerkt haben. Ich schrieb vorhin von der EIGENEN Angst. Warum ist das wichtig? Weil glühende Angst oft „hausgekocht“ ist. Was den einen bis in jede Faser ängstigt, lässt den andern völlig kalt. Wenn ich zum Beispiel Angst vor Spinnen habe, dann gibt es unzählige Menschen, die eine solche Angst überhaupt nicht kennen. Spinnen können also NICHT Angst machen. Würden Sie es tun, dann hätten ALLE Menschen Angst davor. Das ist aber millionenfach nicht der Fall.



Wie wir etwas wahrnehmen, kreiert unsere Realität. Beachten Sie bitte nochmals die Skizze Gedankengefängnis oder Gedankenabenteuer. Es sind andere Wahrnehmungen. Eine andere Wahrnehmung bedeutet eine andere Realität. Die eigene WAHRnehmung kann also auch eine FALSCHnehmung sein (und oft ist sie es auch).

Die eigene Angst hat also mit den eigenen Gedanken zu tun, die wir uns im Leben basteln. Wir können zum Beispiel Angst vor dem Versagen oder Angst vor dem Erfolg haben (siehe Skizze zwei).

Nochmal, weil es so wichtig ist: Unsere Gedanken können beides: uns Lügen oder Wahrheiten erzählen.

Angst – lähmt oder aktiviert sie uns?

Wie bereits erwähnt, ist ein angstfreies Leben keinesfalls wünschenswert. Im Gegenteil: Es wäre lebensfeindlich. Wir dürfen und wir sollten Angst in unserem Leben haben. Angst ist ein wertvolles Signal und ein starkes Zeichen, das uns zeigt, dass wir leben und nicht bloss existieren.

Die Frage ist nur: Lähmt uns die Angst oder aktiviert sie uns? Angst hat eine destruktive und eine konstruktive Seite. Wenn die EIGENE Angst lähmt, paralyisiert oder den Gehirnbenutzer stets kleinredet – dann ist das die destruktive Seite. Auf die dunkle Seite der Angst sollten wir alle allergisch reagieren, denn wenn wir diese Angst nicht kaputt machen, macht sie uns kaputt.

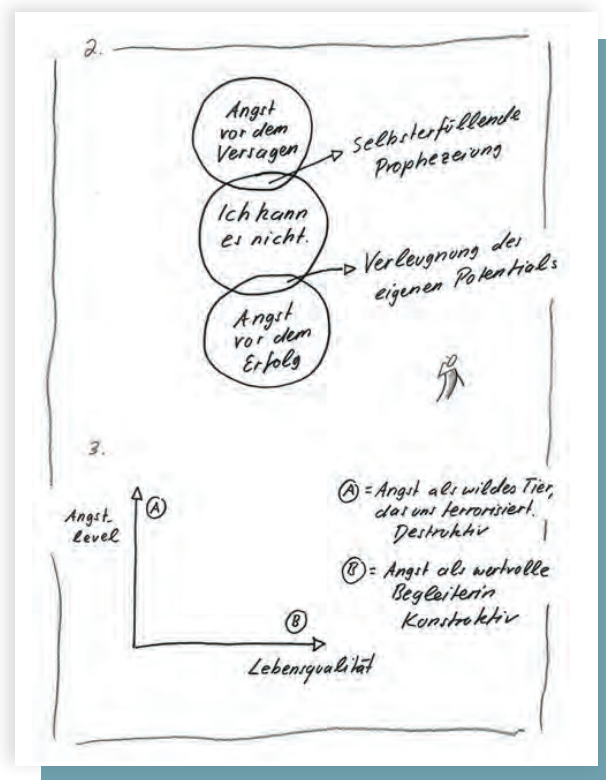
Angst kann uns jedoch auch aktivieren, fokussieren oder beleben – das ist ihre konstruktive Seite. Wir müssen nicht frei von Angst sein, sondern sollten wertvolle (konstruktive) Angst im Leben haben. Wenn Sie die eigene Angst spüren, so müssen Sie sich noch lange nicht ängstlich bzw. destruktiv verhalten. Die eigene Angst kann wie ein wildes Tier in uns toben oder wir können die eigene Angst zähmen, damit sie uns nicht terrorisiert. Wer die eigene Angst zähmt, der hebt seine Lebensqualität wesentlich (siehe Skizze drei).

Diese Zähmung bzw. das eigene Angstmanagement ist wie Fitnesstraining. Ohne Training geht nichts. Es ist hilfreich, die eigene Angst als Trainingsparameter zu sehen und bereit zu sein, mit ihr zu ringen.

In jedem Leben ist die Gefahr real – die Angst aber eine Wahl. Als Wiederholung und auf Englisch: Danger is real, but fear is a choice. Ich finde dies einen mächtigen Satz. Er hat mir schon viel geholfen. Vielleicht auch ein Satz für Sie?

Mit Mut weicht meist die Angst

Wir alle haben ein komplexes und herausforderndes Leben. In heiklen oder gefährlichen Situationen haben wir nach einem möglichen Angstreflex immer auch die Wahl, anders zu denken. Statt destruktiv eben konstruktiv. Es ist elementar zu erkennen, dass man nur dann hilflos ist, man die destruktive Angst nie hinterfragt hat. Der Mensch ist kein „Angstsklave“, zumindest muss er das nicht sein.



Statt sich ständig Gefahren einzuBILDEN, können wir eine edle Eigenschaft in uns ausBILDEN, die in jedem Menschen steckt. Darf ich vorstellen: Es geht um den Mut. Mit Mut weicht meist die Angst. Ja, der Mut frisst oft gar die Angst. Deswegen spielt Mut im Angstmanagement eine grosse Rolle. Dazu mehr in der nächsten FT. Ich hoffe, es wird eine erfrischende „Gedankennahrung“ für Sie.

Fazit

Jeder Mensch kennt die Angst und oft hat er mehr davon, als er zugibt. Sprechen Sie immer von der Angst und nicht von Ängsten. Das macht bereits einen Unterschied. Ein angstfreies Leben ist keineswegs wünschenswert, denn sie will uns beschützen. Angst kann lähmen, paralyisieren und uns kleinmachen. Das ist ihre destruktive Seite. Sie kann uns aber auch aktivieren, fokussieren und beleben. Das ist die konstruktive Seite. Das eigene Angstmanagement ist für ein gelungenes Leben essenziell. Der Mut ist ein wichtiges Element hierfür.



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

Aus der Praxis

Change-Management in der Fitnessbranche

Ob Positionierung, Konzeptanpassung oder Nachfolgeregelung: Fitnessclubs stehen heute vor vielfältigen Herausforderungen. Entscheidend ist dabei nicht nur die Analyse, sondern vor allem der Wille zur Veränderung. Die folgenden Praxisbeispiele zeigen, wie erfolgreiches Change-Management in der Fitnessbranche umgesetzt werden kann.

In meiner Praxis als Coach und Berater habe ich permanent mit Wandel zu tun. Gern zeige ich Ihnen einige Beispiele für erfolgreiches Change-Management aus meinem Alltag. Oft wird vergessen, dass Sie als Unternehmer oder Inhaber – neben Analysen – entscheidend für den Wandel sind. Erfolgreiches Change-Management umfasst häufig folgende Schritte:

1. Analyse der momentanen Situation
2. Abschied nehmen
3. Aufbruch – ins Tun kommen
4. Umsetzung – erste Schritte
5. Sofortige Ergebnisse

Wenn Sie etwas verändern möchten, ist es wichtig, den Wandel als ganzheitlichen Prozess zu betrachten. Dabei spielen

Ihre Person, der bestehende Club, die Marktbedingungen, das Kundenpotenzial, die Konkurrenz sowie die wirtschaftliche Situation eine sehr wichtige Rolle für eine erfolgreiche Lösung. Der häufigste Fehler besteht darin, Entscheidungen nur auf Basis einzelner Faktoren oder des Bauchgefühls zu treffen.

Oft führt das zu Fehlentscheidungen sowie zu Investitionen und Planungen, die nicht unbedingt erfolgreich verlaufen. Sie müssen zu 100 Prozent hinter dem neuen Konzept oder der Veränderung stehen – nur mit einem klaren JA werden Sie viel Erfolg und Spass in der Zukunft haben.

1. Beispiel

Ausgangslage:

Die Physiotherapie und das kleine Trainingscenter waren eine Einheit und nicht abgegrenzt; das bedeutete, dass nach außen eine Abgrenzung zwischen Therapie und Training nicht erkennbar war. Es war nicht klar, ob es sich um eine Therapieeinrichtung oder einen Fitnessclub handelte. Ferner war es der Wunsch des Inhabers, weniger zu arbeiten, sich schrittweise zurückzuziehen und seine Nachfolge zu regeln.

Vorgehensweise:

- Strategiegespräch mit dem Inhaber
- Durchführung aller wichtigen Abklärungen (Club-, Markt- und Konkurrenzanalyse)
- Entwicklung eines Marketinglayouts (Corporate Design) zur Trennung von Therapie und Fitness mit zwei verschiedenen Logos und Farbwelten
- Vergrößerung und Umgestaltung des Fitnessclubs sowie der Therapie mit zwei Eingängen
- Nachfolgeregelung: Verkauf der Physiotherapie und des Fitnessclubs an zwei neue Inhaber
- gross angelegte Marketingkampagne mit Tag der offenen Tür für beide Firmen

Resultat:

Aus einer Physiotherapie mit begrenztem Angebot im Bereich der Medizinischen Trainingstherapie (MTT) entstanden zwei unabhängige Unternehmen, die sich mit ihren Dienstleistungen optimal ergänzen: Physiotherapie und Fitnessclub unter einem Dach.

2. Beispiel**Ausgangslage:**

Der Club und seine Dienstleistungen standen seit Jahren für eine Top-Dienstleistung, die sich durch eine intensive Betreuung und eine Top-Einrichtung von der Konkurrenz abhob. Im Laufe der letzten Jahre wurde die Konkurrenz immer stärker, diverse Discounter eröffneten im unmittelbaren Einzugsgebiet. Die Personalkosten stiegen im Verhältnis zum Umsatz und es wurde immer wichtiger, einen Weg zu finden, um Aufwand und Ertrag zu stabilisieren, ohne die Dienstleistung zu vernachlässigen.

Vorgehensweise:

- Strategiegelgespräch mit dem Inhaber
- Durchführung aller wichtigen Abklärungen (Club-, Markt- und Konkurrenzanalyse)
- Prüfung der Möglichkeiten für unbetreutes Training
- bauliche Massnahmen zur Umsetzung des neuen Betreuungskonzepts
- Schulung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- Information der Kunden
- Integration der neuen Möglichkeiten in die Werbemassnahmen

Resultat:

Durch die Erweiterung der Öffnungszeiten, die teilweise unbetreut angeboten werden, sowie die Einführung betreuter Blockzeiten konnten Personalkosten eingespart werden. Gleichzeitig stehen den Kunden längere Öffnungszeiten zur Verfügung, ohne dass qualitative Einbussen in Kauf genommen werden mussten. Der Club ist nun an 365 Tagen im Jahr geöffnet.

3. Beispiel**Ausgangslage:**

Immer mehr Discounter eröffneten im Einzugsgebiet. Der Club verlor vor allem einen Teil der jungen Zielgruppe und büsste dadurch auch Umsatz ein. Den Inhabern war es wichtig, die Positionierung als Qualitätsclub nicht zu verlieren.

Vorgehensweise:

- Strategiegelgespräch mit dem Inhaber
- Durchführung aller wichtigen Abklärungen (Club-, Markt- und Konkurrenzanalyse)
- Prüfung der Möglichkeiten zur Abtrennung des Workout-Bereichs in einen eigenen unbetreuten Discountclub
- bauliche Massnahmen mit einem zweiten separaten Eingang
- Schulung und Information der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- Information der Kunden
- Entwicklung einer gross angelegten Werbekampagne

Resultat:

Der Club stärkt mit diesem Schritt seine Positionierung im lokalen Markt. Auf der einen Seite profitieren die bestehenden Mitglieder von flexibleren Öffnungszeiten, da sie auch im Discountclub trainieren dürfen, der 24 Stunden geöffnet ist. Auf der anderen Seite ergänzt das Discountangebot das bestehende Dienstleistungsangebot. Eine Win-win-Situation.

4. Beispiel**Ausgangslage:**

Ein ehemaliger Spitzenbodybuilder versuchte sich über Jahre im Fitness- und Gesundheitsmarkt zu etablieren (ohne Erfolg) – seine Leidenschaft blieb jedoch das leistungsorientierte Krafttraining. Das führte dazu, dass er immer weniger fitnessorientierte Kunden hatte und dadurch weniger Umsatz erzielte. Es war entscheidend, einen neuen Weg zum Erfolg zu finden.

Vorgehensweise:

- Strategiegelgespräch mit dem Inhaber
- Durchführung aller wichtigen Abklärungen (Club-, Markt- und Konkurrenzanalyse)
- Prüfung der Möglichkeiten für eine Konzeptänderung
- bauliche Anpassungen zur Neuausrichtung des Clubkonzepts
- Schulung und Information der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- Information der Kunden
- Entwicklung einer gross angelegten Werbekampagne

Resultat:

Der Club ist heute auf leistungsorientiertes Krafttraining spezialisiert. Die Öffnungszeiten wurden erweitert und im Discountbereich wurde unbetreutes Training zu reduzierten Preisen eingeführt. Betreuung wird ausschliesslich als hochwertiges Personal Training angeboten, das separat bezahlt werden muss. Das Modell wird derzeit konsequent in diese Richtung weiterentwickelt. Es werden zwei verschiedene Marketingkonzepte im selben Club umgesetzt: Discount und Personal Training auf höchstem Niveau.

Fazit

Diese Beispiele aus der Praxis machen deutlich, dass es keine allgemeinen Patentlösungen gibt. Jede Firma muss ganzheitlich betrachtet werden, damit die beste individuelle Lösung gefunden werden kann – und das braucht eine gewisse Zeit.

Ein Sprichwort aus Japan bringt es auf den Punkt:

„Fürchte dich nicht vor langsamen Veränderungen, fürchte dich vor dem STILLSTAND!“

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Geduld, den richtigen Weg zu finden.

Beste Grüsse Ihr Edy Paul

**Edy Paul**

Der Branchenkenner coacht und berät Einzelpersonen und Firmen mit eCoaching oder persönlich vor Ort (Strategie, Management, Neugründungen, Analysen, Schulungen, Konzeptentwicklungen, Raumplanung). Fitness- und Clubanalysen sowie Verkauf und Nachfolgeregelungen gehören ebenfalls zu seinen Leistungen. Kontakt +41 79 601 42 66
edy.paul@paul-partnerag.com
www.edypaul.ch

Inside the gym choice:

Kundenanforderungen als Basis zukunftsfähiger Fitnessangebote

Die Schweizer Fitnessbranche wächst – doch Wachstum allein garantiert keinen Markterfolg. Entscheidend ist, ob Angebote die tatsächlichen Bedürfnisse der Kunden adressieren. Die vorliegende Studie analysiert erstmals systematisch die Relevanzstruktur zentraler Leistungsmerkmale von Fitnesscentern in der Schweiz. Die Ergebnisse zeigen: Nicht Zusatzangebote oder Trends entscheiden über die Attraktivität eines Centers, sondern die konsequente Qualität der Kernleistung – insbesondere Qualifikation, Kompetenz und individuelle Betreuung. Die Studie liefert praktische Ansatzpunkte für eine zielgerichtete Angebotsgestaltung und strategische Ressourcenallokation.

Foto: Hocke/M3/peopleimages.com – stock.adobe.com

Der Schweizer Fitnessmarkt befindet sich weiterhin auf Wachstumskurs. Die aktuelle Eckdatenstudie 2026 weist gegenüber dem Vorjahr einen Anstieg der Mitgliederzahlen um 5,8 Prozent auf insgesamt 1,45 Millionen Personen aus (swiss active, 2026). Damit erreicht die Schweiz eine Penetrationsrate von 16 Prozent der Gesamtbevölkerung. Trotz dieser positiven Entwicklung besteht für Betreiber von Fitnessanlagen eine zentrale Herausforderung in der kundenorientierten Ausgestaltung ihrer Angebote. Der Erfolg von Fitnessdienstleistungen hängt insbesondere davon ab, inwieweit die angebotenen Leistungen mit den subjektiven Erwartungen und Bedürfnissen der Kunden übereinstimmen (Meffert, Bruhn & Hadwich, 2016). Aufgrund der immateriellen und interaktionsintensiven Natur von Dienstleistungen (Haller & Wissing, 2022) erfolgt die Bewertung dabei primär auf Basis individueller Wahrnehmungen und Erfahrungen (Singh, Arora & Choudhry, 2023).

In der Praxis zeigt sich jedoch, dass häufig keine systematische Priorisierung von Leistungsmerkmalen erfolgt. Stattdessen liegt der Fokus vielfach auf allgemeinen Zufriedenheitsanalysen, ohne die relative Bedeutung einzelner Attribute im Entscheidungsprozess differenziert zu betrachten. Für den Schweizer Fitnessmarkt fehlen bislang umfassende empirische Untersuchungen, die eine solche Relevanzstruktur abbilden.

Zielsetzung

Ziel der Studie war die systematische Erhebung und Analyse der Kundenanforderungen an Fitnesscenter in der Schweiz. Im Mittelpunkt stand die Identifikation der Relevanzstruktur zentraler Leistungsattribute aus Sicht der Konsumenten.

Konkret wurde untersucht:

- Welche Leistungsmerkmale sind für Kunden entscheidungsrelevant?
- Wie werden diese Merkmale priorisiert?
- Welche Implikationen ergeben sich daraus für die Angebotsgestaltung?

Methodik

Zur Beantwortung der Forschungsfragen wurde ein Mixed-Methods-Design gewählt (vgl. Abb. 1).

1 Qualitative Phase:

Im ersten Schritt wurden sieben leitfadengestützte Experteninterviews durchgeführt. Ziel war die Identifikation relevanter Leistungsmerkmale sowie die Erstellung einer umfassenden Longlist an Kundenanforderungen aus Expertensicht. Die Interviews wurden mittels einer qualitativen Inhaltsanalyse systematisch ausgewertet, um zentrale Kategorien und Anforderungen herauszuarbeiten.

Expertenprofil

- Führungskräfte und Betreiber von Fitnesscentern (Einzelstudio, Kettenbetrieb, Special Interest)
- Unternehmensberater mit mehrjähriger Branchenerfahrung
- Experten aus den Bereichen Lehre, Verbandswesen und Qualitätszertifizierung

2 Quantitative Phase:

Auf Basis der Ergebnisse der qualitativen Phase wurde ein standardisierter Fragebogen entwickelt. Die Befragung erfasste die individuell wahrgenommene Wichtigkeit verschiedener Leistungsattribute der Longlist mittels fünfstufiger Likert-Skalen (1 = vollkommen unwichtig bis 5 = sehr wichtig). Die Stichprobe umfasste Fitnesskunden in der Schweiz (n = 204) mit unterschiedlichen soziodemografischen Merkmalen sowie Variationen hinsichtlich Mitgliedschaftsdauer und Trainingsverhalten. Die Auswertung erfolgte deskriptiv über Mittelwertbestimmungen sowie mittels Rankinganalysen, um die relative Bedeutung einzelner Anforderungen zu bestimmen.

Die Auswertung wurde mehrstufig durchgeführt:

1. **Deskriptive Analyse** zur Bestimmung der durchschnittlichen Wichtigkeit
2. **Ranking der Leistungsmerkmale** zur Identifikation zentraler Entscheidungsfaktoren
3. **Segmentspezifische Analysen** nach Geschlecht, Alter, Trainingshäufigkeit, Mitgliedschaftsdauer und Anlagentyp

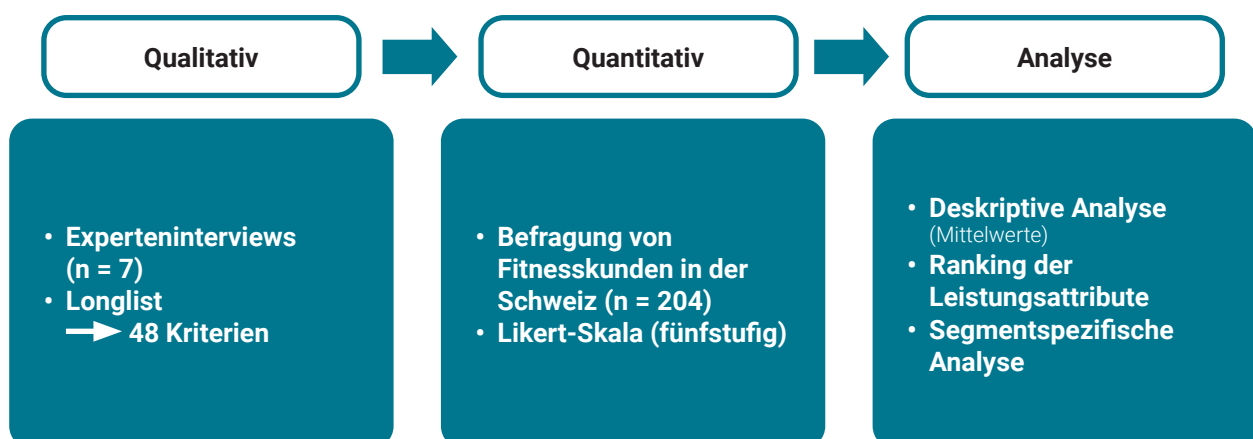


Abb 1: Studiendesign & Methodik (Quelle: Vogel & Albers, 2026)

Rang	Item	MW
1	Fachliche Kompetenz des Personals	4,71
2	Regelmäßige Fortbildung des Personals	4,64
3	Sauberkeit	4,59
4	Anleitung korrekter Übungsausführung	4,59
5	Zustand der sanitären Anlagen	4,59
6	Preis-Leistungs-Verhältnis	4,53
7	Formaler Qualifikationsnachweis des Personals	4,52
8	Betreuungskompetenz bei gesundheitlichen Beschwerden	4,50
9	Verfügbarkeit der Trainingsgeräte	4,44
10	Individuelle Trainingsplanung	4,43
11	Wiederkehrende Re-Tests/Feedbacks	4,35
12	Öffnungszeiten früher als 6 Uhr und länger als 22 Uhr	4,29
13	Platz beim Training	4,11
14	Betreuung während des Trainings	4,10
15	Helle Räumlichkeiten	4,06
16	Vielfalt des Geräteangebots	4,05
17	Regelmäßige Wartung der Geräte	4,01
18	Verträge jederzeit kündbar	3,99
19	Zusammenarbeit mit Gesundheitsfachpersonen	3,94
20	Angebot unterschiedlicher Vertragslaufzeiten	3,91

Tab. 1: Top 20 Ranking der Leistungsmerkmale aus Kundensicht (Quelle: Vogel, 2026)

Ergebnisse

Die Ergebnisse der quantitativen Erhebung zeigen eine strukturierte Relevanzhierarchie der Kundenanforderungen an Fitnesscenter in der Schweiz. Tabelle 1 zeigt die 20 Leistungsmerkmale mit den höchsten Bewertungswerten.

„Kompetenz wichtiger als Konditionen“

Die Ergebnisse zeigen eine klare Hierarchie: Entscheidend für die Attraktivität eines Fitnesscenters ist die Qualität der Betreuung. An der Spitze steht die fachliche Kompetenz des Personals (MW = 4,71) – der höchste Wert der gesamten Untersuchung. Auch regelmässige Fortbildungen (MW = 4,64) sowie formale Qualifikationsnachweise (MW = 4,52) werden von den Kunden als wichtig bewertet.

Besonders relevant ist zudem die Fähigkeit, Übungen korrekt anzuleiten (MW = 4,59). Ergänzt wird dieses Bild durch die hohe Bedeutung der Betreuung bei gesundheitlichen Beschwerden (MW = 4,50). Fitnesscenter werden damit zunehmend als mögliche Ansprechpartner im gesundheitsorientierten Training wahrgenommen.

„Hygiene wichtiger als Design“

Im Bereich Ausstattung und Trainingsumgebung dominieren klassische Hygienefaktoren. Der Zustand der sanitären Anlagen (MW = 4,59) sowie die allgemeine Sauberkeit (MW = 4,59) zählen zu den wichtigsten Kriterien überhaupt – und werden von den Kunden als selbstverständlich vorausgesetzt. Funktionale Aspekte wie die Gerätewartung (MW = 4,01) sind relevanter als gestalterische oder atmosphärische Elemente. Design, Ästhetik oder Rauminszenierung spielen im Vergleich eine weniger dominierende Rolle.

„Leistung wichtiger als Preis“

Bei den Konditionen zeigt sich eine klare Nutzenlogik. Das Preis-Leistungs-Verhältnis (MW = 4,53) gehört zu den wichtigsten Entscheidungsfaktoren und verdeutlicht: Kunden orientieren sich nicht primär am Preis, sondern auch an der wahrgenommenen Leistung.

Grosszügige Öffnungszeiten (MW = 4,29) und flexible Vertragsbindungen (MW = 3,99) unterstützen diese Bewertung. Administrative Prozesse wie ein einfaches Check-in (MW = 3,53) werden hingegen als Standard angesehen und haben kaum differenzierende Wirkung.

„Kernangebot wichtiger als Zusatzleistung“

Auch im Angebotsbereich zeigt sich eine klare Priorisierung. Die Verfügbarkeit von Trainingsgeräten (MW = 4,44) stellt innerhalb des Angebotsbereichs das wichtigste Leistungsmerkmal dar.

Spezifische Trainingsbereiche wie Functional Training (MW = 3,66), Cardio- (MW = 3,61) oder Freihantelzonen (MW = 3,57) werden zwar als relevant wahrgenommen, liegen aber deutlich hinter dem grundlegenden Angebot zurück. Zusatzangebote wie Wellnessbereiche (MW = 2,66) oder digitale Trainingsformate (MW = 2,63) haben hingegen eine vergleichsweise geringere Bedeutung.

„Erreichbarkeit wichtiger als Inszenierung“

Die Bereiche Zugänglichkeit, Kommunikation und Atmosphäre erfüllen vor allem eine unterstützende Funktion. Eine gute Anbindung an den öffentlichen Verkehr (MW = 3,80) wird wichtiger bewertet als Parkmöglichkeiten (MW = 3,45). In der Kommunikation zeigt sich: Eine strukturierte Website (MW = 3,89) ist deutlich relevanter als die Präsenz in sozialen Medien (MW = 2,88). Auch emotionale Faktoren wie Freundlichkeit (MW = 3,88) und Atmosphäre (MW = 3,73) werden geschätzt, bleiben jedoch hinter funktionalen Kriterien zurück.

„Unterschiede im Detail – Einigkeit im Kern“

Die Segmentanalysen zeigen differenzierte, aber im Kern stabile Muster über die gesamte Stichprobe hinweg:

- **Geschlecht:** Unterschiede bestehen insbesondere bei infrastrukturellen und digitalen Aspekten. So wird die Geräteverfügbarkeit im Cardiobereich von Frauen höher bewertet (MW = 3,80) als von Männern (MW = 3,10). Auch die Präsenz des Fitnesscenters in Social Media ist bei Frauen etwas ausgeprägter (MW = 3,10) als bei Männern (MW = 2,60). Zentrale Qualitätsfaktoren wie fachliche Kompetenz, Preis-Leistungs-Verhältnis, Atmosphäre und Standortnähe werden hingegen nahezu identisch als sehr wichtig bewertet.
- **Alter:** Die Altersgruppe 60+ weist deutlich höhere Erwartungen an die Betreuung auf (MW = 4,80) als jüngere Zielgruppen (MW = 4,10). Gleichzeitig zeigt sich eine überraschend höhere Bewertung der Wichtigkeit von digitalen

Trainingsangeboten bei der älteren Generation (MW = 3,20 vs. 2,60). Bei zentralen Leistungsmerkmalen wie der Fortbildung des Personals (MW = 4,62–4,64) oder der Sauberkeit (MW = 4,59–4,64) besteht eine hohe Übereinstimmung über alle Altersgruppen hinweg.

- **Mitgliedschaftsdauer:** Mit zunehmender Dauer der Mitgliedschaft nimmt die Bedeutung digitaler Angebote kontinuierlich ab – von MW = 3,70 bei neuen Mitgliedern (< 6 Monate) auf MW = 2,60 bei langjährigen Kunden (> 3 Jahre). Demgegenüber bleibt die Relevanz der Betreuungskompetenz bei gesundheitlichen Beschwerden stabil hoch (MW = 4,49–4,51).
- **Trainingshäufigkeit:** Unterschiede zeigen sich vor allem bei Zusatz- und Komfortleistungen. Das Angebot von Personal Training wird von weniger aktiven Mitgliedern höher bewertet (MW = 2,00) als von regelmässig Trainierenden (MW = 1,80–1,70). Zentrale Leistungsmerkmale wie die fachliche Kompetenz des Personals (MW = 4,71–4,70), die Gerätefunktionalität (MW = 3,50–3,40) und die Erreichbarkeit des Kundenservice (MW = 3,80–3,70) werden über alle Gruppen hinweg als wichtig eingeschätzt.
- **Anlagenart:** Auch die Anlagenart differenziert weniger stark als häufig angenommen. Unterschiede zeigen sich primär im Bereich des abwechslungsreichen Kursangebotes (MW = Einzel- 3,19 und Kettenbetriebe 3,40 vs. Special Interest 2,52), während die Erwartung an die Sauberkeit (MW = 4,70) über alle Studiotypen hinweg identisch ist.

Insgesamt wird deutlich, dass sich Unterschiede vor allem in Zusatz- und Infrastrukturaspekten manifestieren, während die personelle und funktionale Kernqualität über alle Segmente hinweg eine stabile Basisanforderung darstellt. Dabei tritt insbesondere die Betreuungsqualität als Differenzierungs- und Erfolgsmerkmal hervor.

Schlussfolgerungen

Die Studie zeigt, dass die kundenorientierte Ausgestaltung von Fitnessangeboten eine differenzierte Betrachtung der Relevanzstruktur der Konsumentenansforderungen erfordert. Aus den Ergebnissen ergeben sich folgende zentrale Implikationen für die Praxis:

1 Fokussierung auf Betreuungsqualität als Kernleistung:

Die Ergebnisse verdeutlichen, dass insbesondere die Betreuungsqualität einen zentralen Erfolgsfaktor darstellt. Dazu zählen vor allem die fachliche Kompetenz des Personals, die regelmässige individuelle Anpassung der Trainingsprogramme sowie die persönliche Betreuung. Entsprechend sollten Fitnesscenter ihre strategische und operative Ausrichtung prioritär auf diese Kernleistungen fokussieren, da sie einen wesentlichen Beitrag zur Kundenzufriedenheit und langfristigen Bindung leisten.

2 Gezielte Ressourcenallokation:

Vor dem Hintergrund begrenzter Ressourcen ist eine konsequente Ausrichtung von Investitionen an der tatsächlichen Wichtigkeit der Leistungsmerkmale erforderlich. Da nicht alle Angebotsbestandteile gleichermassen entscheidungsrelevant sind, sollten Ressourcen gezielt in hochrelevante Bereiche wie Betreuung, Trainingsqualität und Trainingsumgebung investiert werden.

3 Ausrichtung der Marketingkommunikation:

Die Marketingkommunikation sollte die aus Kundensicht entscheidenden Leistungsmerkmale in den Mittelpunkt stellen und sichtbar machen. Insbesondere die fachliche Kompetenz des Personals sowie die Qualität der Betreuung sind in den kommunikativen Massnahmen klar hervorzuheben, da sie einen massgeblichen Einfluss auf die Präferenzbildung haben.

Fazit

Insgesamt verdeutlichen die Ergebnisse, dass eine konsequente Kundenorientierung im Fitnessbereich durch eine differenzierte Priorisierung der Leistungsmerkmale erreicht werden kann. Anbieter, die ihre Angebote, Ressourcen und Kommunikationsmassnahmen systematisch an den tatsächlich relevanten Kundenansforderungen ausrichten, können ihre Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig stärken. ■



Marina Vogel

Als Leiterin Marketing bei der SAFS AG verantwortet sie die strategische Markenführung, Positionierung und Kommunikation des Unternehmens. Sie führte die Studie im Rahmen ihrer Abschlussarbeit zum Master in Prävention und Gesundheitsmanagement an der DHfPG durch.



Yvonne Albers

Die Chefredakteurin der FITNESS TRIBUNE ist auch als wissenschaftliche Mitarbeiterin und Dozentin an der DHfPG sowie an der SAFS Hochschule tätig. Als Betreuerin der Abschlussarbeit hat sie die Studie fachlich begleitet.

Auszug aus der Literaturliste

Singh, P., Arora, L., & Choudhry, A. (2023). Consumer behavior in the service industry: An integrative literature review and research agenda. *Sustainability*, 15(1), 250.

Swiss active (2026). Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft '26. Zürich: swiss active.

Vogel, M. (2026). Kundenansforderungen an Fitnesscenter in der Schweiz – eine systematische Erhebung zur Ausrichtung des Angebots an Konsumentenbedürfnissen [Unveröffentlichte Master-Thesis]. Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement.

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

Hybrid-Training: Kombination aus Kraft und Cardio

KRAFTVOLL. AUSDAUERND. HYBRID?

Kraft oder Ausdauer? Lange galt beides als schwer vereinbar. Gleichzeitig zeigt die Praxis, dass immer mehr Menschen erfolgreich beide Trainingsformen kombinieren. Dieser Artikel erklärt, worauf es beim Hybrid-Training ankommt.



„Mach kein Cardio, sonst verlierst du Muskeln.“ Diese Aussage über den sogenannten Interferenzeffekt von Kraft- und Ausdauertraining hält sich hartnäckig und prägt bis heute die Trainingspraxis vieler Fitnesssportler. Gleichzeitig zeigt sich ein gegenteiliger Trend: Immer mehr Menschen kombinieren Kraft- und Ausdauertraining gezielt, um etwa eine sportartspezifische Leistungsfähigkeit aufzubauen oder ihre Gesundheit und Fitness zu verbessern.

Diese Entwicklung wirft jedoch eine zentrale Frage auf: Ist Hybrid-Training tatsächlich eine sinnvolle Trainingsstrategie oder führt die Kombination zwangsläufig zu negativen Wechselwirkungen in einem der beiden Trainingsbereiche, die die Entwicklung der Kraft- oder Ausdauerleistungsfähigkeit hemmen?

Warum die Studienlage widersprüchlich wirkt

Ein Blick in die wissenschaftliche Literatur liefert zunächst kein einheitliches Bild. Während einzelne Studien geringere Kraftzuwächse bei kombiniertem Training zeigen, finden

andere keine signifikanten Unterschiede. Diese scheinbaren Widersprüche lassen sich jedoch erklären. Die in den Studien untersuchten Trainingsprogramme unterscheiden sich in Intensität, Umfang, Reihenfolge und Zielsetzung, ebenso wie die untersuchten Personen hinsichtlich Trainingsstatus und Erfahrung. Entsprechend variieren auch die Ergebnisse. Die zentrale Erkenntnis lautet daher:

DIE WIRKUNG VON HYBRID-TRAINING IST NICHT GRUNDSÄTZLICH WIDERSPRÜCHLICH, SONDERN ABHÄNGIG VON DER ZIELSETZUNG, TRAININGSGESTALTUNG UND DEM TRAININGSSTATUS DER PERSON.

Was im Körper passiert

Kraft- und Ausdauertraining führen zu unterschiedlichen, aber grundsätzlich natürlich jeweils positiven Anpassungen. Krafttraining fördert insbesondere die Entwicklung von Muskelkraft und Muskelmasse, während Ausdauertraining die Energiebereitstellung und Ermüdungsresistenz verbessert (Fyfe et al., 2014). Werden beide Trainingsformen kombiniert, kann es zu einer Interaktion dieser Anpassungsprozesse kommen, da auf

HYBRID-TRAINING MEINT DIE GLEICH- ZEITIGE DURCH- FÜHRUNG VON KRAFT- UND AUS- DAUERTRAINING.

molekularer Ebene antagonistische intrazelluläre Signalfade angesprochen werden. Diese Interferenz beschreibt, dass der Körper nicht alle Anpassungen gleichzeitig maximal priorisieren kann.

Entscheidend ist: Es handelt sich nicht um einen Widerspruch, sondern um eine Verschiebung von Anpassungsschwerpunkten.

Der Interferenzeffekt im Kontext

Historisch geht die Diskussion um mögliche Interferenzeffekte beim kombinierten Kraft- und Ausdauertraining auf die Arbeit von Hickson (1980) zurück, in der erstmals eine abgeschwächte Kraftentwicklung bei gleichzeitigem Ausdauertraining beschrieben wurde. Weitere Übersichtsarbeiten, etwa die Metaanalyse von Wilson et al. (2012), zeigten geringere Kraftzuwächse bei kombiniertem Training, vor allem im Unterkörper. Ergebnisse wie diese trugen zur Entstehung des verbreiteten Verständnisses bei, dass Ausdauertraining die Effekte von Krafttraining beeinträchtigt. Neuere Metaanalysen

relativieren jedoch diese Sichtweise. Schumann et al. (2021) berichten keine signifikanten Unterschiede in der Muskelhypertrophie, während Huiberts et al. (2024) lediglich geringe Effekte auf die Maximalkraft feststellen.

Wann sich Training in die Quere kommt

Entscheidend ist weniger die Kombination selbst als deren Umsetzung.

Wenn Kraftaufbau oder Muskelhypertrophie im Fokus stehen, sollte Krafttraining vor Ausdauertraining erfolgen, denn nach intensiver Ausdauerbelastung ist die muskuläre und zentrale Ermüdung erhöht, was sich in reduzierter Kraftleistung, geringerer Trainingslast und veränderter Technik widerspiegeln kann. Der realisierbare Trainingsreiz für Kraft- und Muskelaufbau kann dadurch geringer ausfallen.

Kraft- und Ausdauertrainingseinheiten sollten zur Optimierung der Anpassungsreaktionen an unterschiedlichen Tagen ausgeführt werden. Erlauben die Rahmenbedingungen keine Aufteilung des Trainings auf verschiedene Tage, sollten die Regenerationszeiten zwischen den unterschiedlichen Trainingseinheiten mindestens sechs Stunden betragen (Robineau et al., 2016).

Werden beim Krafttraining andere Muskelgruppen trainiert als durch die nachfolgende Ausdauertrainingseinheit beansprucht werden, so sind keine oder nur geringe Interferenzen zu erwarten (Tomiya et al., 2017).

Auch die Trainingsmodalität spielt eine Rolle. Lauftraining führt aufgrund höherer mechanischer und muskulärer Belastung häufig zu stärkeren Beeinträchtigungen, insbesondere im Unterkörper, als zyklische Belastungsformen wie Radfahren. Folglich sollte der Einsatz hoher Laufumfänge bei primärer Kraftorientierung gezielt geplant und im Hinblick auf die individuellen Trainingsziele abgewogen werden.

Ein weiterer zentraler Faktor ist das Trainingsvolumen. Häufig wird pauschal angenommen, dass „zu viel Cardio den Fortschritt bremst“. Präziser formuliert betrifft dies vor allem die Entwicklung von Maximalkraft, Schnellkraft und teilweise auch den Muskelaufbau. Entscheidend ist daher nicht das ▶

Ausdauertraining an sich, sondern die Gesamtbelastung und deren gezielte Steuerung. Das Verhältnis von 3:1, also drei Krafttrainingseinheiten zu einer Ausdauertrainingseinheit pro Woche, sollte bei einem primären Ziel der Kraftsteigerung und des Muskelaufbaus nicht überschritten werden. Ist das Primärziel bei Hybrid-Training hingegen die Verbesserung der Ausdauerleistungsfähigkeit, muss das Verhältnis der Trainingshäufigkeiten entsprechend angepasst werden.

Individuelle Unterschiede und Zielgruppen

Ein häufig unterschätzter Aspekt im Kontext von Hybrid-Training sind individuelle Unterschiede in der Anpassungsfähigkeit. Trainingsstatus, genetische Voraussetzungen sowie sportliche Vorerfahrung beeinflussen, wie stark sich mögliche Interferenzeffekte tatsächlich ausprägen. Während untrainierte oder moderat trainierte Personen in der Regel sowohl Kraft als auch Ausdauer gleichzeitig deutlich verbessern können, zeigen sich potenzielle Interferenzeffekte vor allem bei fortgeschrittenen Athletinnen und Athleten, die bereits ein höheres Leistungsniveau erreicht haben (Fyfe et al., 2014).

Mit zunehmender Spezialisierung wird es schwieriger, mehrere Fähigkeiten parallel auf hohem Niveau weiterzuentwickeln. In solchen Fällen gewinnt eine differenzierte Trainingsplanung an Bedeutung, bei der einzelne Leistungsdimensionen phasenweise priorisiert werden. Gleichzeitig kann Hybrid-Training auch im leistungsorientierten Kontext sinnvoll eingesetzt werden, etwa zur Verbesserung der allgemeinen Belastbarkeit oder als Bestandteil periodisierter Trainingsmodelle (Fyfe et al., 2014).

Für ein gesundheitsorientiertes Fitnesstraining bleibt der kombinierte Ansatz besonders empfehlenswert. Die gleichzeitige Entwicklung von Kraft und Ausdauer trägt nicht nur zur allgemeinen Leistungsfähigkeit bei, sondern wirkt sich auch positiv auf kardiovaskuläre Gesundheit, Stoffwechsel und funktionelle Belastbarkeit im Alltag aus (Garber et al., 2011).

Einordnung für die Praxis

Aus trainingswissenschaftlicher Sicht stellt Hybrid-Training eine effektive Möglichkeit dar, mehrere Leistungsdimensionen gleichzeitig zu entwickeln. Bei sinnvoller Planung lassen sich Kraft und Ausdauer ohne relevante Leistungseinbußen parallel verbessern.

Für die Mehrheit der Trainierenden ist dies von hoher praktischer Relevanz. Im Alltag und im gesundheitsorientierten Training stehen selten die Maximierung einer einzelnen Fähigkeit im Vordergrund, sondern vielmehr ein ausgewogenes Leistungsprofil.

Einschränkungen ergeben sich vor allem bei stark spezialisierten Zielsetzungen. In Disziplinen mit Fokus auf maximale Kraft (z. B. Kraftdreikampf) oder maximale Muskelmasse kann ein hoher Ausdaueranteil die Zielerreichung erschweren. Darüber hinaus zeigt sich, dass die konkrete Trainingsgestaltung eine entscheidende Rolle spielt. Trainingsvolumen, Inten-

sität, Frequenz sowie die zeitliche Abstimmung der Einheiten bestimmen massgeblich, in welchem Ausmass mögliche Interferenzeffekte tatsächlich auftreten. Durch eine gezielte Steuerung und einfache Strategien, wie die Priorisierung bestimmter Trainingsinhalte, lassen sich potenzielle Zielkonflikte in der Praxis deutlich reduzieren.

Insgesamt wird deutlich, dass der Interferenzeffekt zwar wissenschaftlich belegt ist, seine praktische Relevanz jedoch häufig überschätzt wird. Entscheidend ist weniger die Kombination von Kraft- und Ausdauertraining an sich, sondern die Art und Weise, wie diese im Trainingsalltag umgesetzt wird. Für die meisten Trainierenden überwiegen die Vorteile eines kombinierten Trainings deutlich, während Einschränkungen vor allem im leistungsorientierten und stark spezialisierten Kontext relevant werden.

Fazit

Hybrid-Training wird häufig infolge einer undifferenzierten Betrachtung entweder überschätzt oder vorschnell kritisiert. Zwar existiert ein Interferenzeffekt, seine praktische Relevanz ist jedoch deutlich geringer als oft angenommen. Entscheidend ist nicht die Frage, ob Kraft- und Ausdauertraining kombiniert werden sollten, sondern wie diese Kombination gestaltet wird. Trainingsreihenfolge sowie Umfang und Auswahl der Belastungsformen bestimmen, ob sich Anpassungen gegenseitig behindern oder sinnvoll ergänzen.

Aus trainingswissenschaftlicher Sicht lässt sich festhalten, dass Kraft- und Ausdauertraining unterschiedliche, aber grundsätzlich kompatible Anpassungsziele verfolgen. Werden diese gezielt gesteuert, entsteht kein Widerspruch, sondern ein leistungsfähiges Gesamtsystem. ■



Marcel Wittlin

Der Dozent an der SAFS (Swiss Academy of Fitness & Sports) verfügt über einen Bachelor of Arts in Fitnessökonomie. Zudem ist er Leiter des Gesundheitsbereichs des GYYM in Basel.

Auszug aus Literaturliste

Fyfe, J. J., Bishop, D. J., & Stepto, N. K. (2014). Interference between concurrent resistance and endurance exercise: Molecular bases and the role of individual training variables. *Sports Medicine*, 44(6), 743–762.

Garber, C. E., Blissmer, B., Deschenes, M. R., Franklin, B. A., Lamonte, M. J., Lee, I., Njeman, D. C., & Swain, D. P. (2011). Quantity and quality of exercise for developing and maintaining cardiorespiratory, musculoskeletal, and neuromotor fitness in apparently healthy adults. *Medicine & Science in Sports & Exercise*, 43(7), 1334–1359.

Gao, J., & Yu, L. (2023). Effects of concurrent training sequence on VO_2max and strength performance. *Frontiers in Physiology*, 14, 1072679.

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

**Inspiriere.
Motiviere.
Bewege.**

Werde Kursleiter
Gruppenfitness.

safs.com

LESMILLS
lesmills.ch



INFOS &
ANMELDUNG

Das Labor am Körper

CHANCEN UND GRENZEN VON WEARABLES

Wearables wie Continuous Glucose Monitoring-Sensoren und Schweißbiosensoren ermöglichen individuelle Echtzeitsteuerung der Sporternährung – mit Potenzial und klaren Grenzen. Wo liegen Stärken und worauf sollten Nutzerinnen und Nutzer achten? Eine Einordnung.

Foto: Hikmita Libirankov – stock.adobe.com



Immer mehr Weltklasseathleten nutzen hautmontierte Glukosesensoren im Training. Was zunächst wie ein Nischenphänomen wirkte, hat sich zu einem der meistdiskutierten Themen der Sporternährung entwickelt. Dahinter steht eine wissenschaftliche Erkenntnis: Individuen reagieren auch bei identischer Ernährung und Belastung metabolisch höchst unterschiedlich. Die klassische Sporternährung arbeitet mit Gruppenempfehlungen, Kohlenhydratzufuhr von 6–10 g/kg, Proteinbedarf von 1,6–2,2 g/kg. Diese Richtwerte sind evidenzbasiert, aber auf den Durchschnitt ausgelegt. Sutehall und Pitsiladis (2025) formulieren es treffend: Personalisierte Ernährung zielt darauf ab, Empfehlungen so zu individualisieren, dass Leistung, Erholung und Gesundheit für die einzelne Person optimiert werden und nicht für ein statistisches Kollektiv.

WEARABLES:

Von der Herzfrequenz zur Biochemie

Wearables (engl. tragbare Sensoren) in Form von Pulsuhren und GPS-Trackern sind schon lange im Sport angekommen. Allerdings existieren mittlerweile Sensoren, die neben physiologischen und bewegungsbezogenen Daten auch biochemische Größen wie Glukose, Laktat, Elektrolyte, pH-Wert und Cortisol erfassen können. Die Daten können über längere Zeiträume erhoben werden und werden teils sogar in Echtzeit (z. B. mittels mobiler App) ausgewertet. Da die Messungen anhand des Schweißes oder der Gewebsflüssigkeit zwischen den Zellen (Interstitialflüssigkeit) durchgeführt werden können, sind keine Blutentnahmen notwendig. Assalve et al. (2024) klassifizieren die relevanten Geräteklassen: auf der Haut getragene Patches, (nicht-permanente) Biosensor-Tattoos und textilintegrierte Sensoren bilden die Basis nichtinvasiver Echtzeitanalytik. Verfahren, die auf elektrochemischen Methoden der Glukoseoxidase-Reaktion basieren, bieten die höchste Präzision, sind jedoch gegenüber Temperaturschwankungen anfällig.

CONTINUOUS GLUCOSE MONITORING (CGM): Potenzial und Grenzen im Leistungssport

CGM-Systeme messen die Glukosekonzentration in der interstitiellen Flüssigkeit über einen feinen Sensor im Unterhautgewebe. Da die Glukosekonzentration im Gewebe mit zeitlicher Verzögerung den Blutzuckerwerten folgt, ermöglicht CGM die Messung des Blutzuckerspiegels auch ohne Blutentnahme. Die Messwerte, im Ein- bis 15-Minuten-Takt, werden drahtlos übertragen und liefern ein kontinuierliches 24-Stunden-

Profil. Ursprünglich für das Diabetesmanagement entwickelt, fanden die Systeme jedoch auch Einzug in den Leistungssport. Flockhart und Larsen (2024) beschreiben, dass CGM bei Ausdauersportlern eingesetzt werden kann, um Schwankungen des Blutzuckers im Zusammenhang mit Training und Ernährung zu erheben, Abweichungen vom erwarteten Muster aufzudecken und Rückschlüsse auf Energieverfügbarkeit und Erholungsstatus zu ziehen. Studien zeigen, dass sich das Blutzuckerprofil von Leistungssportlern deutlich von Kontrollprobanden unterscheidet (Flockhart & Larsen, 2024). Allerdings existieren bisher keine Referenzwerte für Athletinnen und Athleten, was die Interpretation der Daten erschwert (Bowler, Burke, Coffey & Cox, 2025). Daten von über 7.500 sportlich aktiven Nutzenden zeigen, dass etwa 17 Prozent der Messwerte oberhalb von 140 mg/dL liegen (Riddell et al., 2025). Während solche Werte bei Nicht-Leistungssportlern als Hinweis auf eine gestörte Glukosetoleranz gewertet werden können, treten sie bei hochtrainierten Personen im Zusammenhang mit intensiven Belastungen häufiger auf und sind dann als physiologisch anzusehen.

In der Praxis finden CGM verschiedene Anwendungsfelder. So kann der Blutzuckerspiegel vor einer Belastung Hinweise zur Anpassung der Kohlenhydratzufuhr geben. Bei der Überwachung des Erholungsstatus können verlängerte Glukosetiefs nach Belastung auf eine unzureichende Glykogenauffüllung hindeuten. Schliesslich können Hypoglykämien (sog. Unterzuckerung) während des Schlafs oder am Morgen sichtbar werden – etwas, das bei reinen Ernährungsprotokollen verborgen bleibt. Diese Daten ersetzen keine Labordiagnostik, schaffen aber interessante Einblicke in die Reaktion des Körpers auf die Ernährung. Wichtig dabei ist, die Limitationen zu kennen. Der Blutzuckerspiegel lässt beispielsweise keine Rückschlüsse über die Füllung der Muskelglykogenspeicher oder die Rate des Kohlenhydratverbrauchs zu. Unter intensiver Belastung besteht zudem eine zeitliche Verzögerung zwischen Blut- und Interstitialglukose. Die wissenschaftliche Literatur weist zudem auf eine Lücke zwischen den Marketingversprechen einzelner Hersteller und der tatsächlichen Evidenz hin: Helleputte, Podlogar und Gonzalez (2025) stellen fest, dass das Monitoring des Blutzuckerspiegels während der Belastung – entgegen der Werbeversprechen – zu keiner Steigerung der Leistungsfähigkeit führt. Wenn bei einem Ausdauersportler z. B. während der Belastung eine Hypoglykämie auftritt, sind die körpereigenen Glukosereserven in Leber und Muskulatur bereits so stark erschöpft, dass sich ein Leistungseinbruch auch durch sofortige Kohlenhydratzufuhr nicht mehr abwenden liesse.

SCHWEISSBIOSENSORIK:

Das mobile Labor auf der Haut

Während bei dem minimalinvasiven CGM ausschliesslich Glukose gemessen wird, analysieren nichtinvasive ►

Schweissbiosensoren ein breites Spektrum an Biomarkern: Glukose, Laktat, Elektrolyte (Na^+ , K^+ , Cl^-), pH-Wert und Cortisol, nichtinvasiv, in Echtzeit, ohne Trainingsunterbrechung. Natrium und Chlorid informieren über den Hydrationsstatus und das Risiko einer Hyponatriämie; Laktat ermöglicht Rückschlüsse zur metabolischen Beanspruchung; Cortisol ist ein Indikator für physischen und mentalen Stress.

Zwar befindet sich die Bestimmung der Laktatschwellen mittels Schweissanalyse noch in der Validierungsphase (Yang, Hong & Park, 2024), andere Verfahren wie z. B. die Elektrolytbestimmung liefern bereits jetzt wertvolle Einblicke in die Sporternährung. Athleten mit systematisch erhöhter Schweissnatriumkonzentration benötigen eine individuell angepasste Elektrolytsubstitution. Eine Erkenntnis, die pauschale Trinkempfehlungen schlicht nicht liefern können (Assalve et al., 2024). Pflastersensoren zum Elektrolyt-Monitoring sind bereits jetzt praxistauglich und können in Echtzeit rückmelden, wann Natrium zuzuführen ist.

WEARABLES LIEFERN ECHTZEITDATEN, DEREN AUSSAGEKRAFT JEDOCH STARK VON KONTEXT UND INTERPRETATION ABHÄNGT.

NUTRIGENOMIK UND KI:

Die nächste Dimension der Individualisierung

Wearable-Daten liefern eine dynamische, situationsabhängige Momentaufnahme des Stoffwechsels. Doch selbst identische Sensordaten zweier Athleten können unterschiedliche Handlungsempfehlungen erfordern, wenn die genetischen Voraussetzungen variieren (Sutehall & Pitsiladis, 2025). Hier setzt die Nutrigenomik an: Sie untersucht, wie Nährstoffe die Genexpression modulieren, während die Nutrigenetik analysiert, wie genetische Varianten die Reaktion auf Nahrung bestimmen. Lin, Cheng, Jia, Wu und Chen (2025) zeigen, dass Wechselwirkungen zwischen genetischen Polymorphismen, Ernährung und Trainingsreizen die Leistungsfähigkeit und Erholung signifikant beeinflussen können. So können genetische Varianten – etwa im MTHFR- oder ACTN3-Gen – den Nährstoffbedarf und die Anpassung an Training beeinflussen und damit individualisierte Ernährungs- und Trainingsstrategien erforderlich machen (Lin et al., 2025). Erste KI-gestützte Plattformen beginnen bereits, Daten aus CGM-Verläufen, Schlaf-Trackern, Herzratenvariabilität und Ernährungsprotokollen in Echtzeit zu einem „digitalen Phänotyp“ zu verdichten. Die wissenschaftliche Validierung dieser integrativen Ansätze steht noch am Anfang, doch das Potenzial für eine echte Präzisions-Sporternährung ist beträchtlich.

Kritische Einordnung und Ausblick

Für sämtliche erwähnten Biomarker existieren keine validierten athletenspezifischen Normwerte, dies erschwert die Interpretation erheblich. Zudem lassen sich unter Belastung nur bedingt Rückschlüsse von der Interstitialflüssigkeit auf die Konzentration im Blut ziehen. Eine Vergleichsstudie zeigt

unter moderater Belastung eine mittlere absolute relative Abweichung von 22 Prozent (Bauhaus, Erdogan, Braun & Thevis, 2023). Ändert sich der Blutzucker schnell, wie unter intensiver Belastung, zeigt das CGM einen Wert, der bereits überholt ist. Durch die Datenflut besteht das Risiko der Überinterpretation: Ohne sportmedizinisches Fachwissen können Messwerte fehlgedeutet werden. Die Rolle qualifizierter Trainings- und Ernährungsexperten wird durch Wearables nicht überflüssig, sondern in ihrer Bedeutung gestärkt. Die Zukunft liegt in der Integration diverser Messdaten in Betreuungskonzepte, die auf personalisierte Beratung und menschliche Expertise setzen. CGM-Daten, Schweissanalysen und Trainingsparameter, zusammengeführt durch KI-gestützte Plattformen, können individualisierte Ernährungsempfehlungen auf eine weitere Ebene anheben. Nicht der Sensor allein, sondern erst das Zusammenspiel mit wissenschaftlichem Urteilsvermögen hebt die personalisierte Sporternährung auf ein neues Niveau (Sutehall & Pitsiladis, 2025). Dabei ist eine kritische Haltung gegenüber kommerziellen Versprechen entscheidend, denn nicht jede neue Gerätekategorie, die auf den Markt drängt, verfügt über ausreichende Evidenz für den Einsatz im Leistungssport.

Fazit

Qualifizierte Therapeuten und Trainer sind gefordert, Sensordaten unter Berücksichtigung des Kontexts zu interpretieren, Fehlschlüsse zu vermeiden und Athletinnen und Athleten vor einer technologiebasierten Überoptimierung zu schützen. Die grösste Stärke der neueren Wearable-Generation liegt nicht im Sensor selbst, sondern in der Qualität der Entscheidungen, die auf Basis seiner Daten getroffen werden. Entscheidend für den Trainingserfolg bleibt daher qualifiziertes Fachpersonal, das die erhobenen Daten einordnet, interpretiert und in sinnvolle trainings- und ernährungsbezogene Massnahmen übersetzt.



Kathrin Götz-Friedrich

Die Dozentin unterrichtet Ernährung an der SAFS (Swiss Academy of Fitness & Sports). Sie hat einen Master of Arts in Trainingswissenschaft und Sporternährung sowie einen Bachelor of Science in Ernährung & Diätetik (FFHS).

Auszug aus Literaturliste

Helleputte, S., Podlogar, T. & Gonzalez, J. (2025). Application potential of continuous glucose monitoring (CGM) in elite endurance athletes without diabetes: What do physiology and current evidence tell us? *Performance Nutrition*, 1 (1).

Sutehall, S. & Pitsiladis, Y. (2025). Personalized Nutrition for the Enhancement of Elite Athletic Performance. *Scandinavian journal of medicine & science in sports*, 35 (4), e70044.

Yang, G., Hong, J. & Park, S.-B. (2024). Wearable device for continuous sweat lactate monitoring in sports: a narrative review. *Frontiers in physiology*, 15, 1376801.

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

**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



Als „Best Ager“ fit bleiben – nur wie?

Aktive Menschen über 50, die sogenannten „Best Ager“, tun viel für ihre Gesundheit und deren Erhaltung. Doch tun sie auch das Richtige? Mit zunehmendem Alter verändern sich die Anforderungen an Bewegung und Training. Die folgenden fünf Tipps zeigen, wie Sie auch ab 50 leistungsfähig, beweglich und gesund bleiben.

Ein altbekanntes Sprichwort sagt: „Wer rastet, der rostet.“ Wer auch im Alter fit bleiben möchte, kommt an Bewegung nicht vorbei. Daneben gibt es weitere Möglichkeiten, leistungsfähig zu bleiben – hier fünf Tipps.

Tipp 1: Bringen Sie mehr Bewegung in Ihr Leben!

Treppensteigen statt Fahrstuhl fahren, den Morgen mit einem Spaziergang beginnen, die Mittagspause für Bewegung nutzen sowie wandern, schwimmen, mit den Kindern spielen oder Fahrradtouren mit Freunden unternehmen. Bewegung im Alltag hält Sie jung und schützt vor fortschreitender Degeneration und Verletzungen.

Tipp 2: Stärken Sie Ihre Körpermitte!

Um Ihre Wirbelsäule zu schützen, die Haltung zu verbessern und Rückenschmerzen vorzubeugen, sollten Sie Ihr Muskelkorsett im Rumpf regelmässig mit den richtigen Übungen stärken. Stabilisierungsübungen in der Liegestütz-haltung sowie Beinbewegungen mit abgelegtem Oberkörper (z. B. Reverse Crunch) sind dabei empfehlenswert. Auch die Pilates-Trainingsmethode eignet sich besonders, um die Körpermitte zu stärken und gleichzeitig psychisch zu entspannen.

Tipp 3: Bleiben Sie beweglich!

Legen Sie den Fokus beim Training ab 50 vorwiegend auf die Öffnung der Körpervorderseite (Brust-, Schulter- und Hüftbeugemuskulatur). So wirken Sie einem Rundrücken in der Brustwirbelsäule entgegen – die Haltung bleibt aufrecht und Herz und Lunge haben genügend Raum zum Pumpen und Atmen. Zusätzlich sind Dehnübungen für die Beintrückseiten (z. B. in der Rückenlage ein Bein aufgestellt, das andere Bein gestreckt in der Luft, mit einem Gurt sanft zum Kopf dehnen) für Menschen ab 50 sinnvoll, um Rückenbeschwerden vorzubeugen.

Tipp 4: Schulen Sie Ihr Gleichgewicht!

Um Stürze zu verhindern, sollten Sie Ihr Gleichgewicht so früh wie möglich mit statischen und dynamischen Übungen schulen: etwa durch das Stehen auf einem Bein (statisch). Zusätzlich bieten sich Übungseinheiten mit Kleingeräten wie BOSU® oder einem Therapiekreisel an. Lassen Sie sich immer von einem ausgebildeten Trainer anleiten, um Verletzungen zu vermeiden.

Tipp 5: Trainieren Sie Ausdauer und Kraft!

Neben Ausdauertraining ist insbesondere Krafttraining wichtig, um die Leistungsfähigkeit zu erhalten.

Aufbauqualifikation „Bewegungsexperte/in Prävention“

Mit dem Lehrgang „Bewegungsexperte/in Prävention“ qualifiziert die BSA-Akademie Teilnehmende zur Planung und Umsetzung von zertifizierten Präventionskursen nach § 20 SGB V im Handlungsfeld Bewegungsgewohnheiten für verschiedene Zielgruppen und Gesundheitsrisiken (Präventionsprinzip 1+2). Bewegungsexperten für Prävention fördern die Gesundheit ihrer Kunden (Gruppen und Einzelpersonen) durch massgeschneiderte Bewegungsprogramme und beugen Zivilisationskrankheiten gezielt vor.





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

Forschungsergebnisse im Fokus

Wissenschaft für die Trainingspraxis



ACSM-Positionspapier zu Krafttraining

Resistance Training Prescription for Muscle Function, Hypertrophy, and Physical Performance in Healthy Adults

Im neuen Positionspapier unterstreicht das American College of Sports Medicine die Bedeutung und Effektivität von regelmässigem Krafttraining. Der Beitrag beleuchtet den aktuellen Forschungsstand und gibt praxisnahe Empfehlungen für die Trainingsplanung.

Dazu wurden 137 systematische Reviews mit insgesamt mehr als 30.000 Teilnehmenden analysiert und daraus evidenzbasierte Empfehlungen abgeleitet.

Die Ergebnisse zeigen, dass regelmässiges Krafttraining – unabhängig von der Trainingsart – bei einem ausreichenden Trainingsreiz zahlreiche Gesundheits-/Leistungsparameter verbessert. Die Autoren empfehlen mindestens zwei moderate bis intensive Krafttrainingseinheiten pro Woche. Gleichzeitig machen sie deutlich, dass es nicht den einen richtigen Weg gibt. Statt „One-size-fits-all-Empfehlungen“ braucht es möglichst individualisierte und flexible Pläne, die sich am jeweiligen Trainingsziel und Leistungs-/Erfahrungsniveau der Trainierenden orientieren. Dabei sollten sie neben Leistungsverbesserungen immer auch die Motivation und langfristige Trainingsadhärenz berücksichtigen.

Das Positionspapier bietet Trainerinnen und Trainern wertvolle Orientierung und beleuchtet detailliert relevante Einflussfaktoren und Stellschrauben, die für die Trainingsplanung/-steuerung im Fitnesscenter wichtig sind.

Literaturliste

Currier, B. S., D'Souza, A. C., Flatarone Singh, M. A., Lowisz, C. V., Rawson, E. S., Schoenfeld, B. J. et al. (2026). American College of Sports Medicine Position Stand. Resistance Training Prescription for Muscle Function, Hypertrophy, and Physical Performance in Healthy Adults: An Overview of Reviews. *Medicine & Science in Sports & Exercise*, 58 (4), 851–872.



Motivierende Trainingserlebnisse

Enhancing exercisers' experience: a comprehensive review

In der Studie wurde der Einfluss des Trainerverhaltens auf die Kundenzufriedenheit, die langfristige Trainingsmotivation und die Mitgliederbindung in Fitnessanlagen untersucht.

Dazu wurden die Datenbanken PubMed, Web of Science, Scopus, SPORTDiscus und SciELO durchsucht und 20 Studien in die Auswertung einbezogen.

Die Ergebnisse unterstreichen die wichtige Rolle, die Trainerinnen und Trainer aus motivationspsychologischer Sicht einnehmen. Mit einem empathischen und kundenorientierten Verhalten tragen sie nachhaltig zur Förderung von Kundenzufriedenheit und Trainingsmotivation bei. Neben fachlichem Know-how sind vor allem zwischenmenschliche Kompetenzen und Soft Skills gefragt. Aktives Zuhören, positive Kommunikation und persönliche Unterstützung sind entscheidend, damit Kunden Spass am Training haben, positive Trainings- und Erfolgserlebnisse sammeln, möglichst lange motiviert bleiben und gern regelmässig ins Center kommen.

Ein kompetentes Team ist entscheidend für ein positives Trainingserlebnis, Zufriedenheit, Motivation und die langfristige Kundenbindung. Fundiertes Fachwissen, Empathie, professionelle Kommunikation sowie motivierende Coachingansätze sind wichtig. Centerbetreiber sollten diese Kompetenzen gezielt fördern und zielgerichtet in die Aus- und Weiterbildung ihres Trainerteams investieren.

Literaturliste

Braga-Pereira, R., Furtado, G. E., Campos, F., Rodrigues Sampaio, A. & Teques, P. (2026). Enhancing exercisers' experience: a comprehensive review of insights from fitness instructors' behaviour and psychological impact. *International Journal of Sport and Exercise Psychology*, 24 (1), 85–106.

TEILNEHMEN UND GEWINNEN!

Sei Kapitän Deiner Lebensreise. Mit den 3x3 Minuten zu mehr Glück und Erfolg.

Warum gelingt es nur einem kleinen Prozentsatz der Menschen, ihre Ziele zu erreichen? Wieso sind nur wenige wahrhaftig glücklich? Und was bedeuten eigentlich Erfolg und Glück?

In einer Welt, die sich immer schneller dreht, ist es oft schwer, den eigenen Weg zu finden und dabei glücklich und erfolgreich zu sein. Dieses Buch bietet einen klaren Leitfaden, um genau das zu erreichen. Ein persönlicher Reiseführer zu mehr Glück und Erfolg.

Giusi Verre | **Sei Kapitän Deiner Lebensreise. Mit den 3x3 Minuten zu mehr Glück und Erfolg.** |
© Verre Consulting GmbH | Druck: www.bookfactory.ch

**TEILNEHMEN UND GEWINNEN!**

Wie hat Ihnen unsere neue Ausgabe der FT gefallen? Nehmen Sie bis zum 29. Juli 2026 an unserer Leserumfrage teil und gewinnen Sie das Buch **„Sei Kapitän Deiner Lebensreise. Mit den 3x3 Minuten zu mehr Glück und Erfolg“** von Giusi Verre! Scannen Sie einfach den QR-Code oder nutzen Sie folgenden Link:

bit.ly/umfrage_ft_221

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



Les Mills RISE: Search for the Ultimate Trainers



Les Mills ✓
1,01 Mio. Abonnenten

Abonnieren

197



Teilen



Speichern



302.416 Aufrufe vor 13 Tagen #LesMills #Documentary #Fitness
Fitness is the biggest sport in the world. But only a few make it to the top. ...mehr

Die Fitnessmarke Les Mills hat am 13. April 2026 weltweit die YouTube-Dokuserie „RISE: Search for the Ultimate Trainers“ veröffentlicht. Die sechsteilige Produktion begleitet acht Trainer im Wettbewerb um einen Platz im internationalen Filmingteam und gewährt Einblicke in den Fitnessleistungssport.

Im Zentrum der Serie steht ein mehrjähriger Auswahlprozess, bei dem sich die Kandidaten auf internationaler Bühne beweisen müssen. Gedreht über zwei Jahre hinweg, führt „RISE“ durch mehrere Metropolen, darunter London, Los Angeles, Shanghai, Berlin, Amsterdam, Riad und Stockholm. Höhepunkt ist die finale Auswahl in Neuseeland.

Neben grossen Bühnenauftritten vor Tausenden von Zuschauern thematisiert die Dokuserie auch persönliche Belastungen wie intensive Reisetätigkeit sowie die Vereinbarkeit von Karriere, Gesundheit und Privatleben.

Ergänzend zur Hauptserie veröffentlicht Les Mills den Vodcast „RISE Reactions“, moderiert von Bas Hollander, mit zusätzlichen Einblicken und Analysen zu den Episoden.



PRESTAZIONI D'ECCELLENZA GRAZIE A UN'ASSISTENZA QUALIFICATA

Gentili lettrici, gentili lettori,

il nostro settore è sempre stato caratterizzato da tendenze. Dall'aerobica al functional training, fino alla neuroatletica e, più recentemente, alla longevità: le mode vanno e vengono, i concetti evolvono, nuove idee conquistano il mercato. Tuttavia, di fronte a tutta questa dinamicità, sorge una domanda fondamentale: cosa rimane? E soprattutto, da cosa nasce davvero la vera eccellenza nelle prestazioni?

E questo cuore è – oggi come ieri – l'assistenza! L'eccellenza nel settore fitness non si misura dal numero di nuovi concept o dal livello di digitalizzazione dei processi, ma dalla capacità di accompagnare e coinvolgere le persone in modo individuale. I nostri clienti cercano orientamento, motivazione e un approccio personale. La qualità dell'assistenza diventa così il fattore distintivo centrale per i centri di successo.

Il Klub der Sportfreunde di Zurigo si definisce un centro di allenamento orientato alla performance per atleti amatoriali ambiziosi – dai principianti ai professionisti. Nel ritratto del centro, il titolare Ilir Halili spiega a partire da pagina 20 perché l'assistenza personalizzata, la profondità delle competenze e un forte senso di comunità fanno la differenza al Klub der Sportfreunde – e perché l'allenamento può essere anche un momento di "tempo per sé".

Che il fitness oggi sia molto più che sviluppo muscolare ed estetica lo sa anche Heinrich Schiffert. Fondatore e titolare del centro fitness e salute Vitadom a Landeck, punta su un concetto che integra in modo intelligente salute, rigenerazione, prevenzione e performance individuale. A partire da pagina 50, Heinrich Schiffert mostra come tecnologie innovative, check-up su misura e assistenza personalizzata si fondano in un'esperienza olistica di salute e performance.

Sven Andrighetto è una delle figure più rappresentative dell'hockey su ghiaccio svizzero. Nell'intervista a partire da pagina 26, il nazionale e leader degli ZSC Lions parla dei momenti salienti della sua carriera, del significato speciale di un mondiale in casa e del ruolo dell'allenamento nello sport ad alte prestazioni.

Con la tariffa 595 aggiornata e il nuovo standard di fatturazione 5.0, il settore fitness e salute in Svizzera si trova di fronte a un cambiamento significativo. Quello che inizialmente può sembrare un aumento della complessità nasconde in realtà un grande potenziale: maggiore trasparenza, processi più efficienti e un posizionamento più forte della prevenzione nel sistema sanitario. Nell'intervista informativa da pagina 30, Jasmin Rufer e Susanne Gysi Arrenbrecht spiegano perché il cambiamento vale la pena – e come i fornitori possono prepararsi al meglio già oggi.

Marcel Baumann si definisce il "dinosaurio del settore fitness svizzero". Nell'intervista da pagina 34, l'ex personal trainer di Tina Turner spiega perché la personalità è decisiva nel personal training, mentre la competenza tecnica rimane la base imprescindibile per un successo duraturo.

L'evoluzione del nostro settore è illustrata anche dai dati chiave attuali dell'economia del fitness svizzera, i cui risultati principali riassumiamo per voi in modo compatto in questa edizione (da pagina 38).

Gli articoli specialistici di questa edizione offrono approfondimenti e spunti concreti su come integrare con successo gli sviluppi attuali nel proprio modello di business e trasformarli in vantaggi competitivi sostenibili. Tra questi figurano, tra gli altri, i contributi "Inside the Gym Choice: le esigenze dei clienti come base per offerte fitness orientate al futuro" (da pagina 70) e "Il laboratorio al polso – opportunità e limiti dei wearable" (da pagina 78).

L'eccellenza non è casuale – è il risultato di un'assistenza eccellente. La conseguenza strategica è evidente: gli investimenti nella formazione e nel perfezionamento non sono un'opzione, ma un dovere. Chi rafforza i propri collaboratori, rafforza l'intera azienda.

In questo spirito, vi auguriamo una buona lettura.

Cordiali saluti,
Yvonne Albers
Caporedattrice, FITNESS TRIBUNE

UN ACCOMPAGNEMENT QUALIFIÉ POUR DES PRESTATIONS AU TOP



Chers lecteurs, chères lectrices,

Les tendances ont toujours marqué notre secteur. De l'aérobic au neuro-athlétisme en passant par le « functional training » ou encore, plus récemment, la « Longevity », les modes se succèdent, les concepts ne cessent d'évoluer, et de nouvelles idées s'imposent sur le marché. Une question cruciale est néanmoins au cœur de toute dynamique : qu'en subsiste-t-il ? Et, surtout, qu'est-ce qui, véritablement, fait une prestation au top ?

Pour notre secteur, la qualité de la prestation ne dépend pas du nombre de nouveaux concepts introduits, ni de la numérisation des processus. Il s'agit plutôt de proposer un suivi individuel et de savoir motiver nos clientes et clients qui sont effectivement en quête de conseils, d'encouragements et d'interactions personnalisées. Pour résumer, la qualité de l'accompagnement est ce qui distingue les bons studios du reste de la mêlée.

À Zurich, le Klub der Sportfreunde se perçoit comme un centre d'entraînement axé sur les performances, qui s'adresse à des athlètes du quotidien ambitieux. À partir de la page 20, nous brosons un portrait de ce studio. Son propriétaire, Ilir Halili, vous explique en quoi suivi personnalisé, expertise approfondie et esprit de corps font toute la différence, et pourquoi l'entraînement est aussi une façon de passer du temps en tête-à-tête avec soi-même.

De nos jours, le fitness est bien plus qu'une affaire de muscles et d'esthétique, et Heinrich Schiffert en sait quelque chose. Fondateur et propriétaire du centre de fitness et de santé Vitadom, à Landeck, en Autriche, il propose un concept associant sagement santé, récupération, prévention et performances individuelles. À partir de la page 50, il vous montre comment des technologies innovantes, des bilans de santé sur mesure et un suivi personnalisé façonnent une expérience holistique en matière de santé et de performance.

Sven Andrighetto, quant à lui, compte parmi les figures emblématiques du hockey sur glace suisse. Lors d'un entretien, que vous retrouverez à la page 26 ce champion national et pilier des ZSC Lions revient sur les grands moments de sa carrière, sur l'importance particulière d'une coupe du monde à domicile, ainsi que sur le rôle de l'entraînement dans le hockey sur glace de haut niveau.

Le tarif 595 et les nouvelles normes de facturation 5.0 annoncent une transformation d'ampleur pour notre secteur. Si, de prime abord, ces nouveautés semblent n'apporter que de nouvelles contraintes, leur potentiel est pourtant considérable : une meilleure transparence, des procédures plus efficaces et une plus grande place accordée à la prévention par le système de santé. Jasmin Rufer et Susanne Gysi Arrnenbrecht vous expliquent, à partir de la page 30, en quoi cette transition vaut le coup, et comment les prestataires peuvent s'y préparer au mieux dès aujourd'hui.

Marcel Baumann se décrit comme le « dinosaure du fitness suisse ». À partir de la page 34, cet ancien coach de Tina Turner vous parle de l'importance de la personnalité dans l'entraînement individualisé, et détaille pourquoi des compétences techniques sont rigoureusement indispensables pour un succès pérenne.

Les dernières données clés de l'économie suisse du fitness nous fournissent un état des lieux reflétant l'évolution de notre secteur. Nous vous les présentons succinctement dans ce numéro à partir de la page 38.

Cette fois-ci, nos articles scientifiques vous apporteront de nouveaux éclairages et conseils pratiques pour vous aider à intégrer les récents développements à votre modèle commercial, afin d'en tirer des avantages concurrentiels durables. Voyez par exemple l'article « Inside the gym choice: Kundenanforderungen als Basis zukunftsfähiger Fitnessangebote » qui explique comment construire des offres de services d'avenir à partir des attentes des clients » (p. 70 et suivantes), ou bien « Das Labor am Handgelenk – Chancen und Grenzen von Wearables » (Un laboratoire au poignet : le potentiel et les limites des Wearables » (p. 78 et suivantes).

Une prestation au top ne s'obtient pas par accident : elle est le fruit d'un accompagnement impeccable. Les conséquences stratégiques sont claires : investir dans la formation initiale et la formation continue est une nécessité absolue.

Sur ce, je vous souhaite une bonne lecture.

Sincèrement,
Yvonne Albers
Rédactrice en chef du FITNESS TRIBUNE

INSERENTENVERZEICHNIS

best4health GmbH	81
ACISO CONSULTING GmbH	U2
EGYM SE	14
Fimex Distribution AG	57, U4
Fitness-Experte AG	90
gym80 International GmbH	25
Jobform GmbH	47
Johnson Health Tech (Schweiz) GmbH	11
milon industries GmbH	U1, 35
Neogate AG	4
Qualitop	31
RKS GmbH	89
SAFS AG	55, 77, U3
SAFS Hochschule für Bewegungs- und Gesundheitsmanagement	83
Soledor AG	63

SCHULEN & BILDUNGSINSTITUTIONEN



SAFS
HOCHSCHULE
FÜR BEWEGUNGS- UND
GESUNDHEITSMANAGEMENT

www.safs.com



SAFS
HOCHSCHULE
FÜR BEWEGUNGS- UND
GESUNDHEITSMANAGEMENT

www.safs-hochschule.ch



Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

www.dhfp.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 ...



qualitop

www.qualitop.ch



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



SFGV



Fitnessguide

www.sfgv.ch

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 – Wasterkingenweg 2, M20 Areal
5452 Oberrohrdorf – Riedweg 8

**JETZT UMSTEIGEN UND
NUR VORTEILE GENIESSEN!**

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

**Verlags- und Anzeigenadresse:**

Fitness-Experte AG
 Albisriederstrasse 226
 8047 Zürich - Schweiz
 Tel. +41 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:
 EUR 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 Lieferungspflicht. Ersatzansprüche können in solchen Fällen nicht anerkannt werden.

Die FITNESS TRIBUNE erscheint sechsmal jährlich in der Schweiz, Österreich und Deutschland. In der Schweiz und Österreich ist die FITNESS TRIBUNE das führende Fitness Fachmagazin. In Deutschland ist unser Magazin zwar nicht führend, aber trotzdem gerne gelesen. Fordern Sie beim Verlag die Mediendaten an und informieren Sie sich über Auflage, Verteilung und Preise.

Der schweizerische Schriftsatz hat kein Zeichen für ß; es wird „ss“ für ß gesetzt.

Redaktionsschlussdaten 2026**Ausgabe:**

Nr. 222, August/September

Nr. 223 Oktober/November

Nr. 224 Dezember/Januar

Einsendeschluss für Redaktion:

01.07.2026

02.09.2026

28.10.2026

Einsendeschluss für Anzeigen:

15.07.2026

16.09.2026

11.11.2026

Erscheinungsdatum:

3. Augustwoche 2026

3. Oktoberwoche 2026

3. Dezemberwoche 2026

Anzeige

WISSEN, WAS DIE BRANCHE BEWEGT:

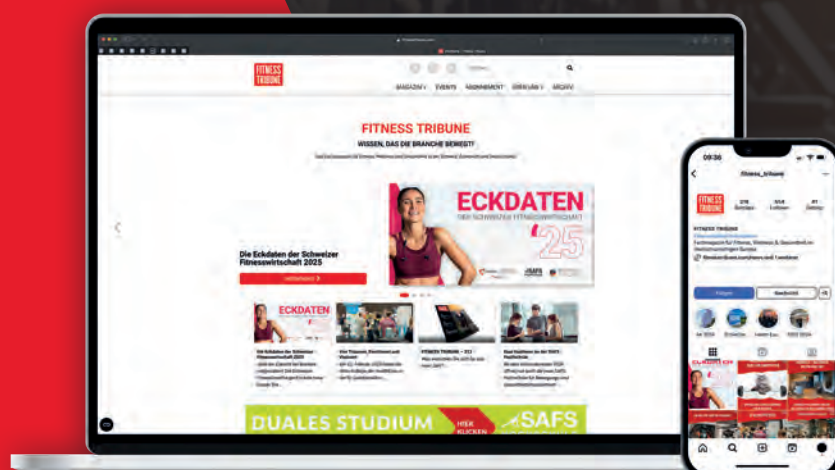
auch online



Fitness Tribune

fitness_tribune

www.fitnesstribune.com



Dein Wissen. Dein Erfolg. Deine Karrierechance.

Eidg. Fachausweis
Eidg. Diplom

**JETZT
KARRIERE
STARTEN**

safs.com



INFOS &
ANMELDUNG

TECHNOGYM REFORM



DIE PILATES DESIGN REVOLUTION

Gemeinsam mit den weltweit führenden Pilates-Experten entwickelt, setzt Technogym Reform neue Massstäbe im Pilates durch höchste Qualität und herausragendes Design. Dank schneller, intuitiver Einstellungen sowie einer Bibliothek mit On-Demand-Inhalten bietet Technogym Reform die komplette Lösung für Personal Training und Gruppenkurse.

Technogym Boutique
Pelikanstrasse 5, 8001 Zürich
Tel. 043 558 98 60

Technogym Showroom
Werkstrasse 36, 3250 Lyss
Tel. 032 387 05 05



Mehr erfahren

