



GYM80 SCHWEIZ: CHRISTIAN BILLINGER UND HANSPETER RUBNER

FITNESS DER ZUKUNFT

fitnesstribune.com



QualiCert

CERTIFIED QUALITY

QualiCert ist das führende Schweizer Prüfinstitut für gesundheitsfördernde Bewegung und Training.

Normen und Anforderungen

QualiCert überprüft ab 2021 die Konformität folgender anerkannter Normen und Anforderungskataloge:

- SN EN 17229 die offizielle Schweizer Norm für Fitnesscenter
- Die Sicherheitsnorm Fit[Safe] von QTB für höchste Sicherheit beim Training
- Die Totalbetreuungsnorm Digital[Fit] von QTB für ständige Betreuung bei langen Öffnungszeiten
- Die Vibrationstrainingsnorm von Wellwave
- EMS-Norm EMS[Safe] von QTB für Sicherheit beim EMS-Training
- Course[Active] von QTB für Kursangebote

- *über 20 Jahre Erfahrung*
- *über 25 000 Überprüfungen vor Ort*
- *über 20 Jahre führender Know-how-Träger in Zertifizierung und Normung*



QualiCert AG

Aepplistrasse 13 . CH-9008 St. Gallen
Telefon +41 71 246 55 33 . Telefax +41 71 246 55 39
info@qualicert.ch . www.qualicert.ch



Roger A. Gestach

Nur Mut: In der Krise schlägt die Stunde der Querdenker!

Es ist wirklich eine Katastrophe was gerade passiert. Während Sie dieses Editorial lesen, wird Ihr Fitnesscenter voraussichtlich immer noch geschlossen sein. Die Corona-Krise trifft unsere Branche sehr hart. Trotzdem ist es immens wichtig, dass Sie ein positives Mindset behalten. Denn Angst und negative Gedanken vergiften unsere Zellen. Schlussendlich haben wir nur drei Möglichkeiten in dieser schwierigen Situation:

- Aufgeben
- Jammern
- Das Beste aus der schwierigen Situation machen, sich freuen und vorbereiten, wenn es dann wieder losgeht!

Irgendwann wird diese Pandemie vorbei sein und wir können wieder durchstarten... Doch der Durchhaltewillen alleine wird nicht bei allen reichen. Jetzt braucht es mutige Unternehmer, denn wie heisst es so schön: «Den Mutigen gehört die Welt». Und in jeder Krise stecken auch Chancen. Damit man zu diesen Chancen kommt, muss man neue Wege gehen und Out of the box-Denken!

In der Wirtschaft ist unternehmerische Courage ein Grundelement. Der Eigentümer geht bewusst ins Risiko unter Abschätzung aller Faktoren. In einer Krise wie dieser ist es wichtig, Unternehmer zu haben, die es nach

folgendem Motto halten: «Man entdeckt keine neuen Erdteile, ohne den Mut zu haben, alte Küsten aus den Augen zu verlieren.» Der Mut zum Wandel ist bitter notwendig, denn schon vor Corona war die Weltwirtschaft ins Stocken geraten.

Unbestreitbar ist, dass Epidemien schon immer ein hervorragender Beschleuniger von Innovation waren. Sie fordern den Mut regelrecht heraus. Man denke nur an die Beulenpest im 14. Jahrhundert, die mehr als 20 Millionen Menschen in Europa das Leben kostete. Arbeitskräfte waren auf einmal rar, die Löhne stiegen, man brauchte neue Produktionsmöglichkeiten und mehr Produktivität. So war die Pest ein Katalysator der Mechanisierung. Oder schauen wir auf die erste Sars-Epidemie 2002 in China, die damals schon zum ökonomischen Stillstand führte, allerdings nur in Asien. Der Schaden lag bei über 40 Milliarden Dollar. Der dadurch ausgelöste Nutzen ist schwerer zu quantifizieren, denn in jenen Tagen begann der Siegeszug des E-Commerce. Weil die Chinesen nicht mehr in Shopping-Malls oder Restaurants konnten, entwickelten sich allerlei Online-Anwendungen (z. B. Alibaba).

Schauen wir zurück in die Wirtschaftshistorie, stellt man schnell fest: Am Anfang war der Mut. Seien

Sie mutig! Motivieren Sie Ihr Team, halten Sie durch, entwickeln Sie sich weiter und seien Sie ein Leuchtturm für Ihre Mitarbeiter! Ich bin überzeugt, schon bald werden die Fitness- und Gesundheitscenter zur den Profiteuren dieser Pandemie gehören.

Einer der mutig ist und komplett alles anders macht, ist Willi Zihlmann vom Connection in Wolhusen. Seine Unternehmung feiert den 35. Geburtstag und ist mittlerweile auf eine Fläche von über 10'000 Quadratmetern gewachsen und dies in einer Gemeinde mit nur 4'100 Einwohner. Auch sonst haben wir in dieser Ausgabe sehr viel Spannendes für Sie bereit.

Das Team der FITNESS TRIBUNE ist überzeugt, dass die Fitnessbranche nach wie vor eine grosse Zukunft vor sich hat. Freuen wir uns also auf die Wiedereröffnung, wann immer sie auch kommt!

Ihr

HIGHLIGHTS DIESER AUSGABE



ZWEI MUSKETIERE HABEN GROSSES
VOR MIT GYM80

14



ERSETZT ONLINE- UND HEIMTRAINING
ZUKÜNFTIG DAS FITNESSCENTER?

22



FÜHRUNG IN CORONA ZEITEN

36

Anzeige

WIR DIGITALISIEREN FITNESSCLUBS

Machen Sie den nächsten Schritt Richtung Digitalisierung. Mit der Integration der RFID-Komponenten von GANTNER werden die Abläufe für Zutrittskontrolle, Zahlung und Schrankschliessung komplett automatisiert. Gerne beraten wir Sie telefonisch oder vor Ort.

Zutrittskontrolle



Bargeldlose Zahlung



Schranksysteme



RFID-Datenträger



Ihr Digitalisierungspartner

NEOGATE
WIR DIGALISIEREN FREIZEITBETRIEBE

Mehr Informationen im Web

www.neogate.ch
www.gantner.com

Kontakt

Neogate AG
Landhusweg 6
CH-8052 Zürich
T: +41 44 3013000
E: info@neogate.ch

Offizielle CH-Vertretung für

Gantner



UNTERNEHMERISCHE RISIKEN –
WIE GEHT MAN DAMIT UM?

38



INTERVIEW STAN WAWRINKA

52



OUTDOOR TRAINING ALS
LUKRATIVES PROFITCENTER

80



REPORTAGE CONNECTION WOLHUSEN

88

Laden Sie Ihre Kunden ein!



Für den persönlichen
Check-Up.

**Offerieren Sie eine
InBody-Körperanalyse**

- Schliessen Sie neue Kunden-Abos ab
- Motivieren Sie Ihre Kunden wieder einzusteigen
- Setzen Sie neue Trainingsziele



SCAN ME!

best⁴health

Exklusiver Vertriebspartner für die ganze Schweiz:

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

Inhaltsverzeichnis

Editorial	3
Interview gym80 Schweiz	14
Kommentar	18 22
Fitness News	20 26 28
Advertorial DHfPG	24
SAFS News	30
Fachartikel Krafttraining	32
Advertorial TUM Sports	34
Tobias Thenée Kolumne	36
Fachartikel Risikomanagement	38
Austria News	40
Advertorial DAVID	42
Education News	44
Event News	46
BranchenTag 2021	48
Fachartikel Supplementierung Kraftsport	50
Interview Stan Wawrinka	52
Aufstiegskongress 2020	56
Priska Hasler Kolumne	57
Health News	58
Fachartikel Gruppentraining	62
Interview YET	66
Daniel Meili Kolumne	70
Peter Regli Kolumne	74
André Tummer Kolumne	78
Fachartikel Profitcenter	80
Andreas Bredekamp Kolumne	82
Reportage Connection Wolhusen	88
Felix Zimmermann Kolumne	94
Edy Paul Kolumne	96
Eric-Pi Zürcher Kolumne	98
Media News	102 104
Manpower News	106
Swiss News	107 110
Germany News	108
Fitness- und Gesundheitscenter des Jahres 2021	109
SPTV News	112
Svizzera italiana	114
Suisse romande	115
Inserentenverzeichnis	118
Termine und Adressen	120
Impressum	122

FITNESSCLUBS SCHWEIZWEIT GESUCHT!

Bereit den Staffelstab abzugeben?

Wir suchen Fitnessclubs zur Übernahme mit folgenden Kriterien:

- Einzugsgebiet mit mindestens 20.000 Personen
- Ca. 1.000 bis 2.000 m² Grösse

Zögern Sie nicht uns zu kontaktieren: expansion@basefit.ch



Performance oder Funktionalität? Der beste Kompromiss ist kein Kompromiss.

Der Porsche Macan.

Jetzt Probe fahren: Bei uns im Porsche Zentrum Zürich.



PORSCHE

Porsche Zentrum Zürich
AMAG First AG
Bernstrasse 59
8952 Zürich-Schlieren
Tel.: 044 305 99 99
Dufourstrasse 182/188
8008 Zürich
Tel.: 044 269 59 59
www.porsche-zuerich.ch

JETZT NEU!

DIE TRAININGSART

"ISOKINETIK

THERAPIE"

**GRATIS
UPDATE**
der Q-Serie
für alle
milon-
Kunden

ALS GESUNDHEITSANBIETER WISSEN
WIR, DASS SCHMERZEN IMMER
HÄUFIGER AUFTRETEN.

➤➤ **DAS ERFORDERT INNOVATIVE
TRAININGSMETHODEN.**



Video mit allen
Infos zur neuen
Trainingsart



Jetzt Update unter
update@milon.com anfordern!

www.milon.com/isokinetik



SPORTTRAINER

mit SAFS Diplom Fachrichtung

ENDURANCE oder

ATHLETIC





Ihr Kontakt für Beratung und Ausbildungsplanung:

044 404 50 70 | info@safs.com

www.safs.com

SAFS AG | Albisriederstrasse 226 | 8047 Zürich

Hanspeter Rubner und Christian Billinger: Zwei Musketiere der Branche haben Grosses vor mit gym80



Christian Billinger und Hanspeter Rubner, gym80 Schweiz

Vom ersten Tag vor über 40 Jahren an war und ist gym80 die Kultmarke für Anhänger des Krafttrainings. Die Marke ist berühmt für die robuste Haltbarkeit und den biomechanisch optimierten Bewegungsablauf ihrer Produkte, die dem Benutzer ein hocheffizientes und dennoch angenehmes Training ermöglichen.

Anfang des letzten Jahres wurde die gym80 Schweiz AG gegründet und verfolgt das Ziel, die Fitnessbranche in der Schweiz noch etwas interessanter zu gestalten. Als Ansprechpartner für die Schweizer Fitnesscenter konnten Hanspeter Rubner und Christian Billinger gewonnen werden. Beide sind seit weit über 30 Jahren erfolgreich in der Fitnessbranche tätig.

Roger Gestach sprach mit Hanspeter Rubner und Christian Billinger über Ihre nächsten Schritte.

RG: Lieber Hanspeter du hast bis jetzt eine langjährige spannende Karriere in der Fitnessbranche hinter dir, aber auch nebst der Fitnessbranche hast du einiges unternommen und viel erreicht. Erzähle uns doch ein wenig darüber.

HR: Ich bin seit über 30 Jahren Profi im Bereich Fitness, Bodybuilding und Kampfsport und habe schon dem ein oder anderen Prominenten als Personaltrainer zur Seite gestanden, sowie als Fitnessexperte für namhafte Sportmarken gearbeitet. Ebenfalls habe ich selber als Athlet an Europa- und Weltmeisterschaften teilgenommen. Mein Mentor war der französische Bodybuilder und Schauspieler Serge Nubret. Auch als Veranstalter habe ich seit den 90er Jahren diverse Fitness-, Box- und Bodybuilding Veranstaltungen organisiert und promotet sowie zahlreiche Fitnesscenter und Fitness-Shops eingerichtet.

Weiter war ich als Filmproduzent tätig. «Zeus on Tour» wurde mit aufwändiger Produktion unter mir als Produzent und dem Film-Team von Limelight Pictures verfilmt. Zeus ist eine wahre, verrückte und emotionale Geschichte, die man gesehen haben muss. Ein weiterer Abschnitt in meinem Leben: Zwei Jahre Motorradtestfahrer und fachkundiger Moderator für das Sendeformat «Automobilrevue TV». Ich testete in 40 Fernsehsendungen die exklusivsten Motorräder und fuhr auf den berühmtesten Rennstrecken.

Das Fitnesshandbuch und der Film «In Form» mit mir wurden 1996 mit dem Verlag ProMedia in der Schweiz geschrieben und verfilmt. Das Buch und der Film wurden im Blick und der Fitnesszeitschrift «Body in Shape» promoted. Zu der Zeit waren wir der Vorreiter der Schweizer Fitnessbranche mit dem ersten Fitnesshandbuch.

Des Weiteren war ich als nationaler und internationaler Bodybuilder von 1984 bis 2003 tätig. In diesen Jahren gewann ich nach den Schweizermeistertiteln ein Duzend Internationaler Wettkämpfe, sowie mehrere Top Fünf Platzierungen der Europa- und Weltmeisterschaften. Beste Platzierungen waren der dritte Platz an den Europa-meisterschaften, sowie der dritte Platz an der Weltmeisterschaft. In diesen 19 Jahren war ich bei namhaften internationalen Bodybuilding- und Fitnessfirmen unter Vertrag.

Seit 1991 bin ich im Eventbusiness tätig. Anfang der 90er Jahre veranstaltete ich mehrere Bodybuilding- und Fitnessveranstaltungen, nationale und internationale. 1996 erkämpfte ich mit meinem Partner in den USA die Rechte für die Swiss Classics. Für uns war die Arnold Schwarzenegger Classic Ohio vorbildlich und so holten wir alle deren Stars in die Schweiz.

Im Jahr 2000 dann die Swiss Amateur Classics: Ich erfüllte mir einen ewigen Wunsch zu meinem Geburtstag; Veranstaltung Swiss Classics im Kongresshaus am Zürichsee. 2002 wurde ich Veranstalter der International Fight Camps Zürich, wo wir die echte K1 Veranstaltung (Fights über 91kg) mit den Top Stars der Schweiz durchführten. Mit dem Medienpartner Blick suchten wir den Nachfolger des verstorbenen K1 Superstars Andy Hug. 2008 stieg ich dann mit Partnern ins Boxen ein. Es folgte Best of Leone, eine Top Veranstaltung, unter anderem mit Promiboxkämpfen. 2009 begann der harte Weg mit Käfigkämpfen. Mit Matchmaker Wolfgang Gier aus Hamburg veranstaltete ich den Käfig Kiel, hoch im Norden Deutschlands. Ich war dort der Vorreiter mit Käfigkämpfen (MMA). Insgesamt veranstaltete ich seit 1991 über 20 Veranstaltungen, natürlich immer mit Profi-Partnern.

RG: Christian, auch Du verfügst über eine langjährige Geschichte in der Fitnessbranche. Erzähle uns doch auch ein paar Details zu den Meilensteinen in Deiner Karriere.

CB: Bodybuilding ist mein Sport. Ich hatte meinen ersten Kontakt zum Bodybuilding als 11-jähriger im Jahr 1972. Mit 16 hatte ich dann meinen ersten Wettkampf. Meine Lehre zum Metallbauschlosser hat meine Karriere ideal unterstützt, da ich bereits im ersten Lehrjahr meine ersten eigenen Geräte konstruiert und gebaut habe. Während meiner gesamten Lehrzeit habe ich zahlreiche Kraftgeräte gebaut und so mein eigenes Gym mit eigenen Geräten

errichtet. Das Bauen eigener Geräte, meist Spezialanfertigungen, ist bis heute immer noch meine grosse Leidenschaft.

Mein grosses Vorbild war immer Arnold Schwarzenegger. Da natürlich die USA das Mekka für Bodybuilding ist, war ich sehr oft in Amerika und habe dort meine Bodybuilding-Karriere weiterverfolgt. Insgesamt hatte ich zahlreiche Wettkämpfe als Bodybuilder im Schwergewicht, der erste mit 16 Jahren und der letzte mit 53 Jahren. Ich war mehrfacher Schweizermeister, zweimal Vize-Europameister und habe den dritten Platz bei den Mister Universum Ü40 geholt.

In meinen jungen Jahren habe ich sehr viel Sport gemacht. Es gab sogar Zeiten, da habe ich fünf Sportarten gleichzeitig ausgeübt. Es waren dies: Schwingen, Basketball, Eishockey, Leichtathletik und Bodybuilding.

Nebst dem ich immer selber eigene Fitnesscenter gehabt habe, war ich zudem

13 Jahre für die Nahrungsergänzungsprodukte von ALL STARS im Aussendienst unterwegs und ich kenne deshalb die Fitnessszene in der Schweiz sehr gut.

RG: Anfangs 2020 wurde die gym80 Schweiz AG gegründet und vertreibt die Geräte nun in der Schweiz. Was war der Grund hierfür?

HR: 2019 hatte Simal Yilmaz der Chef und Inhaber von gym80 einen guten Geschäftspartner und Mitinhaber von gym80 International, ihm habe ich habe als 19-jähriger Personaltrainings gegeben. Da ich seit über 35 Jahren im Business bin und Christian ebenfalls als Gerätebauer eine gewisse Berühmtheit erlangt hatte, wurden wir von gym80 International nach Deutschland eingeladen. Da wurde uns dann die Frage gestellt, ob wir gym80 in der Schweiz vertreten wollen. Für uns beide war sofort klar, dass wir dies machen. Die drei Hauptgründe waren: 1. Wir lieben diesen Sport. 2. Wir suchten eine neue Herausforderung. 3. Der Brand «gym80» ist eine Kultmarke im Bereich des Kraft-



«Kraft trifft Kunst» in der Fame Gallery Zürich

trainings, die wir gerne mit Harley-Davidson bei den Motorrädern vergleichen.

RG: Wie habt ihr euch kennen gelernt?

CB: Hanspeter und ich haben uns in Amerika kennen gelernt und hatten beide an einer EM-Qualifikation teilgenommen. Seither sehen wir uns regelmässig und nun arbeiten wir auch zusammen. Wir verstehen und ergänzen uns ideal und hatten bisher nie Differenzen. Während Hanspeter bei uns das Alphanter ist, bin ich eher der Ruhigere.

HR: Wir sehen uns auch nicht als Verkäufer von Geräten, sondern wir sind Berater, die unseren Kunden Know-how vermitteln und Empfehlungen abgeben.

RG: Die gym80 Kraftgeräte werden in Deutschland produziert. Dies allein ist schon ein wichtiger USP. Was macht die gym80-Geräte sonst noch aus?

HR: Die Gründung von gym80 geht auf das Jahr 1980 zurück. Die Fabrik steht in Gelsenkirchen. Die Produktionstiefe liegt bei 95 Prozent in Deutschland, dies ist einmalig. Speziell ist ebenfalls, dass der Kunde die Geräte sehr individuell anfertigen lassen kann. Wenn der Kunde es wünscht, kann er auch in der Produktion dabei sein, wie seine eigenen Geräte produziert werden. Der Stahl kommt von ThyssenKrupp. Die Rohre sind eine Eigenproduktion. Der Ruhrpott ist bekannt für Stahlfabriken. Bei gym80 fühlt man sich wie in einer grossen Familie. Das Unternehmen hat sehr viele langjährige Mitarbeiter. Viele von ihnen arbeiten schon seit über 25 Jahren bei gym80. Es herrscht eine unglaubliche Identifikation der Mitar-



Fame Gallery Zürich

beiter zu der Firma und dem Produkt. Dies spürt man, wenn man dort ist. Die gym80 Geräte sind unverwundlich und halten ewig.

CB: Schön bei gym80 ist, dass man immer ein Feedback geben kann für Änderungen oder Verbesserungen. Die Feedbacks fliessen dann wieder bei den nächsten Prototypen ein. Das heisst die Geräte entwickeln sich ständig weiter. In den gym80 Geräten steckt noch sehr viel Handarbeit (Menswork) und Präzision.

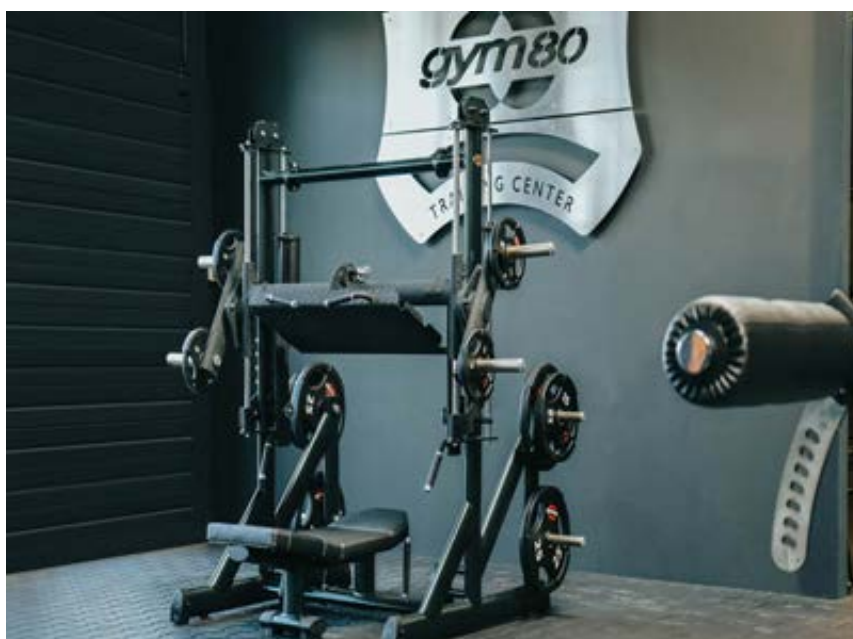
RG: Was gibt es Neues bei gym80?

HR: Die Innovationslinie wurde ausgebaut. Dies sind Kombigeräte, also zwei Geräte in einem. Es ist aber nicht so,

dass nur eine Seite gut ist, sondern beide sind perfekt. Man kann beide Muskelgruppen optimal trainieren. Die Geräte sind nebst den Fitnesscentern auch sehr gut geeignet für Personaltraining-Studios und Hotels. Ebenfalls neu gibt es eine vertikale Beinpresse. Dieses Gerät ist sensationell und bringt jeden Trainierenden beim Beintraining weiter.

Ein weiteres Highlight sind die neuen Ausdauergeräte. Die Linie heisst Endurance80. Sie wurde während drei Jahren getestet, bevor sie nun zum Einsatz kommt.

Im März, so Corona will, wird im GYMONE in Zürich-Altstetten das erste Studio mit gym80 digital eröffnet. Ein Besuch lohnt sich auf jeden Fall.



Vertikale Beinpresse von gym80

RG: Speziell bei euch ist ja auch, dass man die gym80 Geräte nicht nur kaufen oder leasen kann, sondern man kann sie auch mieten. Was steckt hinter diesem Mietmodell?

HR: In der Fitnesswelt gibt es immer wieder verschiedene Hypes. So werden gewisse Geräte einmal mehr gefragt, andere weniger. Der Fitnesscenter-Betreiber will zudem dem Kunden auch immer wieder etwas Neues bieten. Mit unserem einzigartigen Mietmodell schliesst das Center einen Mietvertrag von sechs Jahren ab. Das Center hat aber die Möglichkeit während der Mietdauer Anpassungen vorzunehmen. So hat das Center immer einen aktuellen Gerätepark. Nach den sechs Jahren besteht die Möglichkeit die Geräte weiter zu mieten, zu kaufen oder zurückzugeben... Man hat eine riesengrosse Flexibilität als Centerbetreiber.

Die Geräte sind ja das Werkzeug der Fitnesscenter und mit Werkzeugen soll man arbeiten und Geld verdienen. Unser Mietmodell ist preislich sehr attraktiv.

CB: Der wichtigste Grund für diese neue Idee der Gerätebeschaffung ist aber die Nachhaltigkeit. Stahl kann zu 100 Prozent recycelt und wiederverarbeitet werden. An den gym80 Geräten ist das teuerste der Stahl. Aus diesem Grund ist uns diese die tolle Idee gekommen.

RG: Ihr hattet vom Timing her schon ein bisschen Pech, da ihr gerade im Pandemie-Jahr 2020 gestartet seid. Hat euch Corona das Geschäft verdorben und wie sehen eure Ziele aus?

HR: Wir hatten trotz Corona ein gutes erstes Geschäftsjahr. Dies hat damit zu tun, dass Christian und ich über ein so gutes Netzwerk mit langjährigen Bekanntschaften verfügen. Wir kennen die ganze Branche und die Branche kennt uns. Wenn es im gleichen Tempo so weitergeht wie 2020 sind wir sehr zufrieden. Grosses Potential sehen wir noch bei den Physiotherapien, Hotels und Personal Training Studios. Hier haben wir natürlich von gym80 her ebenfalls ideale Geräte. Diesen Markt konnten wir bisher aber aus Zeitgründen noch nicht bearbeiten.

CB: Unser Hauptziel ist es aber, gym80 auf das Level zu bringen, wo es aus unserer Sicht hingehört: Nämlich zur Nummer 1 im Kraftbereich. Nicht umsonst hat gym80 den Slogan «King of Machines».

RG: Ihr habt euch zur Gründung, wenn auch aufgrund der Corona-Massnahmen etwas verspätet, einen ganz besonderen Event einfallen lassen, der Ende August 2020 unter dem Motto «Kraft trifft Kunst» in der Fame Gallery in Zürich durchgeführt werden konnte. Ich war persönlich anwesend und muss sagen, es war ein richtiger cooler Anlass. Die tollen Kraftgeräte eingebettet in der wunderschönen Galerie mit den schönen Bildern, dies war einmalig. Wie seid ihr auf diese Idee gekommen?

HR: Wer uns kennt weiss, dass wir nicht eine normale Eröffnung in Industrieräumlichkeiten machen wollten. Die Marke gym80 hat was Besseres verdient. Die Fame Gallery, gegründet 2015, hat sich bereits international einen Namen gemacht und ist ein sehr innovatives Galeriekonzept mit integrierter Eventlocation. Das Fame-Team wählt ganz bewusst einen spannenden Mix aus Fotografie, Malerei, Druckgra-

fik und Skulpturen aus und baut die Sammlung kontinuierlich aus.

Sie wollen sich von den geradlinigen, nüchternen und elitären Galerien abheben und unterscheiden. Was sie auch schaffen in dem sie einzigartige und limitierte Werke der verschiedenster Künstler aus aller Welt für jedermann frei zugänglich und erschwinglich machen.

Die Fame Gallery erstreckt sich über zwei Etagen auf über 700 Quadratmetern und bietet viel Platz für Kunst und Inspiration. Sowohl Privatkunden als auch der B2B-Bereich werden abgedeckt. Ich war öfters hier Kaffee trinken. Es ist ein toller Ort im Herzen von Zürich im Kreis 1, unweit der Bahnhofstrasse. Interessant ist, dass ich das Team der Fame Gallery richtig überzeugen musste von «Kraft trifft Kunst». Bevor sie mir zusagten, bekam ich zwei Absagen. Schlussendlich hatten wir aber einen tollen Anlass, mit interessanten Besuchern und auch einigen Pro-

minenten, so z. B. Schauspieler Henning Baum, bei uns bekannt aus der Serie «Der letzte Bulle».

RG: Ich habe gehört, dass 2021 «Kraft trifft Kunst» in die zweite Rund geht, was ist geplant?

HR: Sofern Corona mitmacht ist Folgendes geplant: Mittwoch und Donnerstag, 21. und 22. April findet der Anlass für Fachbesucher (Fitnesscenter, Physiotherapeuten, PT Studios, Hotels) statt. Hier ist eine Anmeldung nötig. Es werden auf jeden Fall auch wieder einige Überraschungsgäste da sein, mehr verrate ich noch nicht. Am Freitag, 23. und Samstag, 24. April ist der Anlass dann öffentlich. Auf unserer Webseite gym80.ch kann man sich anmelden und wir informieren laufend auch auf Facebook und Instagram.

RG: Da freue mich doch schon sehr auf den Anlass. Hanspeter und Christian vielen Dank fürs Interview und weiterhin viel Erfolg. ■



Pferde werden besser als Menschen behandelt und auch ins Puff darf man noch!

Von Roger Gestach



Fitnesscenter gehören gemäss unserem Bundesrat in die Kategorie Freizeit und sind deshalb zurzeit geschlossen. Reithallen wurden hingegen nicht geschlossen. Der Bundesrat hat die «Anlagen für den Reitsport» explizit von der Schliessung der Sportanlagen ausgenommen. Diese Ausnahme sei damit zu rechtfertigen, dass Pferde aus Tierschutzgründen weiterhin täglich bewegt werden müssen und dies aus Sicherheitsgründen mit Vorteil in einer Reithalle geschieht, insbesondere bei früher Dämmerung und gefrorenen Böden. Nur dass wir uns richtig verstehen: Ich begrüsse diese Massnahme, dass Reithallen weiterhin offen bleiben können und Pferde aus Tierschutzgründen täglich bewegt werden. Nur was für Pferde gilt, sollte doch für den Menschen erst recht gelten. Wieso schliesst die Regierung dann alle Fitness- und Gesundheitscenter?

Der Mensch braucht nicht mehr Bewegung, er braucht richtiges Training! Und zwar gezieltes Muskeltraining. Der ganze Körper mit seinen vielen Muskeln braucht ein Training mit einer ausreichenden Belastung. Vor allem dem Krafttraining kommt hier eine zentrale Bedeutung zu, nebst Ausdauer-, Koordinations- und Beweglichkeitstraining. Als Gesamtpaket reden wir hier vom Muskeltraining. Muskeltraining ist der Schlüssel zum körperlichen und seelischen Wohlbefinden und zum Erhalt und Aufbau einer körpereigenen Immunabwehr. Muskeltraining ist das effizienteste und günstigste Medi-

kament, welches es überhaupt gibt! Myokine stärken massgeblich unsere Immunabwehr. Myokine werden durch Muskeltraining vermehrt ausgeschüttet. Training im Fitnesscenter ist deshalb alternativlos! Nirgends kann die Muskulatur so gezielt, so sicher, so effektiv und effizient trainiert werden wie im Fitnesscenter (siehe dazu die Kolumne von Andreas Bredenkamp)! Die Fitnesscenter sind deshalb systemrelevant und gehören nicht in die Kategorie Freizeit, sondern zum Bereich Gesundheit. Leider sieht dies unsere Regierung nicht so. Dass es auch anders geht beweist Kieser Training in Australien. Während die herkömmlichen Fitnesscenter geschlossen sind, hat es Kieser Training geschafft, als Gesundheitsanbieter angesehen zu werden und darf weiterhin seine Anlagen offen halten.

Noch mehr Beispiele für die Kuriosität in der Schweiz: Blumenläden dürfen weiterhin offen haben. Blumen sind ja gut fürs Gemüt. Ein gutes Buch darf man aber nicht kaufen, da Buchhandlungen geschlossen sind. Warum darf ich nicht ins Restaurant, aber in eine vollgestopfte Bergbahn zum Skifahren darf ich noch. Und jetzt noch das «Beste»: In einigen Kantonen sind die Bordelle noch geöffnet! Was für ein Puff!

Die Fitnesscenter wurden ohne wissenschaftlich fundierte Grundlagen geschlossen. Fitnesscenter sind keine Corona-Hotspots! Entschädigungen für die betroffenen Betriebe kommen teilweise, aber viel zu wenig und zu lang-

sam. Auch bei den Mieten wurde keine Lösung gefunden. Der Staat muss entschädigen, was er schädigt!

Persönlich bin ich folgender Meinung: Entweder fahren wir das lockere Modell Schweden und sind uns bewusst, dass es mehr Tote gibt. Oder wir machen es wie die Asiaten und machen ein paar Wochen alles dicht (auch die Grenzen) und rotten das Virus komplett aus. Dann soll aber auch der Bund die Firmen entsprechend entschädigen. Als eines der reichsten Länder der Welt, sollten wir uns dies leisten können. Wenn nicht wir, wer dann!

Zudem: Verschiedene Studien besagen, dass Vitamin D hilft, den Verlauf einer Corona-Infektion zu verbessern scheint. Wieso verabreicht man dann nicht im grossen Stil Vitamin D an die gesamte Bevölkerung? Damit verdient die Pharma wahrscheinlich zu wenig. Impfen ist lukrativer.

Wenn man in ein paar Jahren auf Corona zurückblickt bin ich gespannt, was man feststellen wird. Vielleicht lagen dann die sogenannten Verschörmungstheoretiker richtig. Ich streite das Virus nicht ab. Ich zweifle aber daran, ob alle die massiven Massnahmen am Schluss nicht mehr Opfer gekostet haben. Leute verlieren ihre Jobs, es wird mehr geraucht, die Kilos gehen wegen Homeoffice und geschlossenen Fitness- und Sportcenter in die Höhe, häusliche Gewalt nimmt zu, Leute vereinsamen, psychische Probleme nehmen zu und die Leute sind in Angst und Panik. Die ständig negativen Schlagzeilen machen krank. Die Leute bewegen momentan hauptsächlich drei Ängste: Angst vor dem Virus, Angst vor Diktatur oder die Angst vor Armut. Je nach Person überwiegt das eine oder andere. Und auch bezüglich der Impfung spalten sich die Lager: Ja — Abwarten — Niemals!

Wir müssen lernen mit dem Virus zu leben! Wir müssen es als allgemeines Lebensrisiko begreifen. Das Virus ist da und es wird bleiben. Die Politik sollte sich mit der Dramatik zurückhalten und besser wirkungsvolle Massnahmen erarbeiten, wie die Risikogruppen (z. B. Alters- und Pflegeheime) geschützt werden können!

IHR KOMPLETTANBIETER IM INNENAUSBAU



Die Fitnessrends 2021 gemäss ACSM



Das American College of Sports Medicine (ACSM) hat auch 2020 gemeinsam mit zahlreichen Experten aktuelle und künftige Trends der Fitness- und Gesundheitsbranche analysiert. Im Vergleich zum Trendreport 2019 hat die Corona-Krise für einige Veränderungen und Verschiebungen im Ranking gesorgt. So war z. B. Online-Training im Vorjahr nur auf Rang 26. An der Befragung nahmen mehr als 4'300 Fitnessexperten, Centerbetreiber und Trainer teil.

Hier die Top 10 der weltweiten ACSM-Trends 2021 im Überblick:

Platz 1: Online-Training

Corona hat diesen Trend beflügelt. Er nutzt die digitale Streaming-Technologie, um Gruppen-, Einzel- oder Lehrtrainingsprogramme online anzubieten.

Platz 2: Wearable Technology

Wearable Tech umfasst Geräte wie Fitness-Tracker, Smartwatches, Herzfrequenzmesser und GPS-Tracker, die Schritte zählen und Herzfrequenz, Körpertemperatur, Kalorien, Sitz- und Schlafzeit aufzeichnen können.

Platz 3: Training mit dem eigenen Körpergewicht

Dieser Trend benötigt eine minimale Ausrüstung und beschränkt sich nicht nur auf Liegestütze und Klimmzüge.

Platz 4: Outdoor-Aktivitäten

Outdoor-Aktivitäten in kleinen Gruppen sind im Trend, ob in einem öffentlichen Park, im Wandergebiet oder auf einem Radweg. Siehe dazu den Fachartikel Profitcenter in dieser Ausgabe.

Platz 5: Hochintensives Intervalltraining (HIIT)

Diese 30-minütigen oder kürzeren Einheiten sind nach wie vor eine beliebte Form des Trainings auf der ganzen Welt.

Platz 6: Virtuelles Training

Die Verschmelzung von Gruppentraining mit Technologie bietet Trainings, die einfach und bequem an Zeitpläne und Bedürfnisse angepasst werden können. Diese werden

typischerweise auf grossen Bildschirmen in Fitnesscentern gezeigt.

Platz 7: Gesundheitsdienstleister

Diese globale Gesundheitsinitiative von ACSM ermutigt Gesundheitsdienstleister, bei jedem Patientenbesuch eine Bewertung der körperlichen Aktivität und entsprechende Überweisungen an zertifizierte Fitnessexperten vorzunehmen.

Platz 8: Krafttraining mit freien Gewichten

Die Trainer konzentrieren sich darauf, die richtige Form für Übungen mit Langhanteln, Kettlebells, Kurzhanteln oder Medizinbällen zu vermitteln.

Platz 9: Fitness-Programme für Senioren

Da die Baby-Boomer immer älter werden, nehmen sich viele Gesundheits- und Fitnessexperten die Zeit, altersgerechte Fitnessprogramme zu entwickeln, um ältere Erwachsene gesund und aktiv zu halten.

Platz 10: Personal Training

Einzeltraining mit einem Personal Trainer ist immer noch im Trend, ob online, im Fitnesscenter, zu Hause oder am Arbeitsplatz.

Ein Blick auf die Detailanalysen zeigt, dass auf kontinentaler Ebene hinsichtlich der Trends doch deutliche Unterschiede bestehen. Während z. B. Personal Training international auf Rang 10 liegt, belegt die individuelle 1:1-Betreuung in Europa Platz 1.

Fazit der Befragung:

Die ACSM-Ergebnisse bieten wichtige Hinweise in puncto künftiger Positionierung, Marktentwicklungen und aktuellen Kundenbedürfnissen. Die einzelnen Trends sollten aber nicht isoliert voneinander betrachtet, sondern in einem ganzheitlichen Kontext beurteilt und verstanden werden. Trotz der kontinuierlichen digitalen Transformation unserer Branche spielt eine persönliche professionelle Trainingsbetreuung, qualifiziertes Fachpersonal und die persönliche Nähe zu den Kunden mehr denn je eine wichtige Rolle.

JETZT ERST RECHT ONLINE
**NEUKUNDEN
GEWINNEN**



**HOL DIR JETZT DEIN
SCHWEIZER TESTABO
FÜR 1.239 CHF**
bei [Ariane.Egli@aciso.com!](mailto:Ariane.Egli@aciso.com)

EINE MARKE VON

ACISO

www.aciso.com

Ersetzt Online- und Heimtraining zukünftig das Fitnesscenter?

Von Roger Gestach



Ein Artikel auf «welt.de» vom 5. Januar 2021 mit dem Titel «jetzt kündigen — wer diese Konzepte kennt, muss nie wieder ins Fitnessstudio» hat in der Fitnessbranche für grossen Ärger gesorgt. Die Autoren haben sich mit dem reisserischen Titel sehr weit aus dem Fenster gelehnt. Der Artikel über Training im Lockdown beschreibt acht Ideen und Produkte, die teilweise viel günstiger sind und auch besser funktionieren sollen, als wenn man in einem Fitnesscenter trainiert. Der Bericht ist ein Schlag ins Gesicht für die ohnehin schon gebeutelte Fitnessbranche, deren Center zurzeit geschlossen sind.

Für den Geschmack von Ferdinand Linzenich, Mitgeschäftsführer der Fitness Linzenich-Gruppe, ging dieser Artikel zu weit. Mit sehr treffenden Worten beschreibt er die Dinge aus seiner Sicht und schrieb folgenden Leserbrief:

«Eines vorweg: Neben meinem Beruf als Kabarettist bin ich Unternehmer in der Fitnessbranche und betreibe 11 Fitnessstudios. Ich gebe also zu, dass ich befangen bin. Trotzdem frage ich mich: Warum haben die Verfasser, die offensichtlich Fans von Fitness-Apps sind und dafür eine Art «Stiftung Warentest» schreiben wollten, eine solche Überschrift gewählt? Sie ist reisserisch und hat mit dem Artikel wenig zu tun. Und warum stellen Sie anschliessend noch eine Behauptung wie «Fitnessstudios wären wahrscheinlich noch mona-

telang geschlossen» in den Raum und desavouieren damit eine zurzeit ohnehin mit schwierigen und unverschuldeten Problemen kämpfende Branche? Immerhin bietet diese 220'000 Menschen in Deutschland Arbeit und es steht einer wirtschaftsfreundlichen Zeitung wie der «Welt» sicher nicht gut zu Gesicht, derart flapsig die Existenzberechtigung einer ganzen Branche in Frage zu stellen.

Natürlich haben digitale Angebote eine zunehmende Bedeutung und sind ein bemerkenswerter und erfreulicher Wachstumsmarkt. Qualitätsanbieter wie wir haben das längst erkannt und entwickeln gerade auch in diesen Lockdown-Zeiten eine Vielzahl von derartigen Angeboten für unsere Mitglieder.

Aber für das digitale Training gilt wie für jede «Selbstmedikamentierung»: Der Anwender, also bei uns der Trainierende, hat kein fachliches Regulativ und praktisches Korrektiv. Aus meiner 40-jährigen Erfahrung als Trainer und Unternehmer weiss ich, dass selbst Profisportler permanent falsch trainieren bzw. sich auch oft überfordern. Oder warum beschäftigen Bundesligavereine sonst ganze Trainerstäbe? Hinzu kommt, dass über 90 Prozent der Menschen ohne Motivation durch einen Trainer und/oder die Gemeinschaft, die Fitnessstudios bieten, nicht die Selbstdisziplin aufbringen, dauerhaft zu trainieren. Vielleicht ist dem Autor entgangen, dass auch der Personaltrainer-Markt ja gerade ein grosses Wachstum erfährt.





Das Argument «Man kann auch zuhause trainieren» ist übrigens auch nicht gerade neu. Kaum einer von uns, der nicht wenigstens Freunde oder Verwandte hat, in deren Keller Hometrainer verstauben oder als Wäscheständer zweckentfremdet werden.

Fitnessstudios sind nämlich etwas mehr als blosser Geräteanbieter: Sie sind die gesunde Alternative zum Sonntagsfrühschoppen, Seniorenstammstisch in Bewegung, sportliches Mehrgenerationenhaus, Jugendtreff und Singelbörse. Kurzum: Fitnessstudios tun nicht nur etwas für die Volksgesundheit, sondern sind auch eine wichtige soziale Begegnungsstätte.

Aber wenn Sie, liebe Autoren, nach Ihrem Homeoffice immer noch kein Bedürfnis nach Geselligkeit haben, nutzen Sie gerne die Fitness-App. Mich würde lediglich interessieren, wie regelmässig sie die benutzen. Ich freue mich auf Ihren Erfahrungsbericht im Januar 2022. Falls Sie dann Ihre App-Abos nur noch bezahlen, aber nicht nutzen, trösten Sie sich damit, dass es wenigstens in Ihrem Keller keinen Platz wegnimmt.»

Wird Online- und Heimtraining zukünftig zur Konkurrenz der Fitnesscenter? Klar ist, dass Online-Training vor Corona eher belächelt wurde, es sich aber inzwischen etabliert hat und somit zukünftig nicht mehr wegzu-denken ist. Seit dem ersten Lockdown sind zudem die Bestellungen für Heimtrainingsgeräte regelrecht explodiert, da reden wir von fünf- bis zehnfachen Verkaufszahlen!

Jeder Betreiber eines Fitnesscenters sollte sich deshalb Gedanken machen,

wie er zukünftig sein Angebot um Onlinedienstleistungen erweitern kann. Hier sollte beachtet werden, dass nicht immer alles kostenlos sein muss. So bieten bereits Fitnessketten Online-Abos an. Persönlich glaube ich nicht daran, dass Online- und Heimtraining mittel- und langfristig zur Konkurrenz für die Fitnesscenter wird. Sicher besteht eine Gefahr, dass einige Trainierende sich mittlerweile an das Training zu Hause gewöhnt haben und diese Personen nicht ins Fitnesscenter zurückkommen werden. Dies wird aber eine Minderheit bleiben. Sobald der Corona-Spuk vorbei ist, alle Fitnesscenter wieder normal geöffnet haben und die Leute sind auch wieder trauen ins Training zu gehen, dann wird die Fitnessbranche zu den grossen Gewinnern der Krise gehören. In jeder Rezession hat es Branchen gegeben, die trotzdem überdurchschnittlich erfolgreich waren. Ich bin überzeugt,

es wird die Fitnessbranche sein aus folgenden Gründen:

- Die Leute merken jetzt, dass es nichts Wichtigeres gibt als die Gesundheit! Zum Erhalt der Gesundheit gibt es nichts Besseres als Muskeltraining.
- Muskeltraining an den Geräten ist das Alleinstellungsmerkmal der Fitnessbranche: Nirgends kann die Muskulatur so gezielt, so sicher, so effektiv und so effizient trainiert werden wie im Fitnesscenter!
- Die bisherigen Fitnesskunden haben einen sehr grossen Nachholbedarf an Training.
- Die Leute brauchen Betreuung, Kontrolle und Motivation.
- Irgendwann hat jeder genug davon, alleine im Wohnzimmer rum-zuhüpfen. Man will sich wieder mit echten Menschen treffen.
- Gruppenkurse im Center werden wieder boomen. Das Miteinander hat den Leuten gefehlt.
- Die Kosten für das Fitnessstraining kann sich auch trotz einer Rezession der grösste Teil der Bevölkerung immer noch leisten.

Auch Andreas Bredenkamp ist überzeugt, dass nirgendwo sonst so gezielt und effektiv trainiert werden kann, wie in einem Fitnesscenter (lesen Sie dazu seine Kolumne in dieser Ausgabe).

Zum Abschluss noch einen treffenden Satz von Henrik Gockel darüber, ob es zukünftig noch Fitnesscenter gibt: **«Jeder hat eine Küche zu Hause und trotzdem zweifelt niemand an der Existenzberechtigung von Restaurants!»**



Kraftsportplatten Universal-Puzzle

Anzeige

Universal-Puzzle ist ein nahezu unzerstörbarer Kraftsportbelag aus vulkanisiertem Gummi und schützt Ihre Böden vor Lasten und Stößen.

Die lose verlegbaren Platten sind schalldämmend, dauerelastisch, rutschhemmend und in normal oder schwer entflammbarer Ausführung lieferbar.



Prospekte und Preise unter: www.sportbelag.eu
 > Puzzle normal entflammbar • Puzzle schwer entflammbar



**SPEZIAL-
BELÄGE**

morgenroth

Hofer Str. 13
D 95632 Wunsiedel
Fon 09232-991544
info@morgenroth.eu

Unser Lieferprogramm:
Elastische Sportbeläge aus Gummi für Trainings-, Kurz- und Langhantelbereiche

Testsieger in Service-Studie! DHfPG auf Platz 1 der privaten Hochschulen

Die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) hat es auch in 2020 geschafft, ihre führende Marktposition zu festigen und noch weiter auszubauen. Belohnt wurde ihr Einsatz jetzt mit der Auszeichnung als «Beste private Hochschule im Bereich Gesundheit». Dies ist das Ergebnis einer Studie, die das Deutsche Institut für Service-Qualität (DISQ) im Auftrag des Nachrichtensenders ntv zur Verbesserung der Servicequalität in Deutschland durchgeführt hat.



Wie nie zuvor stehen Gesundheitsberufe im Fokus des öffentlichen Interesses. Wer sich für diesen Berufsweg entscheidet und sich mit einem Studium qualifizieren möchte, kann an spezialisierten privaten Hochschulen aus vielen Studiengängen wählen. Eine Orientierung hierzu bietet das unabhängige Deutsche Institut für Service-Qualität (DISQ), das im Auftrag des Nachrichtensenders ntv die acht grössten* privaten Hochschulen mit dem Schwerpunkt Gesundheit in der Studie «Mehr Transparenz — mehr Kundennähe» getestet hat. Ziel dieser von Juni bis Oktober 2020 durchgeführten Service-Studie war es, Transparenz zu schaffen und festzustellen, welche private Hochschule neben attraktiven Studienangeboten und Vertragsbedingungen den besten Service bietet.

DHfPG als «Beste private Hochschule im Bereich Gesundheit» ausgezeichnet

Als Testsieger geht die staatlich anerkannte Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement aus dieser Studie hervor. Begründet wurde die Auszeichnung vom Deutschen Institut für Service-Qualität mit dem besten Service und dem überzeugenden Angebot im Vergleich aller Mitbewerber.

Wie wurde die DHfPG als Testsieger ermittelt?

Um die Servicequalität vergleichen zu können, hatten geschulte Testkunden zuvor bei allen beteiligten Hochschulen verdeckte Telefon- sowie E-Mail-

Tests durchgeführt. Im Rahmen dieser Tests wurde zum Beispiel nach Studiengangsempfehlungen, der Anrechnung bereits erbrachter Leistungen, der Studienfinanzierung und der staatlichen Anerkennung von Studienabschlüssen gefragt. In die abschliessende Bewertung flossen Faktoren wie Beratungskompetenz, Lösungs- und Kommunikationsqualität, Wartezeiten und Erreichbarkeit sowie das Beratungserlebnis ein. Zusätzlich analysierten professionelle Testnutzer den Online-Service. Durch Prüfungen der Internetauftritte erstellten sie eine Webanalyse hinsichtlich Bedienungsfreundlichkeit sowie Struk-

turierung und Verständlichkeit der Inhalte. Eine entscheidende Rolle spielten ausserdem spezieller Content und Funktionen wie zum Beispiel der Studienfinder, eine Übersicht der Studieninhalte, Erfahrungsberichte von Studierenden sowie der Download von Informationsmaterial.

Abschliessend wurden das Bachelor- und Master-Studienangebot sowie die Vertragsbedingungen geprüft und vergleichend bewertet.

Service und Angebot der DHfPG rundum überzeugend

Die professionellen Tester des DISQ kamen in ihrer Service- und Angebotsanalyse dabei zu folgendem Ergebnis: *Der Online-Auftritt der DHfPG verfügt über einen hohen Informationswert und E-Mail-Anfragen werden sehr verständlich und individuell beantwortet. Zudem präsentieren sich die Studienberaterinnen und Studienberater am Telefon sehr freundlich und motiviert. Darüber hinaus punktet das Angebot der staatlich anerkannten Deutschen Hochschule zum Beispiel durch einen grossen Umfang an Studiengängen und durch viele Standorte.*

*gemessen an der Anzahl der Studierenden, Stand: WS 2018/2019; komplette Service-Studie erhältlich über: marketing@dhfpg-bsa.de

DHfPG baut Vorsprung weiter aus



Caption: © Clemens Mayer Fotodesign

Dass die DHfPG sich seit Jahren erfolgreich weiterentwickelt, zeigt sich auch im Ausbau der Studienzentren. Insgesamt verfügt die DHfPG über 11 Studienzentren in Deutschland, Österreich und der Schweiz, die nachfrageorientiert eingerichtet werden. Zum 1. Januar 2021 wurde nun am Standort München ein neues, modernes Studienzentrum im Business Campus München-Garching bezogen. Für die Studierenden bringt das Studienzentrum in Garching attraktive Vorteile mit sich. Der campusartige Bau ist verkehrsgünstig gelegen, das bedeutet zum Beispiel bei der Pkw-Anreise weniger Stau und viele Parkplätze in unmittelbarer Nähe. Hinzu kommt eine ausgebauten Infrastruktur im Hinblick auf Verpflegungs- und Unterbringungsmöglichkeiten, abwechslungsreiche Freizeitangebote, nutzbare Grünflächen und vieles andere mehr. Alle, die sich selbst ein Bild der neuen Location machen wollen, können dies auf der Seite des Business Campus tun: <https://bcmg.businesscampus.de/de/>

MAKE YOUR CHOICE



[einfach kombinieren]

Welches Cardio Equipment ist das Beste für meinen Club, meine Anforderungen und die meiner Mitglieder?

Jetzt haben Sie die Wahl! Mit der neuen Matrix Cardio-Generation konfigurieren Sie innerhalb von zwei kompletten Geräteserien die Rahmen und Konsolen exakt so, wie es Ihren Wünschen entspricht.

MATRIX

  | [matrixfitness.eu](https://www.matrixfitness.eu)

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

Peloton unterzeichnet Vereinbarung zur Übernahme von Precor



Peloton, die führende interaktive Fitness-Plattform, gab heute bekannt, dass sie eine Vereinbarung zur Übernahme von Precor, einem der weltweit grössten kommerziellen Fitnessgeräteanbieter mit einer bedeutenden Produktionspräsenz in den USA, im Rahmen einer Transaktion im Wert von 420 Millionen US-Dollar getroffen hat. Mit der Übernahme plant Peloton den Aufbau von Produktionskapazitäten in den USA, die Stärkung der Forschungs- und Entwicklungskapazitäten durch das hochqualifizierte Team von Precor und die Beschleunigung der Durchdringung des kommerziellen Marktes durch Peloton. Peloton plant, bis zum Ende des

Kalenderjahres 2021 vernetzte Fitnessprodukte in den USA zu produzieren. Vorbehaltlich des Abschlusses der Transaktion wird Precor als eine Geschäftseinheit innerhalb von Peloton agieren. Der Präsident von Precor, Rob Barker, wird Vorsitzender von Precor und General Manager von Peloton Commercial und berichtet an William Lynch, den Präsidenten von Peloton. Precor ist eine Sparte des finnischen Sportartikelherstellers Amer Sports, der sich im Besitz eines Investorenkonsortiums befindet, zu dem ANTA Sports, FountainVest Partners, Anamered Investments Inc. und Tencent Holdings Limited gehören. Der Abschluss der Transaktion wird für Anfang des Kalenderjahres 2021 erwartet.

Die Übernahme erweitert die US-Produktionskapazitäten in Whitsett, North Carolina, und Woodinville, Washington, um 58'000 Quadratmeter mit eigener Werkzeugherstellung, Produktentwicklung und Qualitätssicherung. Peloton wird in der Lage sein, den gesamten Produktionsprozess vom Design bis zur Auslieferung zu kontrollieren und die Gesamtproduktionsmenge zu erhöhen und gleichzeitig ein hohes Mass an Produktqualität zu gewährleisten. Indem Peloton die Herstellung der Fitnessgeräte näher an den US-Konsumenten bringt, wird das Unternehmen in der Lage sein, vernetzte Fitnessprodukte früher an die Mitglieder zu liefern. Die Precor-Fertigungsstätten in den USA werden sich dem bestehenden Fertigungsnetzwerk von Peloton mit den Fremdherstellern und der Tonic-Fabrik in Taiwan anschliessen.

Eine Ikone kommt nach Deutschland: Gold's Gym eröffnet in Berlin



Gold's Gym Venice © Getty Images

Die bewegte Geschichte der Fitnessmarke Gold's Gym, die vor 55 Jahren im kalifornischen Venice ihren Anfang nahm, erreicht mit der Eröffnung eines Flagship-Studios im Berliner Stadtteil Spandau ihren nächsten Höhepunkt. Mit dem für die RSG Group ersten eigens betriebenen Gold's Gym in Europa wächst die Marke näher an ihren Mutterkonzern heran und präsentiert, wohin sich das Studiokonzert in den kommenden Jahren weltweit entwickeln wird.

Als das Mekka von Fitness und Bodybuilding soll das erste Gold's Gym Studio, das unter dem Dach des Berliner Weltmarktführers errichtet wird, Sportbegeisterte aus ganz Europa anziehen.

Genauso wie das Trainingsequipment erfüllt auch die Betreuung der Mitglieder höchste Ansprüche. Hochqualifizierte Trainerinnen und Trainer bieten ein breites Angebot an Personal Training und Leistungsanalysen. Ein Wellness-Bereich mit Sauna und Ruheraum ermöglicht zudem eine effektive Regeneration nach dem harten Training.

Der deutliche Fokus auf den Trainingserfolg gibt einen Vorgesmack auf die Neuausrichtung der Marke, die sich zukünftig stärker auf ihre Wurzeln besinnt. Athletinnen und Athleten im Bereich Fitness und Bodybuilding finden im neuen Gold's Gym Berlin optimale Voraussetzungen, um ihre Ziele zu erreichen.

Das Studio öffnete seine Türen in Berlin-Spandau nur sechs Monate nach der Übernahme der Marke durch die RSG Group. Planung und Bau, inmitten der Corona-Pandemie, war eine grosse Herausforderung, die sich laut Rainer Schaller, Gründer und CEO der RSG Group, jedoch auszahlen werde: «Uns war wichtig, schnell zu agieren, um ein Zeichen zu setzen, dass wir es mit Gold's Gym ernst meinen, und um allen zu zeigen, in welche Richtung sich die Marke weiterentwickeln wird. Mit dem Flagship-Gym hier bei uns in der Hauptstadt werden wir neue Massstäbe sowohl für die Marke als auch für die Branche setzen», erklärt Rainer Schaller.



KRAFT — TRIFFT — KUNST 2



Fame Gallery Zürich
Mi 21. + Do 22. April 2021: Fachbesucher
Fr 23. + Sa 24. April: Öffentlich
Nur mit Anmeldung: www.gym80.ch
Laufende Infos auf Instagram und Facebook

Neuer Termin: FIBO 2021 findet vom 24. bis 27. Juni statt

Die für den 8. bis 11. April 2021 in Köln geplante FIBO, Internationale Leitmesse für Fitness, Wellness und Gesundheit, findet vom 24. bis 27. Juni statt. Damit wird der aktuellen Covid-19-Entwicklung entsprochen. Mit der Verschiebung schafft die FIBO mehr Planungssicherheit für Aussteller und Besucher.



«Wir sind zuversichtlich, mit dem neuen Sommer-Termin optimalere Bedingungen für eine sichere Veranstaltung schaffen zu können. Dabei prüfen wir auch, wie wir reale und digitale Komponenten ideal miteinander kombinieren. Auch die Verfügbarkeit von Impfstoffen im Verlauf des Jahres 2021 gibt uns Grund zu Optimismus», sagt Benedikt Binder-Kriegelstein, CEO des Veranstalters Reed Exhibitions Deutschland GmbH. «Die weiter unklaren Pandemie-Entwicklungen und Rahmenbe-

dingungen haben uns zu einer Neubewertung der Lage veranlasst. Für uns steht an erster Stelle, die gesundheitlichen aber auch wirtschaftlichen Risiken für alle Teilnehmer zu minimieren und unnötige Kosten zu vermeiden», so Binder-Kriegelstein weiter.

Für die von der Pandemie schwer getroffene Fitnessbranche ist die FIBO im kommenden Jahr ein Hoffungsanker. Mit dem neuen Termin im Sommer entspricht die FIBO dem Wunsch vieler Aussteller, für die die Messe der wich-

tigste Handelsplatz des Jahres ist. «Wir setzen alles daran, 2021 wieder mit der Präsenzmesse an den Start zu gehen und gehen davon aus, dass sich die Situation ab Juni hinsichtlich der rechtlichen und wirtschaftlichen Bedingungen wie unter anderem der Reisebeschränkungen verbessert haben wird», sagt FIBO-Chefin Silke Frank. «Die verlängerte Vorbereitungszeit werden wir optimal nutzen, im Sommer eine für alle Beteiligten sichere und erfolgreiche FIBO 2021 zu realisieren.»

Die FIBO 2021 findet vom 24. bis 27. Juni in der gewohnten Hallenkonstellation der Koelnmesse statt. Zum Auftakt der Messe findet am Vortag das European Health & Fitness Forum (EHFF) am 23. Juni statt. Darauf verständigten sich die FIBO und EuropeActive. Der neue FIBO-Congress am ersten und zweiten Messtag wird in Zusammenarbeit mit der BSA-Akademie und der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement organisiert. Infos: www.fibo.com

Nutze die Zeit – starte Deine berufsbegleitende Weiterbildung im Februar 2021



Du möchtest Deine Fachkompetenzen für den vielfältigen Fitness- und Gesundheitsmarkt erweitern, Dir neue Berufsfelder eröffnen oder Dein Hobby zum Beruf machen? Dann starte im Februar durch!

Bei der Deutschen Sportakademie kannst Du u. a. folgende online basierte und berufsbegleitende Weiterbildungen machen: Fitnessfachwirt (IHK), Sport- und Fitnesstrainer, Fitnesstrainer B-Lizenz, Personal Trainer, Medizinischer Fitnesstrainer

A-Lizenz, Functional Fitnesstrainer A-Lizenz, Ernährungsberater, Achtsamkeitstrainer... Weitere Informationen zu den Weiterbildungen der Deutschen Sportakademie erhalten Interessierte unter:

www.deutschesportakademie.de

Anzeige

DEUTSCHE
SPORTAKADEMIE

DEINE ZIELE.
DEINE AKADEMIE!

Jetzt Aus- und Weiterbildung starten:

Fitnessfachwirt (IHK) · Sport- und Fitnesskaufmann/-frau (IHK) inkl. Professional Fitnesscoach

Sport- und Fitnesstrainer · Fitnesstrainer B-Lizenz · Personal Trainer · Achtsamkeitstrainer

Ernährungsberater · Functional Fitnesstrainer A-Lizenz · Medizinischer Fitnesstrainer A-Lizenz u.v.m.

EGYM+

Starke Muskeln für ein starkes Immunsystem.

Mit dem Immunity Boost Trainingsprogramm machst du deine Muskeln zum Immun-Booster!



Scanne den QR Code und erfahre mehr!



Neues Jahr – Neue Chancen: Entdecke deine Möglichkeiten

Wie sagt man so schön: Besondere Umstände erfordern besondere Massnahmen. Wir haben diesen Satz wörtlich genommen und die besondere Zeit für besondere Ideen genutzt. Gemeinsam im Team wurde das SAFS Ausbildungs- und Weiterbildungsangebot überdacht, verbessert und optimiert – für noch mehr Qualität und Spass.



Top Qualifikation

Die Ausbildung zum «Experte Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Diplom» bietet die Chance sich für den Zukunftsmarkt Gesundheit top zu qualifizieren. Eine Spezialisierung ist in den Fachrichtungen «Führung von Fitness- und Bewegungsunternehmen» oder «Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching im Netzwerk» möglich. Gedacht ist die duale Weiterbildung für alle Interessierte mit eidg. Fachausweis.

web.safs.com/de/experte-bewegungs-und-gesundheitsforderung-mit-eidg-diplom



Höchste Performance

Mit der neuen Gesamtausbildung «Sporttrainer mit SAFS Diplom» bietet die SAFS jetzt auch ein Angebot im Bereich Endurance und Athletic. Die Möglichkeit sich als Trainer zu spezialisieren und ambitionierte Leistungssportler und Spitzenathleten professionell zu trainieren.

web.safs.com/de/performance



Grenzenlose Vielfalt

Das Weiterbildungsprogramm glänzt in einem neuen Design mit vielen neuen Workshop-Formaten und ist dabei im Herzen gleich geblieben — höchst qualitative Workshops, top Dozenten und ein unglaublich fairer Preis. Neben den bewährten Tagesworkshops sind ab sofort Online Weiterbildungen, Workshops in Englisch, Webseminare und Special Days der Inhalt des vielfältigen Weiterbildungs Angebotes.

safsweiterbildung.ch



Wertvolle Zeit

Eine Gruppe zu begeistern, zu fordern, zu instruieren — das und vieles mehr ist Inhalt der Gruppenfitness Grundlagen Ausbildung. Nach der fundierten Ausbildung stehen den Teilnehmern die Türen im gesamte Gruppenfitness-Bereich offen. Ab sofort neu — verkürzte Präsenzphasen vor Ort am Wochenende — so lässt sich Familie, Job und Weiterbildung problemlos vereinbaren.

web.safs.com/de/gruppenfitness



SAFS Highlights 2021



PERFORMANCE DAY 27.03.2021

Neue Ausbildung — Neuer Special Day. Neben der neuen Ausbildung «Sport-trainer mit SAFS Diplom» ist auch der Performance Day neu bei den SAFS Special Days. Der Tag steht ganz unter dem Motto Performance und bietet die neusten Erkenntnisse aus den Bereichen Athletic & Endurance.

web.safs.com/de/performance-day



YOGA DAY 22.06.2021

Zahlreiche neue Anregungen, kreative Yoga Flows und interessante Impulse erwartet die Teilnehmer an diesem Sommertag. Das SAFS Power Yoga Team schenkt einen Einblick in die Yoga-Welt mit abwechslungsreichen Lektionsbeispielen.

web.safs.com/de/yoga-day



SAFS CONVENTION 28.08.2021 FUNCTIONAL FITNESS, YOGA UND DANCE

Das Sommer-Highlight des Jahres direkt am Zürichsee mit den besten internationalen Presentern:

- Anastasia Alexandridi
- Young-Ho Kim
- Jana Spring.

Das Programm bietet von spannenden Lifestyle-Vorträgen bis zu Functional Fitness, Yoga und Dance-Classes ein absolutes top Niveau. Einzigartige Momente sind dann bei Sundowner, BBQ und der coolsten Sommerparty Zürichs garantiert.

safsconvention.ch



Gesund durch Fitnessstraining Krafttraining – das Workout für die Gesundheit

Krafttraining weist genauso wie Ausdauertraining ein breites gesundheitliches Wirkungsspektrum auf. Allerdings ist das Krafttraining zum Teil mit sehr spezifischen gesundheitspositiven Effekten verbunden, die so mit keiner anderen Trainingsform erzielt werden können. Dadurch wird Krafttraining zu einem perfekten Workout für die Gesundheit.



Die Grundlage jeder Körperbewegung ist die Skelettmuskulatur. Sie ist das grösste Stoffwechselorgan des menschlichen Körpers. Der Muskelanteil macht bei Erwachsenen ca. 40 Prozent des Körpergewichtes aus (Westcott, 2012). Ein hoher Muskelmasseanteil und eine gute Kraftfähigkeit über die Lebensspanne hinweg sind für die Gesundheit essenziell (Wolfe, 2006; Aerto et al., 2012). Durch körperliche Inaktivität, geringe Belastungsanforderungen im Alltag und Alterungsprozesse kommt es allerdings bereits ab dem 30. Lebensjahr zu einem stetigen Verlust der Muskelmasse (Sarkopenie) und zu einer Abnahme der Muskelkraft. Die Fettmasse nimmt hingegen zu (Marcell, 2003; Marzetti et al., 2017).

Die Folge sind zahlreiche gesundheitliche Beschwerden und chronische Erkrankungen sowie funktionale Einbussen, wodurch die Lebensqualität negativ beeinflusst wird. Eine selbstständige Alltagsbewältigung im Alter ist gefährdet (Füzeki & Banzer, 2017;

Marzetti et al., 2017). Regelmässiges Krafttraining kann diesen Prozessen entgegenwirken. Krafttraining ist ein hochwirksames Mittel sowohl zur allgemeinen Gesundheitsförderung als auch zur Prävention, Behandlung und Rehabilitation von zahlreichen Erkrankungen (ACSM, 2018). Daher wird Erwachsenen in allen Altersstufen ein regelmässiges Krafttraining in Ergänzung zu einem Ausdauertraining von wissenschaftlichen Fachgesellschaften ausdrücklich empfohlen (Williams et al., 2007; Chodzko-Zajko et al., 2009; Garber et al., 2011; USDHHS, 2008).

Der nachfolgende Beitrag gibt einen Überblick über wissenschaftlich gesicherte gesundheitliche Effekte von Krafttraining. Er liefert zudem evidenzbasierte Handlungsempfehlungen für die Praxis.

Risikofaktoren minimieren – Körperkomposition verbessern

Die Körperzusammensetzung kann durch Krafttraining positiv beeinflusst werden.

Stoffwechselaktive Muskelmasse kann aufgebaut werden. Unerwünschte Fettmasse lässt sich in moderatem Umfang reduzieren. Der Körperfettanteil wird gesenkt (Strasser & Schobersberger, 2011). Diese Effekte sind insbesondere bei bestehendem Übergewicht und im Hinblick auf eine unerwünschte Gewichtszunahme bzw. Veränderung der Körperkomposition mit steigendem Lebensalter bedeutsam (Schmitz, Jensen, Kugler, Jeffery & Leon, 2003).

Der gewichtsreduzierende Effekt von alleinigem Krafttraining ist eher gering (< 1 kg) (Donnelly et al., 2009; PAGAC, 2008). In Verbindung mit einer Reduktionsdiät kann durch ein begleitendes Krafttraining jedoch der Verlust von wertvoller Muskelmasse minimiert werden. Darüber hinaus können Übergewichts- bzw. adipositas-assoziierte Risikofaktoren für Stoffwechsel- und Herz-Kreislauf-Erkrankungen durch ein Krafttraining positiv beeinflusst werden (Donnelly et al., 2009; Strasser & Schobersberger, 2011).

Stoffwechselgesundheit durch Krafttraining fördern

Krafttraining trägt entscheidend zur Stoffwechselgesundheit bei. Ein regelmässiges Krafttraining beeinflusst die Blutzuckerlage günstig. Die Insulinsensitivität der Muskelzellen und die Glukosetoleranz werden verbessert. Aufgrund dieser Effekte spielt Krafttraining eine wichtige Rolle bei der Prävention und Behandlung des Diabetes mellitus Typ 2 (Strasser & Pesta, 2013; Flack et al., 2011). Durch Krafttraining zeigen sich auch Verbesserungen der Blutfettwerte. Das Gesamtcholesterin sowie das gefässschädigende LDL-Cholesterin und die Triglyzeride können in moderatem Ausmass gesenkt werden (Kelley & Kelley, 2009). In Verbindung mit einem Ausdauertraining ist Krafttraining auch ein wichtiger Baustein in der Prävention und Behandlung des Metabolischen Syndroms, der häufigsten Stoffwechselstörung bei Erwachsenen westlicher Industrienationen (ACSM, 2018; Churilla et al., 2012; Sorace, Ronai & Churilla, 2013).

Prävention von Herz-Kreislauf-Erkrankungen

Krafttraining hat auch auf die Herz-Kreislauf-Gesundheit einen positiven Einfluss. So kann durch Krafttraining eine moderate Blutdrucksenkung (systolisch und diastolisch) erzielt werden (Kelley & Kelley, 2000; Cornelissen & Fagard, 2005; Cornelissen et al., 2011; Cornelissen & Smart, 2013). In Verbindung mit den bereits beschriebenen Effekten auf die Körperzusammensetzung und den Stoffwechsel kommt einem regelmässigen Krafttraining damit eine wichtige Bedeutung zur Prävention von Herz-Kreislauf-Erkrankungen zu (Williams et al., 2007; Braith & Stewart, 2006).

Muskuloskeletale Gesundheit verbessern

Krafttraining wird eine wichtige Funktion im Hinblick auf die muskuloskeletale Gesundheit zugeschrieben. So ist Krafttraining ein wirksames Mittel zur Schmerzreduktion und Funktionsverbesserung bei chronisch unspezifischen Rückenschmerzen (Low Back Pain) (Searle et al., 2015; Airaksinen et al., 2006; Hayden et al., 2005). Auch bei Arthrose (Hüfte und Knie) trägt Krafttraining zu einer Verbesserung der Beschwerdesymptomatik und Funktionsfähigkeit der betroffenen Gelenkstrukturen bei (Roddy et al., 2005; Lange et al., 2008). Des Weiteren ist Krafttraining für die Knochengesundheit essenziell. Durch

ein regelmässiges Krafttraining lässt sich die Knochendichte erhöhen bzw. ein altersbedingter Knochenmassverlust minimieren (Chodzko-Zajko et al., 2009; Gomez-Cabello et al., 2012; Howe et al., 2011; Kelley, Kelley & Tran, 2001; Wallace & Cumming, 2000). Krafttraining stellt auch ein wirksames Mittel zur Sturzprophylaxe im Alter dar, wodurch auch das Frakturrisiko gesenkt werden kann (De Kam et al., 2009). Von daher ist Krafttraining ein wichtiger Eckpfeiler in der Prävention und Behandlung der Osteoporose (Beck et al., 2016).

Evidenzbasierte Trainingsempfehlungen für die Praxis

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass Krafttraining in der richtigen Dosierung ein hochwirksames Mittel ist, um die Gesundheit zu erhalten bzw. zu verbessern und zahlreichen chronischen Erkrankungen vorzubeugen bzw. entgegenzuwirken. Für ein gesundes Altern stellt Krafttraining eine wichtige Grundlage dar. Daher wird Erwachsenen die Durchführung eines regelmässigen Krafttrainings über die gesamte Lebensspanne hinweg empfohlen. Besonders mit steigendem Alter nimmt seine Bedeutung zu. Nachfolgend sind die evidenzbasierten Trainingsempfehlungen zur Gesundheitsförderung und Prävention für Erwachsene und Ältere (> 65 Jahre) zusammengefasst (ACSM, 2018; Chodzko-Zajko et al., 2009; Garber et al., 2011):

Häufigkeit (Wie oft?)

- 2- bis 3-mal pro Woche

Intensität (Wie anstrengend?)

- Kraftsteigerung/Muskelaufbau:
 - Einsteiger: moderat bis anstrengend (60–70 % 1 RM)
 - Fortgeschrittene: anstrengend bis sehr anstrengend (≥ 80 % 1 RM)
- Kraftausdauer: leicht bis moderat (≤ 50 % 1 RM)

Dauer (Wie lange pro Einheit?)

- keine evidenzbasierten Empfehlungen vorhanden

Art der Belastung (Welche Kraftaktivitäten?)

- Ganzkörpertraining (Übungen für alle grossen Muskelgruppen)
- Nutzung von Maschinen, Freihanteln, eigenem Körpergewicht

Wiederholungen (WH)

- Kraftsteigerung/Muskelaufbau: 10–12 WH
- Kraftausdauer: 15–25 WH

Sätze

- Kraftsteigerung/Muskelaufbau: 2–4 Sätze
- Kraftausdauer: 1–2 Sätze

Pausen

- 2–3 min Satzpause
- ≥ 48 h zwischen den Trainingseinheiten pro Muskelgruppe

Progression (Belastungssteigerung)

- allmähliche Steigerung des Widerstandes (Trainingsgewicht) und/oder der Wiederholungen/Satz und/oder der Trainingshäufigkeit

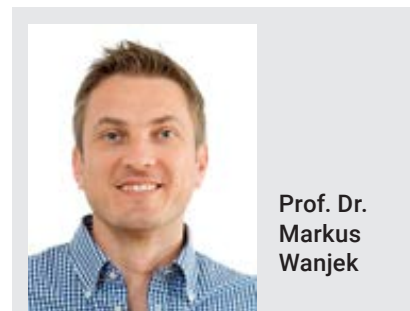
Fazit

Es besteht ein hoher Handlungsbedarf. Insbesondere Fitnessseinrichtungen können einen wichtigen Beitrag leisten, dass ihre Kunden die evidenzbasierten Trainingsempfehlungen umsetzen und so von vielfältigen gesundheitlichen Effekten eines Krafttrainings profitieren.

Auszug aus der Literaturliste

- American College of Sports Medicine (2018). ACSM's guidelines for exercise testing and prescription (10th ed.). Philadelphia: Wolters Kluwer Health.
- Artero, E. G., Lee, D. C., Lavie, C. J., España-Romero, V., Sui, X., Church, T. S. et al. (2012). Effects of Muscular Strength on Cardiovascular Risk Factors and Prognosis. *Journal of Cardiopulmonary Rehabilitation and Prevention*, 32 (6), 351–358.

Für eine vollständige Literaturliste kontaktieren Sie bitte marketing@dhfpg-bsa.de.



Prof. Dr. Markus Wanjek

Der Sportwissenschaftler Prof. Dr. Markus Wanjek ist stellvertretender Fachbereichsleiter Gesundheitswissenschaften und Dozent an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement. In gleicher Funktion ist er auch im Fachbereich Gesundheitsförderung für die BSA-Akademie tätig. Zudem verfügt er über langjährige praktische Erfahrung als Fitnesstrainer. www.dhfpg-bsa.de

YBell Neo wird als beste Freihantel ausgezeichnet



YBell Fitness hat den 2021 Women's Health Fitness Award für seinen YBell® Neo als bestes Freihantelgerät gewonnen. Nach einem 12-monatigen Test und einer Überprüfung von mehr als 1000 Trainingsgeräten und Fitnesszubehör wählten die Redakteure der Zeitschrift Women's Health zusammen mit zertifizierten Personal Trainern YBell unter 75 Produkten aus, die die Fitnessbranche durch Innovationen voranbringen.



«Das ist ein grossartiges Gerät», sagte Chefredakteurin Liz Plosser, als sie den YBell Neo in der NBC's TODAY show von NBC, einer hochkarätigen nationalen Morgennachrichten- und Talk-TV-Sendung, am 7. Dezember 2020, vorführte. «Sie können mit der YBell Hantel-, Kettlebell-, Medizinball- und Liegestützübungen machen, indem Sie einfach Ihren Griff wechseln.»

Die patentierte YBell wurde vom erfahrenen australischen Fitnesstrainer Aaron «Az» Laurence und dem professionellen Industriedesigner Michael «Hop» Hoppe entwickelt und ist ein 4-in-1-Kleintrainingsgerät, das Hantel-, Kettlebell-, Dual-Grip-Medizinball- und Liegestützübungen für Menschen jeglichen Trainingstandes ermöglicht. Die YBell Neo gibt es mit Gewichten von vier bis zwölf Kilogramm; neu kommen im Jahr 2021 die YBell Arc-Serie mit leichteren Gewichten als die Neo-Serie und die YBell Pro-Serie mit schwereren Gewichten von bis zu 20 Kilogramm dazu.

«The one piece of equipment for Every Body — egal ob jüngere, Ältere, Anfänger oder Spitzensportler — die einzigartige YBell spart Trainierenden und Fitnessclubs durch ihre Vielseitigkeit und ihr preisgekröntes Design Geld und Platz», sagt Mark Livingston, Vice President, Worldwide Sales and Marketing bei YBell Fitness. «Nach einem enorm erfolgreichen ersten halben Jahr in den USA und einem fantastischen Wachstum auf der ganzen Welt freuen wir uns darauf, Trainierende und die Bran-

che weiterhin mit neuen, innovativen Angeboten zu unterstützen.»

Fitness-Enthusiasten können die YBell App für Instruktionen, Workouts und die Möglichkeit, sich mit der grössten YBell-Community zu verbinden, nutzen. Das akkreditierte Fitness-Ausbildungsprogramm des Unternehmens mit Online-Workshops und Kursen für Trainer und Fitness-Enthusiasten bietet Weiterbildungspunkte der National Academy of Sports Medicine (NASM) und Fitness Australia.

Die rutsch- und rostfreien Neopren-YBells sind für den Einsatz zu Hause, im Fitnessstudio und im Freien geeignet und können über www.ybellfitness.com, ausgewählte Händler und internationale Distributeure bezogen werden. YBell Fitness stellt auf Anfrage kundenspezifische Angebote zusammen und verfügt über ein Affiliate- und Ambassador-Programm. In der Schweiz gibt es YBell bei TUM Sports.

TUM
www.tum-sports.com

TUM Sports GmbH

Urs Mosimann

+41 26 684 1000

umosimann@tum-sports.com

INOTEC – Kompetenzsteigerung im Gesundheits- und Reha-Bereich



der Patient kann via App (IOS und Android) jederzeit darauf zugreifen.

Somit kann der Patient auch ohne Anwesenheit des Therapeuten seine Trainings am Kabelzug absolvieren und ist stets motiviert, sich an den Plan zu halten. Selbstverständlich kann der Therapeut den Fortschritt jederzeit digital überwachen und mit dem Patienten kommunizieren. Steigerungen des Gewichtes oder der Anzahl Wiederholungen sind nicht mehr dem Zufall überlassen und verhindern eine Überbelastung in der Anfangsphase.

Zudem kann der Therapeut dem Patienten angepasste Übungen für zu Hause – zum Beispiel ein Gummiband anstelle des Kabelzuges – mitgeben, Auch diese können in der Software hinterlegt und dann jederzeit vom Kunden abgerufen werden. Dadurch entsteht eine umfassende Betreuung, ohne höhere Betreuungskosten, aber mit dem Nutzen einer Kundenbindung.

Der Erstkontakt erfolgt vermutlich durch den im Fitnesscenter arbeitenden Physiotherapeuten, nach Ablauf der Patientenverordnung wird der Patient dank der Zielerreichung und der Betreuungsqualität bestimmt offener für den Abschluss einer Mitgliedschaft oder die Aufnahme eines Personal Trainings sein.

Sie werden nicht nur neue Mitglieder über das Reha-Training gewinnen, sondern auch Ihre Gesundheitskompetenz bei den bestehenden Mitgliedern verstärken. Selbst während einer Verletzungsphase bleiben Sie in Kontakt mit den Mitgliedern und haben auch in dem Moment eine zielgerichtete Lösung.

Kontaktieren Sie uns, Sie werden überrascht sein, wie einfach und preiswert Sie das Gesundheitskonzept implementieren können.



TUM Sports GmbH

Urs Mosimann

+41 26 684 1000

umosimann@tum-sports.com



Der Schweizer Fitnessgerätehersteller INOTEC lanciert ein einfach umzusetzendes Gesundheitskonzept, welches sich rasch und mit geringem Investitionsaufwand umsetzen lässt. Die Grundgedanken liegen in einer besseren, bezahlbaren Betreuung und dem Ziel, Reha-Patienten als feste Clubmitglieder zu gewinnen.

Im Gegensatz zu den in einigen Fitnesscentren üblichen digitalen oder manuellen Trainingsplänen, sowie Kontrollen über den Trainingsfortschritt, besteht diesbezüglich beim Training in der Physiotherapie oft ein Mangel. Dem Patienten werden die Übungen zwar perfekt gezeigt und es wird ihm auch gesagt, er solle regelmässig zu Hause trainieren. Doch kaum verlässt der Patient die Praxis, kann er sich nicht mehr an alle Übungen erinnern, und die Motivation des essentiellen regelmässigen Übens lässt rasch nach.

INOTEC bietet in Kooperation mit SONY Advagym die Möglichkeit, Übungen und Trainingspläne zu digitalisieren. Dabei kann die korrekte Durchführung einer Übung mit einer Videoanleitung hinterlegt werden. Wiederholungen, Sätze, Geschwindigkeit, Geräteeinstellung werden ebenfalls abgespeichert und

Führung in Corona Zeiten



Die Situation des Unternehmers

In Deutschland geht der Lockdown in den vierten Monat und seit dem 2. November 2020 läuft man durch gespenstisch leere Studios. Zuerst wurde von der Politik die Hoffnung auf einen zeitlich begrenzten Lockdown «light» geschürt, doch diese ist schnell verflogen. Da Fitnessstudios von Anfang an schliessen mussten, kann wohl kaum von einem Lockdown «light» gesprochen werden. Diese besonderen Zeiten benötigen eine besondere Führung. Führungskräfte müssen in einer sich schnell ändernden Umwelt, aus Verordnungen und Auflagen, Entschei-

dungen treffen. Entscheidungen, die das Fortbestehen des Unternehmens sichern sollen und Entscheidungen, die die Mitarbeiter betreffen.

Unabhängig von der Frage, ob Beiträge weiter einzuziehen sind und ob Mitarbeiter in Kurzarbeit geschickt werden sollten, gilt es das Team und die Mitglieder beisammen zu halten. Es ist eine Zerreißprobe für Teams, die jahrelang gewachsen sind. Teams, die es gewohnt sind täglich zu sehen. Teams, die den Mitgliedern zu mehr Gesundheit und Fitness helfen wollen und mit Leidenschaft in ihrem Beruf arbeiten. Und plötzlich bleibt nur diese Stille. Die gefühlte Machtlosigkeit.

Perspektivwechsel – Sicht des Arbeitnehmers

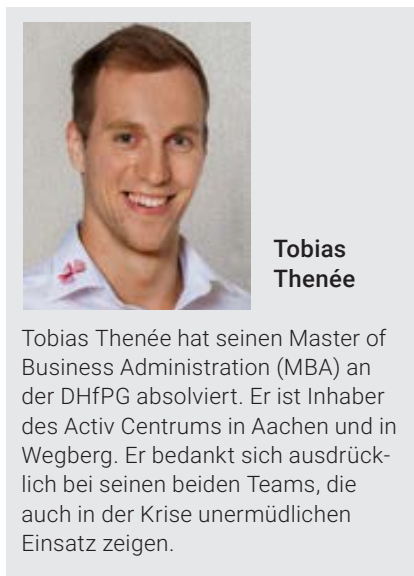
Sicherlich ist diese Ausnahmesituation für jeden Unternehmer eine Probe. Als Unternehmer wünscht man sich Verständnis von den Mitgliedern und Unterstützung von der Politik. Doch wie sieht es in dieser Zeit in den Köpfen der Mitarbeiter aus? Diejenigen, die angetreten sind, um tagtäglich für unsere Mitglieder da zu sein. Meiner Einschätzung nach gibt es zwei wichtige Perspektiven, die wir aus Sicht der Mitarbeiter einnehmen müssen. Als erstes sicherlich die finanzielle Perspektive. Ist das Studio gezwungen Mit-

arbeiter in Kurzarbeit zu schicken, so erleiden diese einen direkten Gehaltsnachteil. Für Berufseinsteiger mag das genauso schmerzhaft sein, wie für jede und jeden, der mit dem Gehalt die eigenen Unterhaltskosten bestreitet. Zusätzlich kommt die Ungewissheit über die Zukunft hinzu. Ist der Arbeitsplatz gefährdet, wenn der Lockdown wieder und wieder verlängert wird? Was ist mit der Zukunftsperspektive, mit Entwicklungsmöglichkeiten? Diese Fragen schwirren sicherlich in den Köpfen der Arbeitnehmer.

Die zweite und vielleicht in einigen Fällen sogar wichtigere Perspektive ist die soziale. Wer in der Fitnessbranche arbeitet, tut das häufig aus Überzeugung und nicht, weil man die grosse Karriere verfolgt. Man liebt es mit Menschen zu arbeiten und in die Augen eines zufriedenen Mitglieds zu schauen, dem man dabei helfen konnte seine grössten Engpässe zu lösen. Doch diese Komponente bricht weg. Der regelmässige und persönliche Kontakt zu den Kunden und natürlich zu den Kollegen fehlt.

Verantwortung übernehmen

In solch einer Situation sollte der Unternehmer also nicht jammern und nur auf die Probleme schauen, sondern er sollte Verantwortung übernehmen.



**Tobias
Thenée**

Tobias Thenée hat seinen Master of Business Administration (MBA) an der DHfPG absolviert. Er ist Inhaber des Activ Centrums in Aachen und in Wegberg. Er bedankt sich ausdrücklich bei seinen beiden Teams, die auch in der Krise unermüdlichen Einsatz zeigen.

Verantwortung für die Zukunft des Unternehmens und Verantwortung für Entwicklungen, die beeinflussbar sind. Dazu gehört sicherlich auch das Wohlbefinden der Mitarbeiter. Natürlich ist es individuell zu bewerten, wie es um die wirtschaftliche Situation des Unternehmens steht. Geht man jedoch von einer sehr hohen Loyalität der Mitglieder aus und davon, dass Hilfen in der versprochenen Höhe gezahlt würden, dann wäre es nur fair diese Loyalität in irgendeiner Form an die Mitarbeiter weiterzugeben. Wer als Unternehmer offen und ehrlich kommuniziert wird wohl bei seinen Mitarbeitern in Krisenzeiten die grösstmögliche Unterstützung erfahren. Die Situation ist nicht unnötig zu beschönigen, aber ein Ausblick auf die Zukunft zu geben und dadurch den Mitarbeitern das Gefühl, einen sicheren Arbeitsplatz zu haben, ist sicherlich sinnvoll. Es gilt also in Kontakt zu bleiben mit den Mitarbeitern. Egal ob über Zoom-Meetings, Video-Botschaften, Telefonate oder persönlich. Besonders in Krisen-Zeiten sollte die Führungskraft das Team beisammenhalten, damit man nach dem Lockdown in ein erfolgreiches Jahr starten kann.

Ist man wirklich machtlos?

Machtlos ist derjenige, der sich auf Probleme konzentriert, die er nicht

«Wer seine Zeit damit verbringt, sich auf das zu fokussieren, was nicht gut ist, und das anderen gegenüber äussert und auf sie projiziert, der lässt andere nicht wachsen, sondern destruktiv werden» —
Tim Ferris aus Tools der Titanen

beeinflussen kann. Lösungsorientiertes Denken ist wohl eine der Stärken, die ein guter Unternehmer haben sollte. Wer zum Opfer seiner Umwelt wird und die Verantwortung immer wo anders sieht als bei sich selbst, ist machtlos. Wer Verantwortung für sein Handeln übernimmt, aus der Krise heraus Chancen erkennt, liegengeliebene Projekte umsetzt und neue Wege geht, hat alle Möglichkeiten. Das bedeutet nicht, dass man sich wehrlos allem aussetzen soll, was einem vorgelegt wird. Jedoch sollte aus reinem Jammern eine Handlung werden. Um es mit den Worten der Expertenallianz für Gesundheit e.V. zu sagen: Wir wollen im harten Lockdown nicht als einzige öffnen, aber wir wollen als Gesundheitsanbieter zu den Ersten gehören, die wieder aktiv werden dürfen.

Durchhalten!

Es gilt weiterhin die Po-Backen zusammenzukneifen und die Zeit der Krise

zu nutzen, um neue Wege zu gehen. Wohl kaum ein anderer Umstand hätte die Digitalisierung in unserer Branche so schnell vorangebracht. Live-Kurse, Online-Mitgliedschaften und Co. standen vielleicht schon länger auf der Agenda, aber nun war und ist die Zeit diese Dinge auf den Weg zu bringen. Es ist der Weg hin zu einer hybriden Welt, in der wir digitale und analoge Prozesse so verknüpfen, dass wir sie eines Tages wohl nicht mehr auseinanderdividieren können. Es ist der Fortschritt und der Ausblick, der uns Hoffnung gibt. Der Tatendrang endlich wieder persönlich für unsere Leidenschaft kämpfen zu können. Die Welt zu einem gesünderen Ort zu machen.

Literaturverzeichnis

- Ferris, T. (2016). Tools der Titanen: Die Taktiken, Routinen und Gewohnheiten der Weltklasse-Performer, Ikonen und Milliardäre.



Risiken erfolgreich minimieren

Unternehmerische Risiken – wie geht man damit um?

Als Selbstständiger oder Unternehmer ist man ständig mit finanziellen sowie unternehmerischen Risiken konfrontiert, denn immer wieder verändern neue Trends und Entwicklungen den Markt. Bestehende Wettbewerber, Neueinsteiger und Ersatzprodukte können von heute auf morgen zu einer grossen Gefahr werden und Krisen wie die aktuelle Corona-Pandemie können die gesamte Branche erschüttern. Wie man mit solchen Situationen umgeht, Risiken reduziert und sich langfristig auf sie vorbereitet, erfahren Sie in diesem Artikel.



Risiko ist nicht gleich Risiko! Es gibt ganz unterschiedliche Arten von unternehmerischen Risiken, denen Selbstständige und Unternehmer heutzutage ausgesetzt sind.

«Das Gefährliche am Risiko ist nie das Risiko selbst, sondern wie man mit ihm umgeht.»

Felix Gerg (Experte für digitale Produkte und Prozesse)



Auf einen Blick: die vier Risikoarten

Nach Fredmund Malik haben innovative Unternehmer in der Regel ein zwiespältiges Verhältnis zum Thema Risiko. Einerseits wissen sie, dass unternehmerische Erfolge eng mit der Risikobereitschaft verbunden sind. Andererseits ist ihnen aber auch bewusst, dass zu hohe Risiken zum Untergang bzw. zur finanziellen Schiefelage des Unternehmens führen können. Sie sind aber in der Lage, die

verschiedenen Risikoarten klar voneinander abzugrenzen, um im unternehmerischen Alltag sinnvolle Entscheidungen treffen zu können.

Die vier Risikoarten, die Malik (2014) hier unterscheidet sind:

1. Das Risiko, das unvermeidlich mit allem Wirtschaften verbunden ist: So wie das Leben an sich schon Lebensgefahr bedeutet, ist auch in der Unternehmenswelt nichts sicher. Die Gefahr des Scheiterns besteht immer.
2. Das darüber hinausgehende zusätzliche Risiko, das man eingehen kann: Hier besteht die Gefahr, dass man „ein blaues Auge“ davonträgt, aber es kommt nicht zum absoluten Scheitern.
3. Das weiterführende Risiko, das man definitiv nicht eingehen kann: Der Eintritt des Risikofalls würde das unternehmerische bzw. persönliche Ende bedeuten.

4. Das Risiko, das man eingehen muss, weil man keine andere Wahl hat: Das Nichteingehen des Risikos würde den unternehmerischen Tod bedeuten.



Wie geht man mit den unterschiedlichen Risikoarten um?

Alle Beteiligten müssen sich mit dem Risiko der ersten Art «anfreunden». Jeder Selbstständige und Unternehmer muss mit der Gefahr des Scheiterns leben, wie auch jeder Angestellte im schlimmsten Fall mit einem Jobverlust rechnen muss. Zusätzliche Risiken der zweiten Art kann man eingehen, sofern das Ganze in einem beherrschbaren Rahmen bleibt und nur ein über-schaubares Restrisiko besteht.

Unbedingt gemieden werden müssen Risiken der dritten Art. Wenn das Worst-Case-Szenario bei einer unternehmerischen Entscheidung den

finanziellen Ruin bedeuten kann, darf dieses Risiko unter keinen Umständen eingegangen werden, egal wie hoch die voraussichtliche Rendite und die Wahrscheinlichkeit auf Erfolg sind. Das Ziel sollte hier sein, alternative Wege zu finden, die aus dem Risiko der dritten Art eines der zweiten Art machen. Die Möglichkeiten sind dabei kluge Vertragsgestaltungen oder die Zusammenarbeit mit weiteren Partnern, die das Risiko (mit-)tragen können.

Steht ein Unternehmer aber finanziell «mit dem Rücken zur Wand» und das Nichteingehen des Risikos würde den sicheren «Tod» des Unternehmens bedeuten (Risikoart 4), wie es häufig bei Innovationen oder in Krisen der Fall ist, muss das unternehmerische Risiko eingegangen werden.



Wie sieht es in der Branche aus?

In der Regel sind die klassischen Geschäftsmodelle in der Fitness- und Gesundheitsbranche sehr kapitalintensiv. Da das unternehmerische Risiko meist mit der Höhe des finanziellen Investments steigt, sind viele Akteure der Branche damit generell schon erhöhten Risiken ausgesetzt. Diese Situation verschärft sich umso mehr, je höher die Fixkosten sind und je stärker das Unternehmen fremdkapitalfinanziert ist. Denn damit steigt auch die Abhängigkeit von Fremdkapital und von Kreditgebern wie Banken, Investoren usw.

Gerade in der heutigen, schnelllebigen Zeit ist zudem die Anpassungsfähigkeit eines Unternehmens deutlich wichtiger für den langfristigen Erfolg geworden als dessen tatsächliche Grösse. Da die klassischen Geschäftsmodelle in der Fitnessbranche oft recht starr sind, weil ein Grossteil des Kapitals in die Anlagen geflossen ist, steigen die unternehmerischen Risiken hier zusätzlich.

Mikrocenter, Special-Interest-Anbieter und Selbstständige, z. B. Personal Trainer, deren Geschäftsmodelle aufgrund der Marktentwicklungen und Branchentrends der letzten Jahre immer populärer werden, da sie viele unternehmerische Möglichkeiten bieten, haben hier einige Vorteile: Aufgrund ihrer überschaubaren Grösse und schlanken Prozesse können sie sich oft deutlich schneller und besser an Marktveränderungen anpassen. Zudem haben sie wegen geringerer Investitionsvolumina und vergleichsweise wenig Fixkosten, ein reduziertes unternehmerisches Risiko.



Risiken einer Spezialisierung bedenken

Es lauern auch im Nischenmarkt strategische Gefahren: Wer sich auf ein bestimmtes Leistungsangebot als Problemlösung konzentriert (z. B. auf eine bestimmte Trainingsform/ein bestimmtes Trainingssystem) setzt sich hohen Spezialisierungsrisiken aus. Sobald es zu veränderten Marktbedingungen kommt oder innovative Wertangebote der Mitbewerber das Kundenproblem besser lösen, kann die eigene Existenz schnell in Gefahr geraten.

Eine Spezialisierung muss daher immer mit Blick auf einen konstanten Kundennutzen vorgenommen werden (z. B. Schmerzreduktion, Muskelaufbau, effektives und zeitsparendes Training) und darf nie auf einer variablen Problemlösung basieren. Je stärker die Unternehmensstrategie auf die eigene Zielgruppe ausgerichtet ist und je offener, innovativer und flexibler das Unternehmen dabei agiert, desto weniger Risiken setzt es sich aus (Friedrich, Malik & Seiwert, 2009, S. 208).



Solide Finanzplanung als entscheidender Faktor

Eine solide Finanzplanung sowie die Sicherung der Liquidität und damit die Wahrung der Flexibilität sind neben diesen strategischen Aspekten die Basis zur Reduktion unternehmerischer Risiken, denn Liquidität bedeutet immer auch Handlungsfähigkeit.

Wichtige Fragen an dieser Stelle sind u. a.:

- Wie viele Monate brauchen Sie, um Ihr Geschäftsmodell im Worst-Case-Szenario neu auszurichten?
- Wie hoch sind Ihre monatlichen Fixkosten?
- Wie flexibel ist Ihre Kostenstruktur?
- Wie viele finanzielle Reserven haben Sie zurückgelegt?

Je stärker die zu erwartenden Umsatzschwankungen im Geschäftsmodell sein können, desto flexibler muss die Kostenstruktur bleiben. Die liquiden Rücklagen sollten unter Berücksichtigung des Minimalumsatzes im Worst-Case-Szenario für mindestens sechs Monate reichen. Auch wenn dieses Ziel für viele Unternehmer im ersten Moment vielleicht realitätsfern erscheint, ist es mit einem stimmigen Geschäftsmodell und einer soliden Finanzplanung durchaus realisierbar und schafft Planungssicherheit.

Trotz der wirtschaftlich «fetten Jahre» seit 2008 war vor der Corona-Krise zumindest ein Teil der Unternehmen in Deutschland sehr wahrscheinlich weit von dieser unternehmerischen Sicherheit entfernt bzw. haben diese finanziellen Reserven nicht gebildet. Es besteht Handlungsbedarf, um zukünftig für Krisen bzw. Marktveränderungen ausreichend gewappnet zu sein.

Fazit

Wie wichtig es ist, die verschiedenen Risikoarten klar voneinander abzugrenzen und auf ein mögliches Worst-Case-Szenario vorbereitet zu sein, hat die Corona-Krise gezeigt. Mit den richtigen Strategien und einem soliden Finanzplan können viele Risiken reduziert werden.

Das Gefährliche am Risiko ist nie das Risiko selbst, sondern wie WIR damit umgehen. Dies sollten wir als Selbstständige oder Unternehmer bei all unseren unternehmerischen Entscheidungen deshalb immer im Hinterkopf behalten.

Literaturliste

- Friedrich, K.; Malik, F. & Seiwert, L. (2009). Das große 1x1 der Erfolgsstrategie: EKS — Die Strategie für die neue Wirtschaft (13., völlig überarbeitete und erweiterte Neuauflage). Offenbach: GABAL-Verlag.
- Malik, F. (2014). Wenn Grenzen keine sind: Management und Bergsteigen. Frankfurt am Main: Campus-Verlag.



Thorsten Clemann

Thorsten Clemann, B. A. Betriebswirtschaftslehre, M. A. Prävention und Gesundheitsmanagement, ist freiberuflicher Berater und unterstützt Existenzgründer, Selbstständige und Unternehmer in der Planungs-, Gründungs-, Aufbau- sowie Wachstumsphase. Er ist Dozent, Autor und Tutor an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement sowie an der BSA-Akademie.
www.dhfp-g-bsa.de

Nebenberuflich weiterbilden vor Ort und online



Für Unternehmen, die ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gezielt nebenberuflich weiterbilden oder Quereinsteigenden den Start in die Fitness- und Gesundheitsbranche erleichtern möchten, bietet die BSA-Akademie über 70 staatlich geprüfte und zugelassene Lehrgänge. Durch das Lehrgangssystem, das Fernlernphasen mit kompakten Präsenzphasen verbindet, haben Lehrgangsteilnehmende viele Vorteile und verfügen über maximale Flexibilität in ihrer Planung. Die Präsenzphasen können sie in Österreich an zwei regionalen Lehrgangszentren in Wien und Innsbruck sowie bundesweit in Deutschland absolvieren.

Für die Lehrgänge „Personal- und Teammanager/in“, „Ernährungs-trainer/in-B-Lizenz“ sowie „Fachkraft Sun, Beauty & Care“ zum Beispiel, bietet die BSA-Akademie digitale Unterrichtsphasen an. Teilnehmende der BSA-Akademie haben somit aktuell und zukünftig die Möglichkeit, eine Präsenzphase digital, vor Ort oder beides in Kombination zu absolvieren. Eine individuelle Betreuung durch die Fernlehrenden der BSA-Akademie ist weiterhin möglich.

www.bsa-akademie.de/news

Neue Qualifikation der BSA-Akademie „Hygienebeauftragte/r (BSA)“



Fachkräfte, die in der Lage sind, Hygienekonzepte umfassend zu planen, einzuführen und zu überwachen, werden für Dienstleistungsunternehmen wie Fitness-, EMS- und Sonnenstudios sowie Physiotherapiepraxen zunehmend wichtiger. Mit der neuen Online-Qualifikation „Hygienebeauftragte/r (BSA)“ der BSA-Akademie erfahren Teilnehmende zum Beispiel, wie sie die Unternehmensleitung in Hygienefragen beraten können.

Das Zertifikat „Hygienebeauftragte/r (BSA)“ ist u. a. Voraussetzung der neuen Hygienezertifizierung für Unternehmen, die von der BSA-Zert, der unabhängigen Zertifizierungsstelle der BSA-Akademie, angeboten wird. Dadurch kann Hygiene als geprüftes Qualitätsmerkmal nach außen sichtbar gemacht werden. Ein unverbindliches Angebot zur Hygienezertifizierung kann jederzeit auf der Website der BSA-Zert angefordert werden.

Zur Qualifikation: www.bsa-akademie.de/hygiene; zur Zertifizierung: www.bsa-zert.de/hygiene

Dual Studierende für Sommersemester 2021 anmelden. Jetzt Wettbewerbsvorsprung nutzen!



Betriebe können ab sofort für das Sommersemester 2021 dual Studierende des Studiengangs B. A. Fitnessökonomie der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) an den Studienzentren in Wien oder Zürich anmelden. An den insgesamt neun Studienzentren in Deutschland bietet die DHfPG zusätzlich die dualen Bachelor-of-Arts-Studiengänge Ernährungsberatung, Gesundheitsmanagement, Sportökonomie und Fitnessstraining sowie den dualen Bachelor-of-Science-Studiengang Sport-/Gesundheitsinformatik an.

www.dhfpg.de



JETZT DUAL STUDIERENDE

BEIM TESTSIEGER AUSBILDEN

Auch in Zürich!

DEUTSCHES INSTITUT
FÜR SERVICE-QUALITÄT
GmbH & Co. KG

1. PLATZ
Testsieger
Private
Hochschulen
Gesundheit

Service und Angebot
TEST Dez. 2020
8 Hochschulen

www.disq.de
Privatwirtschaftliches Institut

ntv

Duale Bachelor-Studiengänge

- Sport-/Gesundheitsinformatik **NEU**
- Fitnessökonomie
- Sportökonomie
- Gesundheitsmanagement
- Fitnesstraining
- Ernährungsberatung
- anschließend Master-Studium möglich



Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences



safs.com

Die DAVID-Technologie beginnt dort, wo normale Fitnessgeräte enden

Mit 25 Jahren hatte Nadja bereits viele Jahre an chronischen Rückenschmerzen gelitten. Später erhielt sie die Diagnose Skoliose. Beim Besuch der Nordic Health-Klinik fiel es ihr schwer zu glauben, dass die DAVID-Geräte einen Unterschied machen würden. Auf den ersten Blick sahen sie aus wie normale Fitnessgeräte. Dieser Artikel erzählt Nadjas Geschichte und wie das neue Programm ihren Rücken verwandelte und schliesslich ihre chronischen Rückenschmerzen linderte.



Nadjas Training auf dem G150 Rumpf Lateral Flexions-Gerät.

«Ich hatte viele Jahre lang dumpfe Schmerzen im unteren Rückenbereich, besonders während der Büroarbeit. Nach einem Arztbesuch war ich schockiert über die Nachricht, dass ich Skoliose hatte. In den letzten fünf Jahren habe ich regelmässig in einem örtlichen Fitnessclub trainiert. Aber das hat bei den Rückenschmerzen nie geholfen und manchmal hatte ich danach noch grössere Schmerzen. Der Arzt riet, Schmerzmittel zu nehmen und mich operieren zu lassen. Meine Skoliose war jedoch nicht schwerwiegend genug, um unbedingt operiert werden zu müssen, und ich wollte mich in so jungen Jahren nicht auf Schmerzmittel verlassen müssen.

Die David-Geräte sind anders als normale Fitnessgeräte

Ich hatte die Gelegenheit, eine DAVID-Referenzklinik zu besuchen und an Geräten zu trainieren, die speziell für die Behandlung von Problemen des Bewegungsapparates entwickelt wurden. Ich habe viele Artikel und

Erfahrungsberichte gelesen, dass Behandlungsprogramme, die auf der DAVID-Technologie basieren, bereits nach einem Monat Rückenschmerzen lindern können. Aber es war schwer, an diese Aussagen zu glauben, da ich bereits so lange Schmerzen hatte.

Nachdem ich mich mit den Geräten vertraut gemacht und ein Behandlungsprogramm vom Leiter der Klinik bekommen hatte, besuchte ich die Klinik zweimal pro Woche nach der Arbeit selbstständig. Mein allererster Eindruck als ich die Geräte sah war, dass sie sich nicht sehr von

normalen Fitnessgeräten unterschieden. Aber nachdem ich tatsächlich versucht hatte mit ihnen zu trainieren, konnte ich einen grossen Unterschied spüren.

Endlich schmerzfreies Training

Die Geräte passen sich automatisch Ihren Einstellungen an, die Bewegungen sind sehr flüssig und die visuelle Führung zeigt die genaue Bewegungsamplitude. Was mir sehr gut gefallen hat, war, dass alle Informationen einschliesslich der verwendeten Trainingsgewichte gespeichert werden. Es ist auch grossartig, dass das System diese nach jeder Übung automatisch an

meinen Fortschritt und anhand meines Feedbacks anpasst. Ich kann zudem leicht meine Fortschritte überprüfen und das Ergebnis meines Trainings sehen. Die Trainer und Therapeuten sind sehr nett und freundlich und die Atmosphäre ist sehr angenehm. Der wichtigste Aspekt ist jedoch, dass ich nun endlich schmerzfrei bin und ohne Schmerzen trainieren kann.

Es war kaum zu glauben, aber nach meiner fünften Trainingseinheit waren alle Schmerzen, unter denen ich jahrelang gelitten hatte, endgültig verschwunden. Ich trainiere seit 6 Monaten regelmässig bei Nordic Health, besuche ein Fitnessstudio und Tanzkurse. Jetzt fühle ich mich wie ein völlig neuer Mensch. Insbesondere mein unterer Rücken ist sehr stark. Ich würde jedem mit Rückenschmerzen das Training an den DAVID-Geräten empfehlen. Meiner Erfahrung nach ist die DAVID-Technologie der effizienteste Weg, um muskuloskelettale Schmerzen zu behandeln und die allgemeine körperliche Gesundheit zu verbessern.»

Details zum DAVID Rückenkonzept finden Sie hier:



www.domitner.com/therapie-training/krafttraining/davidhealth/

Optimale Belastungskurve bei DAVID-Geräten

Um die Kraft zu verbessern, sollten die Muskeln im vollen Bewegungsspektrum trainiert werden. Die Belastung sollte dabei über die gesamte Bewegungsamplitude an die Stärke des trainierten Gelenkes angepasst werden. Dies ist bei den DAVID-Geräten aufgrund der innovativen Exzenter-Technik hervorragend möglich. Bei herkömmlichen Trainingsgeräten hingegen ist häufig die Belastung genau an dem Punkt am stärksten, an welchem der Patient am schwächsten ist. Dies kann im schlimmsten Fall sogar zu weiteren Verletzungen führen.

DAVID

Foto: Jacek Chabraszewski - www.stock.adobe.com



Machen Sie Ihr Center krisensicher mit dem Star der MTT-Branche!

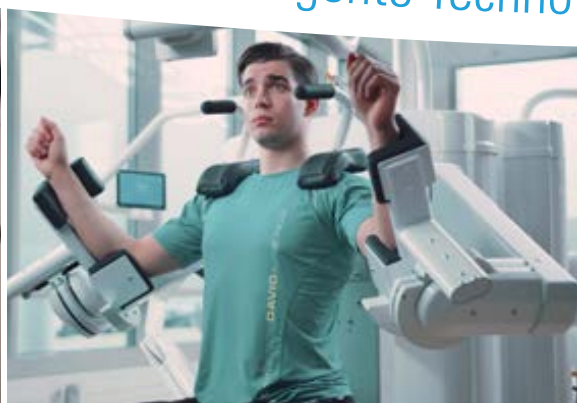
Kompromisslose Biomechanik • Intelligente Technologie • Krisensicher



WIRBELSÄULE



Umfassendes Auswertungs- und Behandlungskonzept



SCHULTER



Biomechanisch optimierte Trainingsgeräte + visuelles Biofeedback-System



HÜFTE + KNIE



Uni- und bilaterale Test- und Trainingsmöglichkeiten



Ihr Spezialist für Konzeptentwicklung & Geräteausstattung

Domitner GmbH, Müllistrasse 18, CH-8320 Fehraltorf | Tel: +41 44 72 12 000 | office@domitner.ch
 Domitner GmbH, Herrgottwiesgasse 149, A-8055 Graz | Tel: +43 316 27 12 00 | office@domitner.at

Jetzt unverbindlich Markteinführungskonditionen anfordern!!

In guten wie in schlechten Zeiten? Warum eine gute Kundenbeziehung heute Gold wert ist

Eine gefestigte, auf Vertrauen basierende Beziehung – was im zwischenmenschlichen Bereich als natürlich empfunden wird – scheint für viele in einer Unternehmen-Kunden-Beziehung zunächst befremdlich. Dennoch zeigen sich einige Parallelen, die für Unternehmen in Krisenzeiten den Unterschied zu ihren Konkurrenten ausmachen können.



Genau betrachtet ist eine Beziehung zwischen Unternehmen und Kunden aus denselben Gründen erfolgreich oder zum Scheitern verurteilt wie die Beziehung zwischen zwei Personen. Besteht die Beziehung deshalb, weil es derzeit scheinbar keine bessere Alternative gibt, weil man (vielleicht unfreiwillig) gebunden ist und prägen Täuschungen, Lügen und Betrug den Umgang miteinander, scheint das Misslingen gewiss. Basiert das Verhältnis hingegen auf dem Gefühl der Verbundenheit sowie auf Liebe und Vertrauen, stehen die Chancen auf einen langen, gemeinsamen Weg gut.

Die Marketingwissenschaft beschäftigt sich seit vielen Jahrzehnten mit dem Thema der Kundenbindung — also der Beziehung zwischen Unternehmen und Kunden. Es ist hinreichend bekannt, dass die Erwartung der Kunden an den gemeinschaftlichen Geschäftsprozess, ihre Zufriedenheit mit der erbrachten Leistung sowie ihr Vertrauen in den Anbieter zu den wesentlichen Determinanten der freiwilligen Bindung an einen Anbieter zählen. Liebe und Vertrauen sind Emotionen, die Menschen nicht nur gegenüber Menschen, sondern auch gegenüber Marken und

Unternehmen empfinden können. Und aus emotionstheoretischer Perspektive führt Vertrauen zur Unterstützung der Mitglieder einer eigenen Gruppe (Gröppel-Klein und Kobel, 2017). Dies kann sich in einer erhöhten Weiterempfehlungsbereitschaft sowie in einer gesteigerten Absicht der Kunden zeigen, auch künftig die Leistungen des Anbieters in Anspruch zu nehmen. Gleichzeitig reduziert das gewonnene Vertrauen der Kunden das Risiko, dass diese zu einem Konkurrenten abwandern.

Intensive Kundenbeziehungen sichern Unternehmenszukunft

Die positive Zahlungsmoral vieler Trainierenden in Fitness- und Gesundheitsstudios stellt ein Beispiel aus jüngster Zeit dar: Die Betreiber konnten auch während des ersten Lockdowns mit den Beitragszahlungen vieler Mitglieder rechnen — was die Liquidität der Unternehmen weitgehend sichergestellt und dafür gesorgt hat, dass die Studios diesen Lockdown mit einem «blauen Auge» überstanden haben.

Wachsende Kundenansprüche verstehen und in der Praxis überzeugen

Die bloße Zufriedenheit mit der angebotenen Leistung als solche reicht

heute angesichts wachsender Kundenansprüche und steigender Konkurrenz allein nicht mehr aus. Vielmehr brauchen Kunden eine Bindung zum Unternehmen und müssen sich auch emotional mit dem Unternehmen, der Marke und den Mitarbeitern identifizieren. Anbieter von Fitnessdienstleistungen tun also gut daran, neben der Optimierung ihres Leistungsangebots in die Beziehung zum Kunden zu investieren, um diesen langfristig an das Unternehmen zu binden und sich seine Loyalität und Unterstützung auch in schwierigen Zeiten zu sichern.

Gezielt in die professionelle Kundenbindung investieren

Mit der Profiquifikation «Manager/in für Fitness- und Freizeitunternehmen» erlernen Teilnehmende u. a. spezielle Fertigkeiten im Rahmen einer kundengerechten Kommunikation und Beratung. Spezifische Kenntnisse im Bereich der analogen und digitalen Kundenbindung sowie dem zielgruppenspezifischen Marketing runden das Qualifikationsprofil ab. Die Teilnehmenden können Fitnessunternehmen dabei unterstützen, alle kundenrelevanten Schnittstellen und Touchpoints künftig noch besser auf die veränderten Bedürfnisse der Fitnesssportler abzustimmen.

Zum Erlangen der Profiquifikation absolvieren Teilnehmende den Basislehrgang «Sales- und Servicefachkraft» und Aufbauqualifikationen wie beispielsweise «Marketingmanager/in» und «Unternehmensmanager/in».

www.bsa-akademie.de/mfifu

Literatur

- Gröppel-Klein, A. & Kobel, S. (2017). Vertrauen in der persönlichen Interaktion. In H. Corsten & S. Roth (Hrsg.), Handbuch Dienstleistungsmanagement (S. 233–253). München: Verlag Franz Vahlen.



Digital done right.

Ihr Trainingserlebnis, das jedermann gleichzeitig genießen kann.

Ob im Fitnessstudio, zu Hause oder Outdoor - mit MZ-REMOTE sind wir gemeinsam stärker.

myzone.org/mz-remote
deutschland@myzone.org



Mountain Move 2021 und ein neues Netzwerktreffen für die Beauty- & Lifestylebranche



Die Corona-Pandemie beeinflusst leider auch unsere liebgewonnenen Events. Daher hat sich Rolf Dürrenberger entschieden, im kommenden Frühling das Mountain Move in Arosa «nur» in der Form «Fitness & Fun» vom 14. bis 20. März 2021 für Endkunden durchzuführen. Das Netzwerktreffen findet aufgrund der Planungssicherheit erst wieder im Herbst, vom 7. bis 9. Oktober 2021 statt. Dafür veranstaltet er das erste Mal ein Beauty- und Lifestyle-Netzwerktreffen in Gstaad, welches vom 17. bis 19. Juni 2021 über die Bühne gehen soll. Wir hoffen, dass das ursprüngliche Mountain Move im Winter 2022 dann wieder wie gewohnt, mit dem allseits beliebten Netzwerktreffen durchgeführt werden kann.

FitnessEXPO dieses Jahr in Zürich und mit neuem Datum

Die FitnessEXPO hätte eigentlich schon letztes Jahr am neuen Standort in Zürich ihren Relaunch feiern sollen. Aber wie wir wissen, kam im 2020 alles etwas anders als geplant. Daher

hatten die Veranstalter in diesem Jahr das Datum auf Ende Juni festgesetzt, damit dieser Event sicherlich durchgeführt werden kann. Nun wurde die FIBO in Köln auf genau dieses geplante

Datum verschoben. Deshalb sehen sich die Veranstalter gezwungen, die FitnessEXPO erneut zu verschieben. Das neue Datum war bis Redaktionsschluss noch nicht bekannt.

ACISO Congress 2021 an neue Fachmesse FitnessConnected angebunden



Ralph Scholz, Initiator der FitnessConnected

Die neue internationale Fachmesse «FitnessConnected — part of the ISPO-Network» findet vom 18. bis 20. November 2021 auf dem Messegelände in München statt. Direkt angebunden wird der ACISO Congress. Der ACISO Congress zieht von Kassel nach

stellen zwischen dem Sportsegment, dem Gesundheitssystem, dem kommunalen Bereich und dem Pflegesektor hilft das neue Messekonzept dabei, die Entwicklung branchenübergreifender Ideen voranzutreiben. Darüber hinaus bietet die FitnessConnected online ein

München um und wird bereits einen Tag vor der FitnessConnected am gleichen Ort starten.

Die Zusammenarbeit mit ACISO unterstreicht das Ziel der neuen Fachmesse FitnessConnected, als reine B2B-Messe, die Chancen und Aufgaben der Fitnessbranche neu zu definieren. Durch die Verbindung der Schnitt-

vertriebs- und marketingorientiertes Eco-System, das ganzjährig zur Verfügung steht und in dem über die Messe hinaus Synergien genutzt, neue Zielmärkte erschlossen und Produkte sowie Serviceleistungen vermarktet werden können.

«Durch die räumliche und zeitliche Verbindung des ACISO-Kongresses und der FitnessConnected wird es ab November 2021 endlich eine jährliche zentrale Fachveranstaltung geben, die sich auf die Innovationen und Zukunftsthemen für die Fitnesswirtschaft konzentriert», so Ralph Scholz, Mitinitiator FitnessConnected. «Sowohl für die Congress-Teilnehmer als auch für die Messebesucher ergeben sich wunderbare Synergien. Die Kontaktmöglichkeiten zur Fitnessindustrie waren schon immer ein wichtiger Bestandteil des Congresses und werden jetzt noch einmal deutlich aufgewertet», ergänzt Oliver Sekula, Geschäftsführer der ACISO Fitness & Health GmbH.

ESCALATE STAIRCLIMBER

DER WELTWEIT EINZIGE TREPPENSTEIGER MIT
EINSTELLBARER STUFENHÖHE

DER PREISGEKRÖNTE ESCALATE – STAIRCLIMBER BIETET
DEN NUTZERN DIE ULTIMATIVE TRAININGSERFAHRUNG!

intenza



Intenza Fitness Schweiz,
Rotzbergstrasse 19,
6362 Stanstad

+41 41 610 2000

INFO@INTENZA FITNESS.CH

SFGV und BGB BranchenTag 2021 in Bern «The Big One» – auf zu neuen Ufern!

Nachdem der grösste Tagesevent der Fitness- und Gesundheitsbranche der Schweiz letztes Jahr wegen der Corona-Pandemie auf den Sommer verschoben werden musste, wird der Anlass 2021 wieder auf den traditionellen Freitag zurückkommen. Ganz im Zeichen von «Auf zu neuen Ufern!» soll der BranchenTag am 3. September wieder in Bern stattfinden.



Achtung: BranchenTag verschoben auf Freitag 3. September 2021

Der BranchenTag ist der Event im Jahr in der Schweiz, den sich Berufsleute nicht entgehen lassen dürfen. Der SFGV und der BGB freuen sich, einmal mehr mit einem vielfältigen Programm die Fitness- und Gesundheitsbranche nach Bern einzuladen.

Neben den verbandseigenen Mitgliederversammlungen des SFGV und des BGB warten auf die Teilnehmenden spannende Workshops und Vorträge, welche die Trends und aktuellsten Angebote der gesamten Branche zeigen.

Das neu eingeführte Trainerforum für Unternehmer und Fitnessbereichsleiter richtet den Fokus auf die direkte Umsetzung der Theorie in die Praxis.

Auch für die Berufsbildner wird wieder ein Workshop für den Austausch mit Berufskolleginnen und -kollegen durchgeführt. Daneben wird ein explizites Frauenforum angeboten, um den Frauen in unserer Branche ein spezifisches Unterstützungstool zur Verfügung zu stellen.

Ein Rundgang durch die grosse Expo der Fitness- und Gesundheitsbranche im wunderschönen Foyer im Kursaal Bern — mit Blick über die Stadt und die Berner Alpen — ist für jeden Besucher fast schon Pflicht.

Alle namhaften Hersteller von Produkten für die Schweizer Fitness- und Gesundheitsbranche werden dort anzu-

treffen sein. Das Netzwerk pflegen und zusammen mit den anderen Berufskollegen die Fachmesse besuchen, ist ebenso wichtig wie die Teilnahme an den zahlreichen Vorträgen und Workshops.

Gegen Abend wird im Foyer zum Apéro eingeladen, begleitet von toller Musik. Anschliessend findet das traditionelle Galadinner statt.

Wie jedes Jahr erhalten jeweils zwei Personen jedes Centers, das Mitglied des SFGV ist, eine Gratiseinladung zum Galadinner. Showblocks, Tanzgruppen und eine grosse Abendunterhal-

tung garantieren ein unterhaltsames, gemütliches Beisammensein.

Auch dieses Jahr gibt am BranchenTag wieder verschiedene Ehrungen. So wird bereits zum dritten Mal der Award für das Fitness- und Gesundheitscenter des Jahres von der FITNESS TRIBUNE und des SFGV gemeinsam verliehen.

Ihr Fitnesscenter ist nicht Mitglied des SFGV oder BGB? Kein Problem. Der BranchenTag ist für alle zugänglich, also auch für Nichtmitglieder. Ob Sie in einem Einzelstudio oder in einem Kettenbetrieb arbeiten, ist nicht entscheidend.



Trainerforum

Zum ersten Mal wird am BranchenTag ein Trainerforum durchgeführt. Nicht nur den Unternehmern soll etwas geboten werden, sondern auch den Fitnessbereichsleitern und deren Mitarbeitenden.

Interessante und brandaktuelle Themen werden spannend präsentiert und praxisnah umgesetzt. Ein Muss für Trainerinnen und Trainer am Puls der Zeit!

Frauenforum 2.0

Nach der ersten Durchführung am BranchenTag 2020 wird Irene Berger den Damen unserer Branche einmal mehr eine eigene Plattform bieten.

Dieser Workshop ist ganz den Frauen vorbehalten. Diskutieren Sie mit! Ganz nach dem Motto «Frauenpower in der Fitnessbranche».



Ernährung optimieren – Leistung steigern

Supplementierung im leistungsorientierten Kraftsport

Ernährung hat einen nachhaltigen Effekt auf den Erhalt bzw. die Steigerung der Leistungsfähigkeit von Kraftsportlern. Die Aufnahme von Energie und lebensnotwendigen Nährstoffen bildet dabei das Fundament. Um direkt im Training eine Steigerung zu erzielen oder die Regeneration und somit auch die persönliche Leistungsentwicklung positiv zu beeinflussen, kann man Nährstoffe und Supplemente ergänzend zuführen.



Wenn die Basisernährung nicht zur Deckung des Bedarfs an Energie und lebensnotwendigen Nährstoffen ausreichend ist, sind Nahrungsergänzungen angezeigt. Das betrifft im gegebenen Fall z. B. isotonische Kohlenhydratlösungen, Eiweiss bzw. Aminosäuregemische, Omega-3-Fettsäuren, Vitamin D3 und Folsäure. Als Supplemente mit direkter Leistungsförderung lassen sich z. B. Kreatin, Beta-Alanin und Koffein benennen.

Kohlenhydrate

Baustoffe zum Aufbau der Kohlenhydratspeicher der Muskulatur (Glycogen) werden u. a. in der Form von Getreide-/produkten, Kartoffeln und Obst geliefert. Von diesen Speichern ist die Leistung innerhalb der ersten 1,5 Trainingsstunden abhängig. Ungenügende Glycogenreserven lassen sich optimal durch eine isotonische Lösung kompensieren, die aus ca. sechzig Gramm Glucose oder Maltodextrin und einem Gramm Kochsalz besteht und mit Wasser auf das Volumen von einem Liter aufgefüllt bzw. gemischt wird. Möglichst gleichmässig verteilt über eine Stunde getrunken, lassen sich gewöhnlich leistungsstabilisierende Effekte beobachten (Haff et al., 2003).

Eiweiss und Aminosäuren

Im Vergleich zu Nichtsportlern benötigen Kraftsportler ca. zwei- bis dreimal so viel Eiweiss. Als Referenzwert gelten ca. zwei Gramm pro Kilogramm Körpergewicht am Tag. Gewöhnlich lässt sich Eiweiss ausreichend über herkömmliche Lebensmittel aufnehmen. Bei unzureichender Versorgung über Lebensmittel können Aminosäurepräparate und Eiweisspulver helfen. Entscheidend ist es, auf die Biologische Wertigkeit (BW) des Eiweisses zu achten. Hier gilt: je höher, desto besser. In dem Fall ist die Bildung körpereigenen Eiweisses vergleichsweise hoch zu bewerten. Strategisch finden solche Präparate u. a. unmittelbar nach dem Training Einsatz, um erste Regenerationsprozesse der Muskulatur zu unterstützen (Davies et al., 2018). Zwanzig bis dreissig Gramm hochwertiges Eiweiss haben sich dafür als optimal erwiesen.

Omega-3-Fettsäuren

Über wild lebenden, fettreichen Meeresfisch lassen sich Omega-3-Fettsäuren theoretisch ausreichend zuführen. Fisch aus Aquakulturen ist häufig arm an Fettsäuren. Die täglich empfohlene Menge von einem Gramm Eico-

sapentaensäure (EPA) und Docosahexaensäure (DHA), würde ein ökologisch bedenkliches Ausmass an Wildfischverzehr voraussetzen. Zudem ist Fisch oftmals mit Umweltschadstoffen belastet. Das Öl der Fischölkapseln wird ebenfalls aus Fisch gewonnen, allerdings auch aus den nicht genutzten Restteilen. Das entlastet die Bestände zumindest in kleinem Umfang. Diesbezüglich noch umweltschonender erweisen sich Präparate aus Algen. Industriell konzentrierte und gereinigte Kapseln sind zudem arm an Schadstoffen. Omega-3-Fettsäuren greifen vielfältig in die menschliche Gesundheit ein. Defizite zeigen sich daher am ehesten in einem allgemein verschlechterten Gesundheitszustand (Rawson et al., 2018).

Vitamine

Der tägliche Bedarf an Vitamin D3 wird mit 10 bis 20 Mikrogramm (= 400–800 IU) pro Tag angegeben. Vitamin D3 ist in nennenswerten Mengen in fetthaltigem Meeresfisch, Leber und Säugetierfett enthalten. In der Regel werden diese Lebensmittel nicht in ausreichender Menge verzehrt, um den Bedarf decken zu können. Eine weitere und die zugleich bedeutendere Möglichkeit ist



die sonnenabhängige Vitamin-D₃-Bildung in der Haut. Besonders im Winterhalbjahr erweist sich die Versorgung mit Vitamin D₃ als defizitär. Eine Folge der Unterversorgung zeigt sich in der Hemmung der muskulären Entwicklung und Störung der muskulären Leistungsfähigkeit (Williams, 1989). Nahrungsergänzungsmittel für die tägliche Anwendung enthalten 20 bis 38 Mikrogramm Vitamin D₃ (800–1500 IU). In Abhängigkeit des Defizits (Blutstatus!) können hoch dosierte Medikamente mit bis zu 500 Milligramm (20.000 IU) notwendig sein. Präparate sind in Kombination mit fetthaltigen Lebensmitteln einzunehmen, wodurch die Absorption im Darm gefördert wird (Rawson et al., 2018).

Das Vitamin Folsäure ist in bedeutenden Mengen in Leber, frischen Weizenkeimlingen und grünem Gemüse enthalten. Damit erweisen sich die Quellen zur Versorgung als eingeschränkt. Zudem ist Folsäure empfindlich. Das Vitamin wird durch normales Tageslicht, Luftkontakt und bei Zimmertemperatur abgebaut. Die täglichen 300 Mikrogramm zur Bedarfsdeckung werden von vielen Menschen nicht mit der Nahrung aufgenommen (Kersting et al., 2000; Beitz et al., 2002; Rousseau et al., 2005). Folsäure braucht der Körper u. a. im Rahmen der Zell- und Gewebsbildung. Defizite zeigen sich u. a. in Blutarmut und gestörter Regeneration. Synthetische Folsäure aus Tabletten stellt eine gute Alternative dar, da diese effizienter wirkt als die natürliche Form.

Kreatin

Bei der Vergrößerung der Kreatinphosphatspeicher u. a. in den Muskelzellen unterstützt supplementiertes Kreatin.

Damit verbunden können Maximal- und Schnellkraftleistungen verbessert werden (Lanher et al., 2015). Bei einer Zufuhr von ca. zwei bis drei Gramm Kreatin pro Tag maximieren sich die Speicher der Muskelzelle innerhalb weniger Tage. Die daraus resultierende Leistungssteigerung beträgt ca. zehn Prozent (Rawson et al., 2018). Dem Kraftzuwachs zuzuschreiben, lässt sich auch ein moderates Muskelmassewachstum (unabhängig von der Wassereinlagerung) erklären. Die Wirkung hält an, solange das Kreatin verwendet wird. Nach Absetzen reduziert sich die zelluläre Kreatinkonzentration auf das Normalmass. In Verbindung mit Kohlenhydraten, z. B. in Form von Traubensaft oder isotoner Lösung, wird die Aufnahme in die Muskelzelle gefördert (Trexler & Smith-Ryan, 2015).

Beta-Alanin

In der Muskulatur entsteht bei hohen Belastungsintensitäten Milchsäure. In zu grossen Mengen gebildet, führt sie zu Übersäuerung und Leistungsverlust. Beta-Alanin hilft in dieser Situation als Säurepuffer. Der Leistungsverlust kann auf diese Weise hinausgezögert werden. Die maximale Wirkung zeigt sich nach einer Supplementierungsphase von ca. fünf Gramm Beta-Alanin pro Tag über den Zeitraum von ca. zwei Wochen. Dabei tritt z. T. ein Kribbeln im Gesichts-Oberkörper-Bereich auf (Trexler et al., 2015; Hoffman et al., 2018). Dieses vergeht nach ein paar Minuten und wurde bisher nicht mit gesundheitlichen Beeinträchtigungen in Verbindung gebracht.

Koffein

Circa fünf Milligramm des Alkaloides pro Kilogramm Körpergewicht supplementiert, können zur Steigerung der

Kraftleistung von vier bis sieben Prozent beitragen (Duncan et al., 2013). Koffeinabstinente Personen profitieren bereits von Einmalgaben über 200 Milligramm. Die maximale Wirkung zeigt sich ca. 45 Minuten nach der Aufnahme. Regelmässige Koffeinzufuhr führt zur Gewöhnung, weshalb der Effekt allmählich nachlässt. Eine Entwöhnungsphase von ca. einer Woche genügt, um die maximale Wirkungskraft wiederherzustellen. Zu grosse Mengen Koffein können mit diversen unerwünschten bis hin zu kritischen Nebenwirkungen einhergehen (Trexler & Smith-Ryan, 2015).

Fazit

Isotone Lösungen, Eiweisspulver und Omega-3-Fettsäuren sowie Folsäure und Vitamin D₃ können im Kraftsport zur Bedarfsdeckung tragend eingesetzt werden. Leistungssteigerungen ermöglichen Kreatin, Beta-Alanin und Koffein.

Auszug aus der Literaturliste

- Beitz, R., Mensink, G. B., Fischer, B. & Thamm, M. (2002). Vitamins-dietary intake and intake from dietary supplements in Germany. *Eur J Clin Nutr*, 56 (6), 539–45.
- Davies, R. W. Carson, B. P. & Jakeman, P. M. (2018). The Effect of Whey Protein Supplementation on the Temporal Recovery of Muscle Function Following Resistance Training: A Systematic Review and Meta-Analysis. *Nutrients*, 16, 10 (2).

Für eine vollständige Literaturliste kontaktieren Sie bitte marketing@dhfpg-bsa.de.



Jan Prinzhause

Der Ernährungswissenschaftler Jan Prinzhause ist langjähriger Dozent an der Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) sowie an der BSA-Akademie. Weitere Tätigkeiten umfassen die Ernährungsberatung am Olympiastützpunkt Thüringen sowie das Veröffentlichliche von Büchern zu Themen wie Sporternährung, Abnehmen und Ernährungsberatung. www.dhfpg-bsa.de

Die Geheimnisse hinter Stan Wawrinkas Rückhand



Seine gehämmerte, im Flug geschlagene Rückhand ist die Waffe, die alle Gegner fürchten. Stanislas — für alle Stan — Wawrinka, Jahrgang 1985, dreimaliger Gewinner eines Grand-Slam-Turniers (nur der Rasen von Wimbledon fehlt in den Palmares), ist einer der erfahrensten und am schwersten zu schlagenden Spieler in der APT Tour. Monumental gebaut (183 cm, 81 kg), kann die Power von Stanimal — ein Spitzname, der viel über ihn aussagt — Spitzenwerte von 234 km/h erreichen, er hat einen extrem soliden rechten Aufschlag und ein exzellentes Feingefühl unter dem Netz, wo er seine Gegner mit rücksichtslosen Volleys durchbohrt. Man gebe ihm einen roten Sandplatz und er wird sicherlich immer jemanden in Schwierigkeiten bringen: Aber obwohl er noch nie ein Turnier auf Rasen gewonnen hat, hat der Schweizer polnischer Herkunft ein gefürchtetes Spiel, wie er 2014 eindrucksvoll bewies, als er das Viertelfinale in Wimbledon erreichte und von seinem Landsmann Roger Federer besiegt wurde.

Bei den anderen Slam-Turnieren gewann er 2014 bei den Australian Open gegen Rafael Nadal und belegte sowohl 2015 in Roland Garros als auch 2016 bei den US Open den ersten Platz. Sein Trainer und ehemaliger Tennisspieler Magnus Norman sagt über ihn: «Ohne Zweifel ist Stan Wawrinka einer der besten Spieler auf dem Platz. Wenn man sich seine Bilanz anschaut,

sieht man, dass er es geschafft hat, die drei Slam-Titel mit allen anwesenden «Fab Four»-Spielern zu gewinnen. Es gab Höhen und Tiefen, aber er hat gezeigt, dass er all diese Gegner schlagen kann, wenn er in Topform ist. Das macht ihn zu einem aussergewöhnlichen Spieler, der auf dem Platz alles

gibt und bis zum Schluss kämpft». Und das macht den Unterschied zwischen einem guten Tennisspieler und einem Champion aus.

Wir haben Stan interviewt und uns über seine Trainingsgewohnheiten erkundigt. Wir konnten nicht anders,



als ihn zu fragen, was das Geheimnis ist, eine tödliche Rückhand wie seine zu haben, ob er spezielle Übungen oder besondere Trainings durchführt.

FITNESS TRIBUNE (FT): Deine Rückhand ist legendär, verrate uns doch bitte, wie sie so berühmt wurde? Machst du spezielle Übungen oder trainierst du dafür?

SW: Meine Rückhand ist etwas, woran ich mein ganzes Leben lang gearbeitet habe, wie der Rest meines Spiels. Ich denke, es ist wie mit allem im Leben, nichts ist ein Erfolg über Nacht. Es hat viele Jahre gedauert, in denen ich auf dem Platz an jedem kleinen Detail gefeilt habe. Es braucht harte Arbeit und den Glauben an mich selbst, dass das eines Tages einer meiner besten Schläge sein wird.

FT: Welchen Stellenwert hat das Training im Gym für deine Karriere? Und wie wichtig ist es in deinem Leben?

SW: Das Training im Fitnessstudio ist ein grosser Teil meines Lebens und meiner Karriere. Tennis ist ein extrem physischer Sport, und wenn mein Körper nicht in der richtigen Verfassung ist, werden die Ergebnisse nicht kommen. Alles, was ich im Gym mache, dient einem Zweck: In Topform zu sein, wenn ich auf dem Platz stehe und gegen die Besten der Welt antrete.



FT: Hat sich etwas an deiner Trainingsroutine geändert, seit du Technogym Produkte verwendest?

SW: Das Training mit Technogym-Produkten hat es mir ermöglicht, meine Trainingseinheiten ständig zu variieren und auf höchstem Niveau zu trainieren. Die Auswahl an Produkten ist unglaublich und ich denke, man muss sein Training immer wieder neu gestalten, um sich zu verbessern. Technogym gibt mir den Luxus, sowohl zu Hause als auch im Fitnessstudio mit einigen der besten Produkte der Welt zu trainieren.

FT: Kannst du uns etwas über deinen «typischen» Trainingsalltag erzählen?

SW: Meine tägliche Routine variiert, je nachdem, ob ich in einem Turnier spiele oder mich in einer Trainingsphase befinde. Das sind zwei sehr unterschiedliche Vorgehensweisen. Wenn ich in einem Turnier spiele, basiert meine körperliche Aktivität ausserhalb des Spielfelds auf Regeneration, darauf, dass ich mich um meinen Körper kümmere und sicherstelle, dass er in der bestmöglichen Form ist, bevor ich im nächsten Spiel auf den Platz gehe. Wenn ich jedoch trainiere, basieren viele meiner Workouts auf Ausdauer- und Krafttraining.

FT: Was bedeutet die Zusammenarbeit mit Technogym für dich? ▶





SW: Es bedeutet mir sehr viel. Ich war schon immer ein grosser Fan von Technogym-Produkten und benutze die Geräte schon seit Jahren. Heute ein Botschafter für Technogym zu sein und diese Produkte täglich nutzen zu können, macht mein Trainingsprogramm noch kompletter und stärker.

FT: Kannst du einen Kommentar zum Technogym Bike abgeben?

SW: Ich finde es wirklich gut. Technogym hat mit diesem Bike einen unglaublichen Job gemacht. Es schafft ein fantastisches Erlebnis und lässt mich Spass haben, während ich hart arbeite.

FT: Sind Leidenschaft und Training der wahre Schlüssel zum Erfolg?

SW: Sie sind sicherlich ein wichtiger Teil. Aber man muss auch an sich glauben und Selbstvertrauen haben, um seine Träume und Ziele zu verwirklichen: Der einzige Weg, diesen Glauben und diese Überzeugung zu erlangen, besteht darin, härter zu trainieren als alle seine Gegner und unerbittlich nach dem Besten zu streben.

Zu seinen wichtigsten Siegen zählen das Doppelturnier bei den Olympischen Spielen in Peking mit Roger Federer (2008) und der Davis Cup mit der Schweizer Mannschaft (2014). Es sollte auch angemerkt werden, dass «Stanimal» wahrscheinlich mehr gewonnen

hätte, wenn er in den letzten Jahren nicht von einer Reihe von Verletzungen geplagt worden wäre, von denen die schwerste eine Knieoperation (2017)

und eine anschliessende langsame Rehabilitation erforderte — allerdings nicht, bevor er das Pariser Finale von Roland Garros gegen Nadal erreichte. ■



Interview von Fimex Distribution AG zur Verfügung gestellt.

Dein Weg zum Traumberuf!

Dein kompetenter Partner für Gesundheitsberufe im Bereich Fitness, Ernährungsberatung, Medizinische Massage, Psychosoziales und Naturheilkunde.

„Dort wo Gesundheit Schule macht!“

Deine berufliche Zukunft als:

- dipl. Fitnessinstructor/in
- dipl. Fitnesstrainer/in mit SVBO Branchenzertifikat
- dipl. Medizinischer Fitnessinstructor/in
- dipl. Personaltrainer/in
- Spezialist für Bewegung- und Gesundheitsförderung
- mit Eidgenössischem Fachausweis

- dipl. Ernährungsberater/in
- dipl. Ernährungstherapeut/in

- dipl. Gesundheitsmasseur/in
- dipl. Berufsmasseur/in
- dipl. Medizinischer Masseur/in mit Eidgenössischem Fachausweis

- dipl. Mentaltrainer/in
- dipl. psychosozialer Berater/in mit Eidgenössischem Diplom
- dipl. Naturheilpraktiker/in mit Eidgenössischem Diplom

Viele Berufe mit Krankenkassenanerkennung!

Hauptsitz Rapperswil SG
Untere Bahnhofstrasse 19
8640 Rapperswil
055 211 85 85

Standort Zürich
Vulkanstrasse 120
8048 Zürich
044 211 65 65

Standort Bern
Laupenstrasse 35
3008 Bern
031 332 75 75

Standort Chur
Gürtelstrasse 20
7000 Chur
081 630 85 85

"Aufstiegskongress ONLINE ONLY"

Der digitale Kongress war ein voller Erfolg!

Drei Monate lang waren die Vorträge des „Aufstiegskongress ONLINE ONLY“ digital verfügbar. Mehr als 3'100 Personen hatten sich zwischen dem 1. Oktober und 31. Dezember 2020 kostenfrei für den Kongress registriert. Insgesamt wurden die Videos zu den 25 Vorträgen der renommierten Referenten und zu der Diskussionsrunde mit bekannten Branchenexperten mehr als 7'800 Mal abgerufen. Diese Bilanz zeigt eindeutig, dass der „Aufstiegskongress ONLINE ONLY“ auf grosse Resonanz gestossen ist.



Die Corona-Krise hat auch die Fitness- und Gesundheitsbranche schwer getroffen. Im Frühjahr und im Herbst des vergangenen Jahres mussten zum Beispiel Fitnesscenter und Gesundheitsanlagen für mehrere Monate schliessen. Auch die etablierten Kongresse der Branche konnten nicht in ihrer gewohnten Form stattfinden. Die Veranstalter des Aufstiegskongresses, dem Fachkongress für aktive Gesundheitsgestalter, hatten sich dazu entschieden, diesen in 2020 erstmals digital und vollkommen kostenfrei verfügbar zu machen.

Vielfältiges Programm beim digitalen Aufstiegskongress

Die erstklassigen Referenten widmeten sich in ihren Vorträgen aktuellen Themen der Fitness- und Gesundheitsbranche. Zum Beispiel sprach Prof. Dr. Christoph Eifler im Forum Wissenschaft über die Effekte eines Krafttrainings nach dem Kieser Training-Konzept bei Rückenschmerzen. Als einer der Referenten des Forums Ernährung informierte Clive Salz darüber, wie man seine Ernährung gestalten sollte, um auch im hohen Alter noch in Form zu bleiben. Das gesellschaftlich dominierende Thema Corona-Krise wurde im Forum „Corona“ aus unterschiedlichen Blickwinkeln betrachtet. Beispielsweise beschäftigte sich Prof. Dr. Marco Speicher mit der Frage, welchen Fortschritt „Corona“ im Bereich Digitalisierung gebracht hat.

In der Diskussionsrunde sprach Moderator Roman Spitko mit den Fitnessunternehmen Henrik Gockel (PRIME TIME fitness), Stefan Lang (STEP SPORTS & SPA) und Monica Lanzendörfer (Fit in Haan) auch darüber, was sie aus der Corona-Krise gelernt haben und wie es weitergehen könnte.

„Aufstiegskongress ONLINE ONLY“ mit beeindruckender Bilanz

Mehr als 3'100 Personen hatten sich für den „Aufstiegskongress ONLINE ONLY“ registriert. Die Videos zu den Vorträgen und zu der Diskussionsrunde wurden

insgesamt über 7'800 Mal abgerufen. Da die Inhalte des digitalen Aufstiegskongresses mehrfach angeschaut werden konnten, eigneten sie sich u. a. für Unternehmen zur internen Weiterbildung von Mitarbeitern.

Aufstiegskongress 2021 – hoffentlich wieder in Mannheim

Auch wenn der digitale Kongress sehr erfolgreich war, wird der Aufstiegskongress 2021 hoffentlich wieder in Mannheim stattfinden können. Denn beispielsweise das Netzwerken in der Speakers Corner, der Austausch mit Unternehmensvertretern in der Partner-Ausstellung oder das lockere, abendliche Get Together können nicht durch digitale Angebote ersetzt werden. Erst das persönliche Zusammentreffen der Branche macht die besondere Atmosphäre des Aufstiegskongresses aus, die wir 2021 hoffentlich wieder erleben dürfen.

Mit dem Newsletter immer up to date

Melden Sie sich auf der Kongresswebseite für den kostenfreien Newsletter an oder folgen Sie uns auf Facebook. So bleiben Sie immer aktuell informiert. www.aufstiegskongress.de www.facebook.de/aufstiegskongress



Save the date:

Aufstiegskongress 2021

Vom **7. bis 9. Oktober 2021** findet der Aufstiegskongress 2021 voraussichtlich wieder in Mannheim statt. Nutzen Sie die Chance und nehmen Sie an einem der Branchenevents des Jahres teil.

www.aufstiegskongress.de

Der Stoffwechsel und die Tischbombe



Der Stoffwechsel ist unglaublich komplex. Viele Faktoren müssen zusammenstimmen, damit dieser optimal funktioniert und nicht immer weiter in einen sogenannten «Dauerschlaf» sinkt. Ja bei manchen befindet er sich bereits im Schlaf und dies nicht nur über die Winterzeit.

Was der eine oder andere Stoffwechsel so durchmacht, ist vielen nicht bewusst. Ansonsten würden sie sich im Alltag ganz anders verhalten.

Machen wir eine kurze Exkursion in den Bereich des Stoffwechsels und versuchen uns mal in diesen hinein zu versetzen.

Starten wir doch am Morgen eines Tages. Das Hormon Cortisol, verantwortlich für den Stresshaushalt arbeitet zwischen 6 und 8 Uhr auf Hochtouren. Es wird alles bereitgestellt, um die richtigen Stressoren zu aktivieren damit wir in die Gänge kommen.

Die Verdauung macht sich bereit für die erste Fütterung. Fütterung? Tja, der eine oder andere Verdauungshaushalt hat Glück und erhält eine Portion Frühstück und macht sie an die Arbeit. Die anderen Haushalte, die leer ausgehen, verabschieden sich in einen Ruhezustand und warten auf bessere Zeiten. Sie fahren das System runter. Denn ohne Rohstoff funktioniert auch die beste Fabrik nicht.

Die bevorzugten Haushalte arbeiten fleissig. Speichelproduktion läuft, die Enzyme werden gespalten, aufgeteilt und machen sich auf den Weg in die richtigen Abteilungen. Jeder weiss was er zu tun hat. Es funktioniert alles selbstständig, wenn es funktioniert, so dass auch bis zum Hirn genügend Energie vorhanden ist für die Kopfarbeit.

Die benachteiligten Haushalte warten immer noch auf bessere Zeiten und hoffen endlich beim Mittagessen berücksichtigt zu werden. Leider, wie so oft beobachtet, folgt dann im Laufe

des Morgens anstelle eines Nährstoffes eine Nikotinportion oder ein Energy-Drink.

Paff, volle Power Zucker. Für den Stoffwechsel zu vergleichen, wie wenn ich von 0 auf 100 einen Vollsprint hinlege, ohne vorher meine Muskulatur aufgewärmt zu haben. Zerrung vorprogrammiert.

Insulin jagt in die Höhe wie eine Tischbombe und stürzt so schnell wieder zu Boden, wie der Inhalt. Was für ein Desaster. In voller Erwartung, dass nochmals nachgeladen wird. Leider nein.

Oder diejenigen, die dem Stoffwechsel was «Gutes» antun möchten und sich von Smoothies ernähren. Alles drin: Gemüse, Früchte, Vitamine, Mineralstoffe. Nicht zu vergessen stammt alles aus nur einer halben Gurke, drei Orangen, einer Banane, 100 Gramm Beeren und einer Handvoll Nüssen. Macht ein Gesamtgewicht von 2 kg Lebensmittel. Alles so zerkleinert, dass die Zähne geschont werden und die Zunge alles in den Schlund befördert innert 10 Sekunden.

Ich stell mir das vor, wie wenn der Staudamm am Sihlsee bricht und bis nach Zürich alles unter Wasser steht. Was für eine Sauerei! Stress pur! Die Enzyme, die gespalten werden müssen, die Sortierung der Mineralstoffe und Vitamine, und wohin gehören denn nun schon wieder die Spurenelemente. Zu vergleichen wie die Postverteilungsstelle zu Weihnachtszeiten.

Und wir denken das ist gesund?

Stellen wir uns doch vor, unser Stoffwechsel ist unser Team. Damit mein Team optimal arbeitet, braucht es genug Arbeit, nicht zu viel und nicht zu wenig. Genau so viel, dass in Spitzenzeiten eine Tischbombe Freude bereitet, da noch genügend Ressourcen vorhanden sind, um diese zu bewältigen.

Tischbomben? Ja aber nicht jeden Tag.



Priska Hasler

www.bt-coaching.ch
www.STOFFWECHSELKURschweiz.ch
priska.hasler@bt-coaching.ch

STOFF + WECHSEL
KURschweiz



über
50
 Kuranbieter
 in der
 Schweiz

**DAS PLUS
 AN LEBENS-
 FREUDE**

Gute Figur und Vitalität

- + interessantes, lukratives Konzept
- + ganzheitliche Stoffwechselaktivierung
- + in dieser Art einzigartig auf dem Markt
- + absolut natürlich
- + keine Globulis
- + SWISSness

Wir suchen weitere Studios und Trainer als Kuranbieter! Jetzt melden:

www.stoffwechselkurschweiz.ch
info@stoffwechselkurschweiz.ch
 Telefon 062 896 01 80

Wie Vitamin D eine Covid-Erkrankung abschwächen kann



Es ist schon lange bekannt, dass eine gesunde Ernährung unser Immunsystem stärkt und uns vor Viren schützen kann. In der Ausgabe Nr. 185 der FITNESS TRIBUNE haben wir in einem Pandemie-Spezial bereits die Wichtigkeit von Vitamin D aufgezeigt. Nun zeigt eine neue Studie, dass eine höhere Dosis an Vitamin D auch helfen kann, eine Covid-Erkrankung abzumildern.

Eine gesunde und ausgewogene Ernährung stärkt das menschliche Immunsystem und schützt vor Angriffen durch Mikroben und Viren. Mikronährstoffe wie die Vitamine A, B6, C, D und E, Omega-3-Fettsäuren (EPA und DHA) und Beta-Carotin unterstützen die Entwicklung und Aufrechterhaltung eines starken Immunsystems und eine ausreichende Aufnahme dieser Stoffe kann die Immunität stärken. Vitamin D nimmt unter den Vitaminen eine Sonderstellung ein, da es sowohl über die Ernährung zugeführt als auch vom Menschen selbst durch Lichtexposition (Sonnenbestrahlung) gebildet wird. Schätzungen zufolge leidet im Winter rund die Hälfte der Bevölkerung in nördlichen Breitengraden an Vitamin-D-Mangel. Die Zufuhr über die Ernährung mit den üblichen Lebensmitteln reicht nicht aus, um den Wert für eine angemessene Zufuhr bei nicht ausreichender Sonnenexposition zu erreichen. Die Differenz kann nur über die Einnahme von Vitaminpräparaten

gedeckt werden.

In einer im «Journal of Medical Virology» publizierten US-Studie wurden Untersuchungen an fast 1'400 Patienten ausgewertet. Personen mit schlimmerem Covid-Krankheitsverlauf wiesen bedeutend niedrigere Vitamin-D-Spiegel auf als jene mit guter Prognose. Die Forscher betonten dabei, dass auch Risikofaktoren wie Übergewicht, Diabetes sowie Alter eine Rolle spielen, die häufig mit einem geringen Vitamin-D-Gehalt im Blut einhergehen. Zahlreiche weitere Studien stellen eine Verbindung zwischen Mangel an Vitamin D, bestimmten Vorerkrankungen und schwerem Corona-Verlauf her. Die Schweizerische Gesellschaft für Ernährung (SGE) empfiehlt neu, eine erhöhte Dosis Vitamin D als Vorsorge gegen eine Covid-Erkrankung einzunehmen. Denn das Vitamin D spielt bei fast allen Prozessen in unserem Körper eine Rolle und erfüllt lebenswichtige Funktionen.

Schneller, höher, weiter – vor allem Jüngere leiden unter Arbeitsintensivierung



Das geforderte Tempo und die Intensität der Arbeit steigen stetig an. Gerade bei den Jungen zwischen 16 und 24 Jahren reichen die Ressourcen immer weniger aus, um mit wachsendem Druck umzugehen. Total leiden drei von zehn Erwerbstätigen unter Stress und davon fühlen sich mehr als die Hälfte emotional erschöpft. Die daraus resultierenden Produktivitätsverluste kommen die Unternehmen teuer zu stehen.

Der höchste Stress-Wert findet sich bei den jüngeren Arbeitnehmenden zwischen 16 und 24 Jahren. Als zentrale Stressoren gelten qualitative Überforderung und sozialer Stress mit den Arbeitskolleginnen und -kollegen sowie Zeitdruck und die Planung der Zukunft. Diesbezüglich verfügen jüngere Erwerbstätige über weniger Ressourcen. Total befindet sich ein Viertel der Erwerbstätigen im grünen, also vorteilhaften Bereich, was bedeutet, dass ihre Ressourcen ausreichen, um die arbeitsbedingten Belastungen auszugleichen. Die Mehrheit der Befragten, nämlich 45,5 Prozent, befindet sich laut der Erhebung im sensiblen Bereich, also auf Stufe gelb, wo sich Belastungen und Ressourcen gerade noch die Waage halten. Drei von zehn Arbeitnehmenden sind hingegen schon jenseits dieser Grenze auf Stufe rot angelangt (29,6%). Bei ihnen ist

die Belastung grösser als die Ressourcen: Das sind schwierige Arbeitsbedingungen, die auf Dauer gesundheitliche Folgen haben. Viele der Arbeitnehmenden, die im kritischen Bereich sind, geben zudem an, dass sie sich emotional erschöpft fühlen. Diese Folge von Stress gehört zu den Hauptmerkmalen von Burnout. Dieser Wert ist seit der ersten Messung im Jahr 2014 von etwa einem Viertel auf mittlerweile fast schon einen Drittel angestiegen.

Durch systematisches betriebliches Gesundheitsmanagement kann der arbeitsbedingte Stress reduziert und die Produktivität gesteigert werden. Es ist demnach im ureigenen Interesse der Führungspersonen in Unternehmen, die nötigen gesundheitsförderlichen Rahmenbedingungen für ihre Mitarbeitenden zu schaffen.

Jeder zweite Mann ist dick



Über 50 Prozent aller Schweizer haben zu viel Speck auf den Rippen. Dies geht aus einer Meldung des Bundesamtes für Statistik hervor. Bei den Schweizerinnen liegt der Anteil mit einem Drittel Betroffener deutlich tiefer. Das Übergewicht beginnt früh: Bereits ab dem 35. Geburtstag ist bei Männern mehr als die Hälfte übergewichtig, bei Kindern liegt der Anteil bei 22 Prozent. Am stärksten ausgeprägt ist Übergewicht in der Altersgruppe der 65-74-jährigen. Die gute Nachricht ist, dass sich die Zahlen stabilisiert haben, denn der Anstieg von Personen mit starkem Übergewicht

geschah vor allem von 1992 bis 2002.

Mit der Zunahme der Anzahl Übergewichtiger ist die Gesellschaft aber auch toleranter geworden. Jedenfalls sei laut BFS der Anteil jener, die mit ihrem Gewicht zufrieden sind, in den letzten zehn Jahren bei den Übergewichtigen von 48 auf 64 Prozent und bei den Adipösen von 27 auf 35 Prozent gestiegen. Doch die Mehrheit der Übergewichtigen möchte ihre Pfunde loswerden, ist doch Übergewicht oft mit gesundheitlichen Folgen verbunden und kann depressive Symptome verstärken.



SENSOPRO



**SKIFAHREN
IST KOORDINATION.**

WWW.SENSOPRO.SWISS

BESTWIPES

Sprühflasche ist out!



BestWipes Desinfektionstücher

– optimiert für Ihr Fitness-Studio

800 Blatt/Rolle
wischfertig vorgetränkt!



Made in Germany

kosten- & zeitsparend · dermatologisch getestet
bekämpfen wirksam Bakterien und Viren (Corona)

BESTWIPES

Die BESTWIPES-Benefits in Kürze:

- **kostensparend** – bis zu 30% im Vergleich zur Sprühflasche
- bis zu **70% weniger Müll** (spart Entsorgungskosten)
- 800 Tücher pro Rolle, **wischfertig vorgetränkt** – ready to use
- **PH-neutral** (sanft zu Haut und Oberflächen)
- sparsames Entnahmesystem – **1 Tuch ausreichend** für ein Gerät
- **gegen Viren (Corona)** und Bakterien
- **keine gefährlichen Aerosole** durch versprühen

Unser aktuelles Kennenlern-Angebot:

1 EDELSTAHL-BOX „ROUND UP“

H 900 mm, Ø 300 mm



**INKL. 6 ROLLEN
BESTWIPES
(4.800 TÜCHER)**

CHF 299,-

zzgl. MwSt. / inkl. Lieferung

ÜBER 107,- GESPART



RKS GmbH
8196 Wil ZH · Bahnhofstrasse 47
Partner von Optimum11 GmbH

Telefon: +41 44 869 05 05
bestellung@rks-gmbh.com
www.rks-gmbh.com



Die Innovation

Vorgetränkte Desinfektionstücher
Die reissfesten und saugfähigen
Vliestücher sind bereits wischfertig in
ausreichender Menge mit
Desinfektionslösung
(Anti-Bacterial-Kills) getränkt.
Unsere Desinfektionsmittel sind auf
QAV Basis und gegen Bakterizid und
Viruzid eingestellt, sprich auch gegen
Corona. Das standardmässige
Anmischen von Desinfektionsmittel
entfällt somit.

Dermatologisch getestet

Trotz des breiten Wirkungsspektrums
und der hohen Reinigungsleistung sind
unsere Desinfektionstücher
bewiesenermassen (dermatologisch
getestet) mild zur Haut und verträglich
für jeden Anwender.

Für alle Fälle und alle Flächen

BESTWIPES eignen sich für alle
Oberflächen – für die
schnelle Desinfektion, wann immer sie
benötigt wird und erzielt im Vergleich zu
ähnlichen Produkten eine bessere
Desinfektionsleistung bei geringeren
Anschaffungskosten.

Bis zu 30% Kosteneinsparung

Durch eine speziell entwickelte
Abreissmembrane wird nur ein
Tuch herausgegeben. Das bedeutet
weniger Müll, geringere
Entsorgungskosten und der Abfalleimer
muss seltener geleert werden, denn nur
ein Tuch ist ausreichend für ein Gerät.
BESTWIPES halten mindestens 3 Mal so
lange wie herkömmliche Papierrollen.
Das spart Zeit, Material und Geld.



Online und offline trainieren (Digitale) Gruppenfitnessangebote für Leistungs- und Hobbysportler

Ob Hobbysportler oder Profi: Für eine erfolgreiche Trainings- und Wettkampfsaison ist es wichtig, auch dann aktiv zu bleiben, wenn die geliebte Sportart nicht mehr oder noch nicht durchgeführt werden kann. Der Fitnessmarkt und seine Gruppentrainingsangebote ermöglichen Freizeit- sowie Leistungssportlern heutzutage viele Optionen für ein ausgewogenes Training sowohl in den Studios als auch online.



Wenn es witterungs- und/oder saisonbedingt nicht möglich ist, draussen Fussball zu spielen, Marathon zu laufen oder ein Radrennen zu bestreiten, geht es für Hobbysportler vor allem darum, sich zu bewegen und genügend Regenerationstage zwischen den einzelnen Trainingseinheiten unterzubringen, um fit zu bleiben.

Leistungssportler brauchen hingegen eine adäquate Alternative zu ihrem sportartspezifischen Training. Aber auch sie profitieren von Regenerationseinheiten und anderen sportartfremden Trainingsmethoden zur Vermeidung von einseitiger Belastung und daraus resultierenden Dysbalancen (Bousnina, 2011, S. 97).

Aktive Regeneration durch (Online-) Gruppentraining

Ein wichtiger Grundsatz lautet: „Consistency is key“ (dt.: Kontinuität ist der Schlüssel zum Erfolg). Der Körper eines Sportlers braucht zum Erhalt der

antrainierten Leistungsfähigkeit regelmässiges Training.

Beispielsweise kann sich das Herz durch wiederkehrende Beanspruchung und die erhöhte Sauerstoffaufnahme physiologisch vergrössern (Morrison et al., 2018). Wie andere Muskeln des Körpers auch braucht das Herz nach der Anpassung an spezifische Reize weiterhin kontinuierliches Training, um leistungsfähig zu bleiben.

In Regenerationszeiten, also u. a. direkt nach einer trainingsintensiven Phase oder dem letzten Wettkampf, sollte demnach weiterhin sanft trainiert werden. Wichtig sind hier vor allem eine geringere Intensität und eine gezielte Entlastung, etwa durch eine andere Sportart.

Heutzutage bieten Studios und Trainer ihren Kunden die Option, verschiedene Kursprogramme nicht nur vor Ort im Studio, sondern mithilfe von Video-

chat-Software auch virtuell durchführen zu können. In beiden Fällen gelten dieselben Kriterien, um das Training für die Teilnehmer möglichst effektiv und angenehm zu gestalten: detaillierte Anleitungen und Erklärungen, eine gute Sichtbarkeit des Trainers und hilfreiche Korrekturen. Kursprogramme, die jetzt vor dem Bildschirm oder im Studio absolviert werden können, sind:

Yoga

Yoga hat in den letzten Jahren auch in Fitnessstudios zunehmend an Beliebtheit gewonnen und das nicht ohne Grund: Durch intensive, statische Belastungen, den sogenannten Asanas, wird der Körper sowohl gestärkt als auch gedehnt. Gerade ambitionierte Hobby- und Leistungssportler können von den Dehn- und Halteübungen im Yoga besonders profitieren.

Sie führen in ihrer Primärsportart häufig ähnliche, wiederkehrende Bewegungsmuster aus, an die sich ihre

Muskulatur angepasst hat. So ist beispielsweise bei Rad- und Laufsportlern die Muskulatur der unteren Extremitäten im Vergleich zum Oberkörper besonders stark ausgeprägt. Einseitiges Training sowie mangelnde Beweglichkeit führen häufig zu Dysbalancen und einer ungünstigen Körperhaltung, was durch Dehnungsmassnahmen positiv beeinflusst werden kann (Bousnina, 2011, S. 98). Yoga hat zu den physischen Vorteilen aber auch noch weitere positive Effekte:

Der Parasympathikus — der „Ruhe-nerv“ — wird durch Yoga aktiviert, so kann Stress abgebaut und die Regeneration eingeleitet werden (Schwichtenberg, 2006).

Pilates

Lange Zeit als reines Gesundheitstraining und „Frauensport“ stigmatisiert, entdecken mittlerweile auch zahlreiche Leistungssportler dieses ganzheitliche Programm für sich. Unter ihnen befinden sich grosse Namen wie Cristiano Ronaldo und Tiger Woods (Opdenhövel & Younossi, 2018).

Entwickelt von Joseph H. Pilates in den 1920er-Jahren, hat Pilates noch immer einen grossen Stellenwert im Gruppenfitnessbereich. Bis heute verzeichnen Studios auf der ganzen Welt hohe Teilnehmerzahlen in ihren Kursen.

Diese sanfte Trainingsmethode und das Fokussieren auf die Körpermitte (das „Powerhouse“) bieten Outdoorsportlern viele Vorteile. Dank der Stärkung tiefliegender Muskulatur wird Verletzungen vorgebeugt und ein muskuläres Ungleichgewicht durch sportartspezifische Belastungen vermieden. Aus einem starken Körperzentrum heraus

entstehen kraftvolle und koordinierte Bewegungen sowie eine aufrechte Körperhaltung (Hofmann, 2008).

Die Übungen und Atemtechniken führen bei regelmässigem Training ausserdem zu einer verbesserten eigenen Körperwahrnehmung, was sich gerade bei Leistungssportlern positiv auf ihre Technik auswirken kann. Die langsamen und gezielten Bewegungen sind gerade für eine Regenerationsphase perfekt geeignet.

Sowohl Yoga- als auch Pilates-Kurse bieten sich für Online-Trainings hervorragend an, da lediglich eine Trainingsmatte und eine relativ kleine Fläche in einem beliebigen Raum notwendig sind. Es sollte bei digitalen Trainings aber stets darauf geachtet werden, dass die Übungsdurchführung detailliert erklärt und auf Schlüsselemente hingewiesen wird, um vor allem Anfängern den Einstieg zu erleichtern.

Sportartspezifisches Training

Durch breit gefächerte digitale und Vor-Ort-Angebote der Fitnessstudios haben Sportler zu Hause oder im Studio die Möglichkeit, in speziellen Kursen ausdauerorientiert und sportartspezifisch zu trainieren.

Zur Auswahl stehen sowohl Programme zur Entwicklung und Aufrechterhaltung der Grundlagenausdauer als auch hochintensive Programme:

Cycling

Gerade Radsportler profitieren davon, ihre Sportart auch bei schlechtem Wetter durchführen zu können. Zudem trainieren sie hier unter Anleitung eines ausgebildeten Trainers und werden

gerade auf anstrengenden Etappen zu Höchstleistungen angespornt.

Doch auch anderen Ausdauersportlern kommt dieses Angebot zugute. Durch die Möglichkeit der individuellen Belastungsgestaltung an den Rädern kann sowohl ein Training im Grundlagenausdauerbereich als auch ein Training der anaeroben Ausdauerleistungsfähigkeit durchgeführt werden.

Für Heimsportler ist hier natürlich zunächst die Anschaffung eines Indoorbikes notwendig.

HIIT

HIIT —High Intensity Interval Training — haben bestimmt schon einige Sportler aus verschiedenen Sportarten ausprobiert.

Wer beispielsweise seine kardiovaskuläre Leistungsfähigkeit optimieren möchte, kann laut einer mit Frauen durchgeführten Studie in nur sieben HIIT-Einheiten eine Verbesserung um 13 Prozent erreichen (Talanian, 2007). Viele Studios bieten heutzutage auch Gruppenkurse mit diesem Inhalt an: Hochintensive Belastungsphasen bei bis zu 90 Prozent der maximalen Herzfrequenz wechseln sich mit kurzen Erholungsphasen ab. Jeder Sportler, der gern an seine körperlichen Grenzen geht, wird hier voll auf seine Kosten kommen.

Wer seine HIIT-Einheit vor dem Bildschirm absolviert, hat zudem einen riesigen Vorteil: Die hochintensiven Übungen können zum grössten Teil mit dem eigenen Körpergewicht und ohne zusätzliches Equipment absolviert werden.

Step Aerobic

Wer Step Aerobic hört, denkt vermutlich sofort an Jane Fonda und Co. Aber nicht umsonst ist diese Trainingsmethode damals wie heute ein fester Bestandteil vieler Kursprogramme.

Zu vorgegebenen Choreografien wird auf dem Step-Brett (kurz: Step) auf und abgestiegen, was zum einen das kardiovaskuläre System und die Kraftausdauer der Beine trainiert. Zum anderen können gerade Athleten aus Sportarten mit koordinativen Aspekten hiervon profitieren. Zudem führt Step Aerobic zu einer Verbesserung der neuromuskulären Kontrolle und intermusku-



lären Koordination, was nicht zuletzt eine Verletzungsprophylaxe darstellt (Erdrich, 2020). Zwar ist für das Training in den eigenen vier Wänden die Anschaffung eines Steps notwendig, dieser kann aber schon relativ kostengünstig erworben werden.

Kraft und Stabilisation

Egal auf welche Sportart ein Athlet seinen Schwerpunkt setzt, um ein ergänzendes Kraft- und Stabilisationstraining kommt man bei den wenigsten Einzel- und Mannschaftssportarten herum.

Spezielle (Online-)Fitnessprogramme fördern diese beiden Grundaspekte der motorischen Beanspruchung.

Langhantelkurse

Ein sehr beliebtes Programm und Bestandteil vieler Kurspläne in Fitnessstudios sind Kurse mit der Langhantel.

Durch die flexible Einsatzfähigkeit der Langhantel und die individuelle Belastungsgestaltung können Trainierende aller Leistungslevel ihre Kraftausdauer verbessern und Muskulatur aufbauen.

Mit Grundübungen wie Kniebeugen, Bankdrücken oder Kreuzheben wird die funktionelle Belastbarkeit des Sportlers verbessert und der gesamte Körper gleichmässig trainiert. Eventuelle Kraftdefizite können so ausgeglichen werden.

Auch hierzu können Online-Programme für fortgeschrittene Heimsportler, die bereit sind, sich hierfür Equipment anzuschaffen, angeboten werden. Aufgrund der Hinzunahme von Gewichten steigt das Verletzungsrisiko, weshalb es bei Online-Kursen immens wichtig ist, dass die Teilnehmer umfassend gecoacht und korrigiert werden können.

Da das Online-Angebot in diesem Bereich noch relativ gering ist, könnten Studios sich hier vom Wettbewerb abheben.

Core-Workout

In Kursen wie RückenFit, Core-Workout und Co. wird der Fokus auf eine wichtige Körperpartie gelegt: den Rumpf. Hier, sozusagen im Körperzen-



trum, beginnen unsere Bewegungen. Ohne eine stabile Körpermitte fehlt das Fundament für eine effiziente Kraftentwicklung in den Gliedmassen (Verstegen, 2012). Mark Verstegen nennt dies in seinem Buch „Core Performance“ die „Säulenkraft“.

In Sportarten, in denen also Bewegungen mit den Gliedmassen vollzogen werden, ist eine stabile Mitte essenziell für Verletzungsfreiheit und Leistungssteigerung.

Viele Studios bieten hierfür Express-Workouts und Kurse mit dem Schwerpunkt Core-Training an. Auf ein ausgewogenes Ganzkörpertraining sollte dennoch niemals verzichtet werden; die gezielte Stärkung der Körpermitte stellt hierfür eine gute Basis dar.

Auch dieses Fitnessprogramm lässt sich sehr einfach und platzsparend zu Hause durchführen — für den Grossteil der Übungen benötigt der Trainierende nicht viel mehr als eine Trainingsmatte.

Fazit

Durch den gezielten Einsatz der verschiedenen Trainingsangebote lässt sich also auch in geschlossenen Räumen ausgewogen trainieren. Eine Belastungsvariation und neue Trainingsreize können Sportlern sogar zu einer Leistungssteigerung verhelfen (Slomka et al. 2015).

Athleten können die vorgestellten positiven Aspekte von Online- und Offline-Fitnessangeboten als Inspiration nutzen, um ihr Trainingspro-

gramm zu erweitern und in der kommenden Saison davon zu profitieren.

Auszug aus der Literaturliste

- Opdenhövel, M. & Younossi, M. (2018). Pilates für Männer. München: Knauer Balance.
- Erdrich, S. (2020). Verletzungsprophylaxe im Leistungssport: Spezifische Trainingseffekte auf biomechanische Risikofaktoren von Kreuzbandverletzungen. Berlin: Springer.

Für eine vollständige Literaturliste kontaktieren Sie bitte marketing@dhfpg-bsa.de. ■



Alisa Miller

Alisa Miller, B. A. Fitnessstraining, ist Dozentin an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und der BSA-Akademie.

Nach zehnjähriger Erfahrung in der Fitnessbranche liegen ihre Schwerpunkte vor allem im Bereich Gruppen- und Individualtraining. Sie ist ausgebildete Yoga- und Pilates-Instruktorin sowie Personal Trainerin und betreut Hobby- wie Leistungssportler.

www.dhfpg-bsa.de

sidea

move smarter | get stronger | live better

Professionelles Zubehör
für Fitnessstudios,
Personal Training Center
und Privatpersonen



Kontaktieren Sie uns für mehr Informationen und besuchen Sie unsere Webseite www.sidea.ch
Fimex Distribution AG | Exclusive Distributor for Switzerland | 3250 Lyss | +4132 387 0505 | sidea@fimex.ch

Kundenbindung stärken – Individuelles Training angepasst an die sportliche Psyche des Kunden



Tanya Laumen-van Doorne und Dennis Gellert

Es ist erstaunlich, wie viele verschiedene Fitnesskonzepte auf dem heutigen Markt angeboten werden und Menschen nur anhand der körperlichen Verfassung beurteilt werden, ohne die immense Wichtigkeit der Psyche zu kennen. So ziemlich jeder Kunde wird im gleichen Muster angesprochen und gleich behandelt. Jedes Fitnesscenter bietet unterschiedliche Aktivitäten an, doch als Trainer dauert es oft eine lange Zeit um herauszufinden, was die Kunden motiviert oder demotiviert.

Die YET AG hat sich zum Ziel gesetzt mit ihrem neuen Fitnesskonzept intensiver auf Kundenwünsche eingehen zu können. Quasi das Training auf jeden einzelnen Fitnesstypen individuell zu gestalten und so die Psyche des Menschen zu integrieren.

Roger Gestach im Gespräch mit Tanya Laumen-van Doorne und Dennis Gellert:

RG: Ihr vermarktet ein Konzept, welches auch die sportliche Psyche des Menschen integriert. Klingt sehr spannend! Gebt uns doch mal einen kurzen Überblick.

TL: Der Markt für die Personal Trainer ist sehr gross, leider bleiben auch viele Aussteiger zurück. Wie stellt man sicher, dass ein Kunde von einem Fitnessstraining begeistert bleibt? Das ist von Person zu Person unterschiedlich. Ich bin im Gebiet MBTI*, ein weit verbreitetes Instrument zur persönlichen Entwicklung in der Wirtschaft und im Leistungssport, spezialisiert. Nun existiert eine vereinfachte Version, die sich sehr gut zur Anleitung von Amateursportlern eignet. Wenn man in das ein-

tauchen kann, was jemanden wirklich motiviert, dann hat man den Schlüssel zu einer langfristigen Zusammenarbeit gefunden.

In der Sportbranche wird viel Wert auf neue Methoden, Geräte und Übungen gelegt. Wenn man jedoch möchte, dass der Kunde immer wieder ins Fitnesscenter oder zu seinem Personal Trainer zurückkehrt, ist es laut den Forschern klüger, mehr über die Trainingspräferenzen des Kunden zu erfahren. Es ist wie eine Lücke, in die wir mit unserer Firma YET springen. Mit unserem Konzept bilden wir Personal Trainer nach den MBTI-Prinzipien aus, wonach sie unabhängig mit ihren Kunden arbeiten können.

RG: Wie und wo kann man das Konzept erlernen?



DG: Der Workshop für die Arbeit mit dem YET-Konzept dauert einen Tag und wird von mir persönlich unterrichtet. Das eintägige Training kann in einem Studio oder an einem bestimmten anderen Ort stattfinden. Wir sorgen immer dafür, dass die Reisezeit für die Personal Trainer so kurz wie möglich ist.

Der Kunde kann den Fragenbogen zu Hause über die YET-Website ausfüllen und erhält das Ergebnis anonym an seine E-Mail-Adresse geschickt. Wir geben keine Daten weiter. Es sind die Kunden selbst, die ihren Sport-Typ an den Personal Trainer weitergeben. Da jeder Personal Trainer nach dem Workshop die Nuancen der Sportarten kennt, kann er sofort mit seinem Kunden beginnen. Die Trainingspräferenzen können sofort angewendet werden. Einer langfristigen Zusammenarbeit steht nichts mehr im Wege.

RG: Wie ermittelt Ihr die verschiedenen Trainingstypen?

TL: Die Trainingstypen sind basierend auf der psychologischen Theorie des MBTI. Ein Instrument, mit dem man einen Einblick in sich selbst und die Unterschiede zwischen Menschen verstehen kann. MBTI wurde ab 1962 weltweit eingeführt. Der MBTI-Fragebogen wird in 29 Sprachen angeboten und von 88 Prozent der börsennotierten Unternehmen weltweit eingesetzt. Sich selbst zu verstehen führt zu einem selbstbewussteren und zufriedeneren Leben. Verständnis für andere führt aber auch zu mehr Verbundenheit. Es beeinflusst die Sichtweise als «People First»-Denker. Seitdem haben viele Forscher neue Möglichkeiten gefunden, dieses MBTI-Tool für andere Zwecke zu nutzen. Früher ausschliesslich im Hochleistungssport, jetzt auch für den Frei-

zeitsport. YET ist ein Programm, das auf der Grundlage der vorhin genannten MBTI-Variante entwickelt wurde.

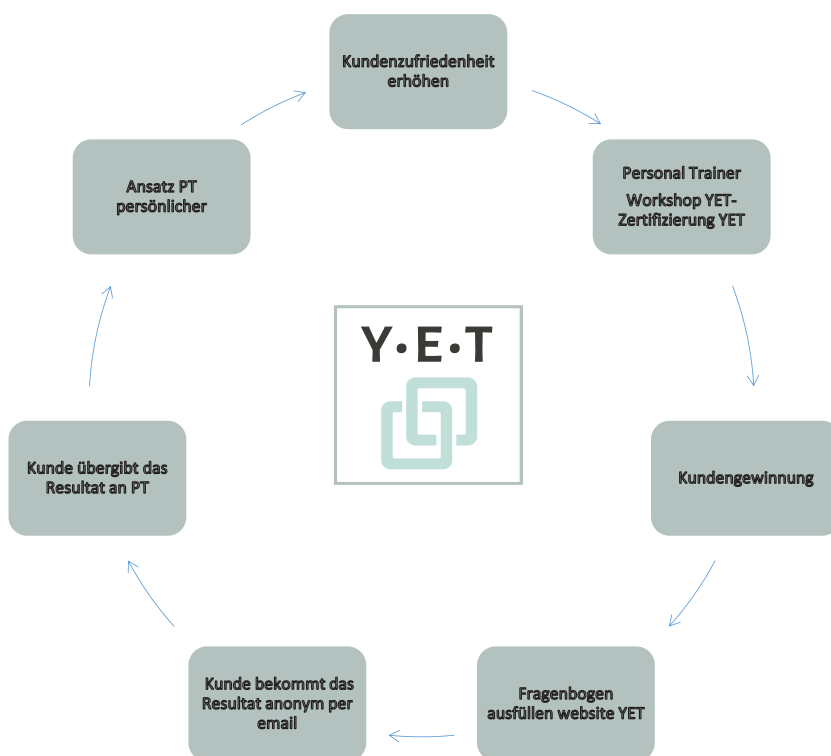
RG: Wie viele Trainingstypen gibt es?

TL: Bei YET arbeiten wir mit acht Trainingstypen: Aktion, Planung, Vorhersehbar, Outdoor, Disziplin, Kreativität, Selbstdarstellung und Fokus. Ich selbst bin ein Aktionstyp. Ich mag Abwechslung und Dynamik. Ich habe oft die Sportart gewechselt, was manchmal dazu führte, dass ich von mir selbst enttäuscht war. Ich stellte mir oft die Frage: Warum kann ich nicht dranbleiben? Mittlerweile verstehe ich besser, was mich motiviert. Ich selbst trainiere

mit einem Personal Trainer, der hervorragend auf mich reagiert. Zum Beispiel weiss ich nie wie mein Workout aussieht und es wird immer in einen Wettkampf intrigiert. Ich mag diesen Ansatz und dies ist der Grund, dass ich schon lange mit diesem Trainer trainiere. Früher hatte ich regelmässig den Personal Trainer gewechselt, doch heute bin ich dauerhaft bei einem Personal Trainer, weil er genau die Herausforderungen und Präferenzen meines Trainingstyps erfüllt.

RG: Du bist ja schon länger in der Fitnessbranche unterwegs Dennis. Erzähl uns doch etwas zu deinem Werdegang.

DG: Ich weiss noch genau den Tag als ich das erste Mal ein Fitnesscenter betrat, genau vor 16 Jahren. Ich musste meine Mutter überzeugen ein Abo abzuschliessen zu dürfen, da ich noch nicht berechtigt war, es selbst abzuschliessen. Ich war jung und schüchtern und bin heute sehr froh, dass ich zu Beginn Trainer um mich herum hatte, die mir täglich geholfen haben, ob ich die Übung richtig ausführe oder mir auch sämtliche Tipps für mein Training gaben. Ich habe in dieser Zeit jährlich das Fitnessstudio gewechselt, hauptsächlich aus Interesse so viel Trainingserfahrung wie möglich zu sammeln und zu erfahren, wie sich Fitnessstudios und deren Fitnesstrainer unterscheiden. Mein berufliches Leben startete 2012, da begann ich ein Studium zum Sport- und Gesund-





heitstrainer, welches ich in München absolvierte. In der Zeit konnte ich sehr viel Erfahrung sammeln, auch wie man ein Studio leitet. 2015, nach meinem Studium, kam ich dann in die Schweiz zurück und konnte beeindruckende Erfahrungen in verschiedenen Fitnesscentern sammeln. Meine letzte Station als Personal Trainer war in einem Fünfsternehotel in Zürich. Ein Highlight in meiner Berufskarriere! Die verschiedenen Persönlichkeiten und Nationen täglich im Training kennenzulernen war etwas ganz Besonderes und zugleich eine grosse Herausforderung. Und genau das zeigte mir, dass wir Trainer mit so vielen Menschen zu tun haben und alle die gleichen oder ähnliche Ziele haben. Doch das Interessante als Trainer ist doch zu erkennen und spüren, wer bist du wirklich? Was macht deine Persönlichkeit aus? Und wie kann ich aus deinen Eigenschaften bei der ersten Trainingseinheit das Beste aus dir rausholen, so dass du dauerhaft motiviert und positiv gestimmt bist?

Durch die Gründung von YET ist genau dies jetzt jedem einzelnen Trainer und Fitnessstudio möglich. Geben wir den Kunden genau das was sie brauchen und das was wir gerne wollen — Gründe zu bleiben.

RG: Es scheint mir sehr schwierig, mitten in der Corona Zeit zu beginnen. Wie geht Ihr damit um?

TL: Wir stellen fest, dass viele Fitnessstudios trotz der schwierigen Zeit besonders darüber nachdenken, ihr Geschäftsmodell zu stärken und zu erweitern. Der beste Weg, dies zu erreichen, besteht darin, ihre Kunden länger zu binden und so ihre Umsatz-

basis zu erweitern und sie weniger anfällig zu machen. Unser Konzept ist ideal geeignet, um eine langfristige Motivation für den Kunden und damit ein längeres Engagement für die Personal Trainer sicherzustellen. Ein zusätzlicher Vorteil für den Kunden ist natürlich, dass er durch nachhaltige Motivation auch die beabsichtigten Ergebnisse effektiver erzielen kann.

DG: Es zwingt uns aber auch, noch kreativer zu sein. Wir arbeiten derzeit daran, ein umfassendes Trainingsprogramm für Kunden und Fitnessstudios zusammenzustellen, für Trainierende die Zuhause trainieren oder ohne Personal Trainer im Fitnessstudio trainieren möchten. Was uns auszeichnet ist, dass dieses Training, das die Kunden sechs Wochen lang absolvieren, massgeschneidert ist. Dieses Programm wird für jeden einzelnen Trainingstyp individuell entwickelt und erstellt. Dies bedeutet noch viel Arbeit, wir werden es Ende Februar 2021 auf unserer Website vorstellen können. Dieses Programm wird nach Schwierigkeitsgrad geordnet sein. Beginner: Bronze, Silber, Gold, Experte: Bronze, Silber, Gold und berücksichtigt die Vorlieben einer Person.

RG: Die YET Holding hat ihren Hauptsitz in den Niederlanden, Zielmärkte sind

zudem die Schweiz, Deutschland und Österreich. Was habt Ihr dazu bewogen, YET AG in der Schweiz zu gründen und zu führen?

TL: Ich bin ursprünglich aus den Niederlanden und wohne jetzt dauerhaft in der Schweiz. Ich sehe einen grossen Unterschied darin, zwischen dem Training mit einem Personal Trainer in der Schweiz im Vergleich zu meinem Heimatland. Die Schweizer schätzen ihre Gesundheit mehr. Die Beschäftigungsquote von Personal Trainern ist hoch und die Anzahl der Personal Trainer wächst schnell. Bei YET konzentrieren wir auf High-End-Fitnessstudios

und Hotels, beginnend in der Schweiz, gefolgt von den anderen DACH-Ländern.

RG: Was macht Dennis Gellert privat gerne?

DG: Abgesehen vom täglichen Sport, spiele ich im Kanton Aargau noch immer aktiv Fussball, unternehme gerne viel mit meinen Freunden und meiner Familie, verbringe aber auch sehr gern Zeit allein um einfach mal abzuschalten, ob es Wandern in der schönen Schweizer Natur ist oder nur Zuhause zu sein um Folgen meiner Lieblingsserie zu schauen.

RG: Wie stellt Ihr die Zukunft vor?

DG: Letztes Jahr haben wir in der Schweiz begonnen. Wir denken, es wäre grossartig, danach in andere Länder zu expandieren. Unser Sportkonzept ist im Kern sehr einfach: «Schauen Sie sich wirklich an, wen Sie vor sich haben. Mit den richtigen Tipps und Griffen öffnet sich für Sie eine neue Welt der Kundenzufriedenheit». Wir finden es fantastisch, dazu beizutragen.

RG: Dennis und Tanya, ganz herzlichen Dank für diesen spannenden Einblick und viel Erfolg! ■

Myers-Briggs-Typindikator (MBTI)

* Der MBTI bewertet Personen in verschiedenen Bereichen. Magst du zum Beispiel Struktur oder Spontaneität? Bist du ein Denker oder reagierst du mehr auf Emotionen? Insgesamt gibt es 16 Persönlichkeitstypen, von denen man allgemein sagen kann, wie und unter welchen Umständen sich jemand am besten entwickeln kann. Ob es um Arbeit, Sport oder Ihr Privatleben geht. Vor zwei Jahren untersuchten Forscher der British Psychological Society die Auswirkungen von Persönlichkeitstypen auf den Sport. Die Effektivität eines Trainings wird durch die Präferenz einer Person für Stil, Häufigkeit und Ort beeinflusst.



YOUR EXERCISE TYPE

PERSONALIZE YOUR PERSONAL TRAINING

“WIE PERSÖNLICH IST IHR PERSONAL TRAINING WIRKLICH?”

Entdecken Sie mit YET eine völlig neue Welt der Kundenzufriedenheit!



Corona was?

Hinweis: Diese Kolumne spiegelt die persönliche Meinung des Autors zum Thema Corona wieder.



Blenden wir kurz zurück — welches waren die schönsten Momente im 2020, was hat uns im vergangenen Jahr besonders beeindruckt? — Ganz klar, die Olympischen Spiele in Tokio, im Land des Lächelns! Welche Freude, diese «Spiele der Jugend» mitzufolgen; wie waren wir ergriffen von der Leistungsbereitschaft der Athletinnen und Athleten, und von der Begeisterung der Bevölkerung! Wohin man blickte, überall diese erquickende Lebensfreude! Strahlende Gesichter, inspirierende Leichtigkeit auf Schritt und Tritt — und all die Menschen, die so gerne zurück lächelten...

Nun denn, es ist anders gekommen — überrascht, wie rasch die Stimmung drehen kann? Was läuft schief im Land, was geht ab im «aufgeklärten» Europa? Geht es wirklich um «Gesundheit»? Sind die Restriktionen bloss eine Episode, oder bahnt sich eine fundamentale Veränderung unseres Lebens an? 2020 waren die Spiele der Angst. Angst hat die Menschen getrieben; wer wagte, die Angst zu relativieren, wurde zum Störenfried, wurde ausgegrenzt. Wer sich zugetraut hat, die Zahlen und Fakten von verschiedenen Blickwinkeln aus zu betrachten, wurde als wissenschaftsfeindlich gebrandmarkt — wie bitte?

Ausgangssituation: In der Schweiz leben 8,6 Millionen Menschen; wir sind damit ein relativ kleines Land (Platz

92 der Weltbevölkerungsrangliste) — und doch belegen wir, gemessen an der Wirtschaftsleistung, Platz 20 in der Weltwirtschaftsrankliste. Kaum ein Land erzielt eine höhere Wertschöpfung pro Einwohner. Wir sind also ausgesprochen produktiv; allgemein wird uns bei hoher Bildung eine 'gesunde' Motivation nachgesagt, die Schweiz gilt als sehr hoch entwickeltes Land.

Gemäss BAG versterben in der Schweiz jährlich rund 67'000 Menschen (diese Zahl unterliegt Schwankungen; sie ist höher während Hitzesommern oder Grippewellen), das war auch 2020 nicht anders. An oder mit Covid-19 verstarben bisher insgesamt rund 7'500 Personen (Stand Drucklegung), was auf rund 8'000 «Corona-Tote» im ersten Jahr ansteigen könnte. Bei 8,6 Millionen Einwohnern entspricht das einer Sterberate «an oder mit» Covid-19 von weniger als einem Promille. Oder andersrum: 99,9% der Bevölkerung wird nicht an Covid-19 sterben.

Schauen wir uns diese pauschale 99,9% 'Überlebensrate' etwas genauer an:

In der Schweiz leben in der Altersgruppe 0 bis 59 Jahre rund 6'470'000 Menschen. Von diesen knapp 6,5 Millionen Personen sind rund 150 Personen «an oder mit» Covid-19 verstorben (davon alleine 122 Personen im Alter von 50—59). Das heisst, bis zum

Alter von 60 liegt die «Überlebenswahrscheinlichkeit» bei 99,998%. Zum Vergleich: 2019 verstarben 187 Menschen an Verkehrsunfällen.

Im Alter zwischen 61 bis 70 Jahren sind rund 450 Personen «an oder mit» Covid-19 gestorben, was bei einer Population von rund 920'000 Menschen einer Wahrscheinlichkeit, nicht «an oder mit» Covid-19 zu sterben, von 99,95% entspricht. Zum Vergleich: Krankheiten, die 0,05% der Bevölkerung betreffen, gelten in der Schweiz und in der EU als «Seltene Krankheiten» (<https://www.bundesgesundheitsministerium.de/themen/praevention/gesundheitsgefahren/seltene-erkrankungen.html>)

Im Alter zwischen 71 bis 80 Jahren sind rund 1'550 Personen «an oder mit» Covid-19 verstorben, was bei einer Population von 690'000 Menschen immer noch einer Wahrscheinlichkeit von 99,8% entspricht, nicht «an oder mit» Covid-19 zu sterben. Zum Vergleich: In der Schweiz ist Krebs mit gegen 20'000 Verstorbenen pro Jahr die zweithäufigste Todesursache; in der Alterskategorie 71 bis 80 Jahre ist Krebs mit rund einem Drittel aller Verstorbenen allerdings die häufigste Todesursache.

Bei den über 81-jährigen verstarben rund 5'500 Personen «an oder mit» Covid-19, was bei einer Population

von rund 405'000 Menschen bedeutet, dass die Wahrscheinlichkeit, nicht «an oder mit» Covid-19 zu versterben, 98,6% beträgt. Zum Vergleich: In der Schweiz ist der Herzinfarkt mit über 20'000 Verstorbenen pro Jahr die häufigste Todesursache, insbesondere im letzten Lebensabschnitt.

Gemäss der Johns Hopkins Universität, die alle Zahlen im Zusammenhang mit SARS-CoV-2 zusammenträgt und analysiert, sind lediglich rund ein Fünftel oder 20% der «mit» positivem Test Verstorbenen tatsächlich «an» Covid-19 verstorben. — Das heisst im Umkehrschluss, dass die meisten Verstorbenen einem Herzinfarkt, einem Krebsleiden oder einer anderen schweren Vorerkrankung erlegen, aber wegen einem positiven Test statistisch unter Covid-19 erfasst worden sind... Das ist eine ärgerliche, aber doch auch eine beruhigende Nachricht.

Zusammenfassend bedeutet das nichts anderes, als dass der oder die SARS-CoV-2 Viren (inkl. der Mutanten) noch viel weniger gefährlich sind, als die obigen Zahlen dies darstellen — oder mit anderen Worten: In der Schweiz besteht für normalgesunde Menschen bis 70 Jahre praktisch kein Risiko, «an» Covid-19 zu versterben.

Für Menschen ab 70 besteht ein geringes Risiko, tatsächlich «an» Covid-19 zu versterben. Aber auch hier beträgt die «Überlebenswahrscheinlichkeit», also nicht «an oder mit» Covid-19 zu versterben, satte 99,3%. — Gleichwohl kommt der Moment, das muss ange-

fügt werden, wo uns das Zeitliche ohnehin segnet.

Wo also ist das Problem? Sieht so eine Pandemie aus? Und wozu reden wir überhaupt von einer Impfung?! — Wäre es angesichts der glücklicherweise harmlos verlaufenden SARS-CoV-2 Gefahr nicht gescheiter, dem Virus mit Respekt zu begegnen und es machen zu lassen, was es ohnehin macht: Sich bei uns auszubreiten?

Man sagt uns Schweizerinnen und Schweizern eine «gesunde» Motivation nach. Unsere Produktivität ist top, unsere Lebensqualität ebenso. Aber all das scheint nicht mehr zu zählen; wer die Deutungshoheit über die Auswirkungen dieses Virus an sich gerissen hat, sagt wo's lang geht — und operiert dazu mit einer gehörigen Portion Angstmache: Ja, uns geht es sehr gut; wir haben viel zu verlieren.

Damit das Spiel der Angst gelingt, muss die Angst vor dem Tod aus dem Keller geholt werden. Das war schon immer so: Angst vor dem Tod zu schüren gehört zum Geschäftsmodell der Mächtigen. Kirchen, Regenten und auch Bundesräte bedienen sich immer wieder dieser Strategie — hat jemand gesagt, wir Schweizerinnen und Schweizer seien gebildet? Oder sollte es nicht eher heissen: Wir seien gut ausgebildet? (Wer bemerkt den Unterschied?)

Vielen scheint die Fähigkeit zur unvoreingenommenen Reflexion und Analyse ausgerechnet dann abhanden zu kommen, wenn sie am dringendsten

benötigt wird — oder sie scheinen es vorzuziehen, im Strom der Meinungskonformität zu schwimmen. Abwarten und schauen, wie sich die Dinge entwickeln...

Die tatsächliche Gefahr von «Corona» liegt nicht im Virus selbst, sondern darin, was damit gemacht wird. Und es beschäftigt mich, dass so viele Menschen auch Monate später noch immer in Angst und Schrecken leben. — Dass noch immer in dieselbe Kerbe gehauen und weiter Angst verbreitet wird, finde ich unhaltbar. Jeder Bergführer, jeder Tauchlehrer, ja jeder J&S-Leiter weiss, dass Angst lähmt, dass Angst die Bewegungsfähigkeit einschränkt, auch die geistige, und die Gesundheit killt. Menschen in Angst mit noch mehr Angstmache zu begegnen ist in meinen Augen kriminell. — Was wäre zu tun?

Nun, Menschen in Angst kann mit Parolen oder «gut zureden» nicht geholfen werden, weder mit eindrücklichen noch mit wohlmeinenden Worten. Kognitiv kann Angst vordergründig genommen werden; wirklich abgebaut wird Angst nur durch mitfühlen und selbst dies nur in kleinen Schrittlchen: Beistehen, umarmen, Sorgen teilen, das hilft.

Das ist zugegebenermassen nicht meine Welt, aber ich weiss und viele andere wissen auch: Die Waagschalen des inneren Gleichgewichts müssen mit wortloser Anteilnahme zuerst ausgeglichen werden, erst dann können die Selbststärkungskräfte mit Umsicht, Zuversicht und Versprühen von ►

Hier meine eigene Position: Ich habe mir erlaubt, mit den ersten Meldungen aus China die Zahlen genauer anzusehen – Rund 3'500 Tote bei einer Stadtbevölkerung von 11 Millionen; und rund 1'000 Tote mehr bei einer Regionalbevölkerung von über 60 Millionen in/um Wuhan — da war rasch klar, ein Killervirus würde anderes bewirken.

Auch die Situation in Norditalien, bei der das Gesundheitswesen bei jeder Grippewelle zusammenbricht, konnte nicht wirklich Angst verursachen (der einsetzende Medienhype leider schon). Darum habe ich beim ersten Shutdown im März 2020 unserem baselstädtischen Regierungsrat geschrieben, er solle doch die Sportanlagen umgehend wieder öffnen; nicht Sport treiben macht krank, sondern sich und die Kinder zuhause einzuschliessen! Nie bekam ich schneller eine Antwort von Regierungsseite: Schon am nächsten Tag hiess es: Nein! — Immerhin scheinen die Regierenden etwas gelernt

zu haben und haben im 2. Shutdown Anfang Winter die Sportanlagen «zur individuellen Benützung» freigegeben; Vereinssport und Fitnessbetriebe wurden aber trotzdem abgewürgt. Versteht das jemand?

Nachdem im vergangenen März zu beobachten war, dass sich Personen in Spitalpflege rasch erholt haben, war definitiv klar, dass SARS-CoV-2 ärgerlich, aber nur in den wenigsten Fällen wirklich gefährlich ist. Darum habe ich Herrn Berset am 2. April 2020 einen Brief geschrieben, um darzulegen, dass Angst schüren nicht hilft, diese verfahrenere Situation zu entkrampfen, und der Bundesrat solle doch bitte sehr eine andere Tonalität anschlagen (und noch zwei-drei andere Massnahmen einleiten) — eine Antwort habe ich von Bern leider nie erhalten. (Mein Brief kann hier nachgelesen werden: <https://meili.ch/wp-content/uploads/2021/01/meili.ch-Covid-19-Brief-an-BR-Alain-Berset-EDI-und-Daniel-Koch-BAG.pdf>)

nachfühlbarem Optimismus wieder angeregt werden. — Oh ja, das ist sehr aufwändig; uns stehen schwierige Zeiten bevor!

Uns Bewegungsmenschen kommt zugute, dass wir wissen und damit arbeiten können, dass Bewegung ganz einfach gut tut. Also sollten wir weiter bewegungsfroh und zuversichtlich leben. Und diejenigen, die sich sorgen, nicht an die Wand reden, sondern sie sprachlich und mit Einfühlungsvermögen «in die Arme nehmen». Ganz wichtig ist: Menschen in Angst dürfen sich nicht weiter allein fühlen!

Es wird aber weiterhin alles unternommen, uns voneinander zu trennen und zu isolieren: Distanzhalten und Quarantäne! Angst haben vor dem Gegenüber! — Alles, was uns Menschen ausmacht, Kommunikation, Freud und Leid teilen, gemeinsam lachen und weinen, wird unterbunden. Ein Mensch ohne Austausch sieht sich auf sich selbst zurückgeworfen und wie wir sehen, terrorisiert die Bevölkerung schlussendlich sich selbst. 2020 — wahre Spiele der Angst.

Ich habe mir zur Aufgabe gemacht, dies nicht weiter zuzulassen. Ich gehe raus so viel ich kann, und versuche das Schöne und Gute zu sehen (Humor hilft). Meine Athletinnen und Athleten trainieren weiter, improvisiert vielleicht, aber wir sind ungemindert aktiv. Andere sehen und bemerken das — wir kommen ins Gespräch, und die eher Ängstlichen unter ihnen beginnen sich tatsächlich zu entspannen.

Ich könnte mir sehr gut vorstellen, dass nicht nur Trainer im Vereinssport, sondern gerade auch Betriebsleiter von Fitnessanlagen, die einen guten Draht zu ihren Mitgliedern/Kunden haben, längst alternative Spiel- und Bewegungsformen aufgebaut haben und Fitness als Lebensgefühl weiterhin regelmässig praktizieren. Vielleicht noch diskret, ausserhalb des Centers und ohne es an die grosse Glocke zu hängen, aber sie tun was.

Ganz nebenbei ist dies auch die einzige Möglichkeit, seiner Kundschaft glaubwürdig zu vermitteln (und längerfristig mehr Kundschaft zu gewinnen), dass Bewegung die beste Medizin ist. Ich bin mir sicher: Verbunden mit lachen und singen und fein essen, kann sich das Virus bei uns zwar einnisten, aber kaum Schaden anrichten.

Mit dieser Zuversicht sollten wir leben; mit diesem Selbstverständnis bleiben wir uns selber treu und lassen die Parolenschwinger der hohen Politik ins Leere laufen. Und wir binden unsere Kunden nicht nur an unseren Betrieb, sondern an unser tagtägliches Lebensgefühl. Wir sind in erster Linie Animateure; Kraft- und sonstige Trainingsgeräte sind nur Mittel zum Zweck. — Wir müssen nicht über wirkungslose Masken und untaugliche PCR-Tests herziehen. Entscheidend sind unsere Begeisterung und die Fähigkeit, die 'Fallzahlen' richtig zu interpretieren.

Positiv zu leben schliesst nicht aus, diejenigen trotzdem zu verklagen, die Verbote und Betriebsschliessungen

anordnen, den Erwerbsausfall aber nicht entschädigen wollen. Doch dies ist ein Nebenschauplatz (dafür gibt es Anwälte). — Wenn es nicht gelingt, die Kundschaft hinter uns und in Bewegung bringen, nützt jede Kompensation nichts, da uns die Kunden in der Substanz nicht ernst nehmen werden. Weil: Fitness lässt sich nicht passiv konservieren, man muss sie regelmässig pflegen; es geht also auch um die Glaubwürdigkeit von Fitness als Produkt.

Not erzeugen und die Menschen in Angst und Schrecken zu versetzen sind Mittel und Massnahmen, der Diskussion aus dem Weg zu gehen und sich selbst zu ermächtigen, sich über andere zu stellen (warum nur wollen gewisse Personen andere immer herumscheuchen und bevormunden?) — Politiker handeln «instinktiv», sie hebeln sich so gegenseitig nach oben.

Wenn die Mehrzahl der Bürgerinnen und Bürger erstarrt, hat die Politik insgesamt versagt. Somit liegt es an uns Unternehmerinnen und Unternehmer, uns Trainerinnen und Trainer, als Vorreiter zu agieren und das Heft selbst in die Hand zu nehmen.

Wir sind soziale Wesen; ohne Freiheit keine Gesundheit, ohne Gesundheit keine Lebensfreude. Was haben unsere Eltern und Grosseltern uns als wichtigste Botschaft mitgegeben, was haben uns die Weisen der Geschichte mit einem schelmischen Zwinkern gelehrt? — Freiheit werde einem nie geschenkt, die musste man sich schon immer nehmen! ■



Daniel Louis Meili

Seit 33 Jahren unabhängiger Berater für Unternehmensentwicklung und Markenbildung (Executive MBA Marketing), ehemaliger Leichtathlet sowie Diplomtrainer Swiss Olympic.
welcome@meili.ch
www.meili.ch

Meili-Hantel...

...für Krafttraining, das wirkt.

Neues Modell für Studios und Fitnesscenter!

www.Meili-Hantel.ch





Anzeige

DESIGN FIRST.



SCHWEIZ
FIMEX
distribution ag

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

fit interiors

Warum nur 7 Prozent das Ziel erreichen

Modische Trends und betörende Versprechungen sind oft viel zu schön, um wahr zu sein. Die vielen seichten Trainingsprogramme vorab in der Fitnessbranche – Social Media sei Dank – verwirren und sind mitunter schwer zu ertragen. Peter Regli plädiert in seinem neuen Buch für mehr Fakten und Hintergrundwissen aus der Wissenschaft, welche eben Wissen schafft und damit neue Erkenntnisse bringt, altes hinterfragt – aber immer solide.

Seine Frage war: «Gibt es Bücher zum Thema, welche alle verstehen?». Und da war die Antwort ein klares nein. Komplizierte Sachverhalte möglichst einfach zu beschreiben war sein Anspruch. Roger Gestach, der Herausgeber der FITNESS TRIBUNE, hat das neue Buch von Peter Regli bereits gelesen. Nachfolgend einige spannende Auszüge aus «fitnessTRAINING einfach erklärt»:

93 Prozent der Trainierenden erreichen Ihre Ziele nicht

Kein Trainingsplan ohne SMARTER Ziele! Dieser Grundsatz ist das Wesentliche, wenn es darum geht, das Richtige zu trainieren. Richtig zu trainieren reicht nicht. Nur wenn ich als Trainer wirklich weiss, was die Kundin oder der Kunde, die Athletin oder der Athlet für

Träume hat, von Zielen sprechen sie in der Regel nicht, wird es mir möglich sein, einen individuellen und zielführenden Trainingsplan zu erstellen. Tun wir das nicht, gehört die Kundschaft im Fitnesscenter zu den 93 Prozent der Trainierenden, welche ihre Ziele nicht erreichen. Sie haben richtig gelesen; im Umkehrschluss heisst

dies, lediglich sieben Prozent der Trainierenden erreichen ihre Ziele. Eine unfassbar schlechte Quote.

Zweimal 40 Minuten Krafttraining und nur ein Satz ist völlig ausreichend

Die unsägliche Frage ob ein Einsatz- oder ein Mehrsatztraining besser sei, erübrigt sich. Ein effektives Training ist mit einem Einsatztraining und fein abgestimmten Übungen enorm gewinnbringend. Die Voraussetzung «...arbeiten bis zur muskulären Erschöpfung...» setzen wir als gegeben voraus. Wobei uns auch hier das Pareto-Prinzip einholt — 80 Prozent davon reicht im gesundheitsorientierten Kontext aus.

Die wichtigsten Punkte für die Praxis:

- Die Spannungszeiten je nach Trainingsziel sind zwingend einzuhalten.
- Einsatztraining ist im gesundheitsorientierten Kontext die richtige Wahl.
- Krafttraining ist hart — 85% des 1 RM müssen es bei der Zielsetzung „Hypertrophie“ schon sein.
- Zwei bis maximal drei intensive Krafttrainings pro Woche sind ausreichend.
- Zweimal 40 Minuten Krafttraining im gesundheitsorientierten Kontext sind ausreichend bei guter Trainingsgestaltung.

Ein Krafttraining macht beweglich – das erstaunt angesichts der schrankartig wandelnden Muskelprotze

Dehnen Sie auch, um beweglicher zu werden? Spüren Sie etwas davon oder ist es eher schade um die aufgewendete Zeit? Das Thema schwappte in den 70er Jahren wie vieles andere aus Amerika über den grossen Teich zu uns — und wurde deshalb für gut befunden. Das ist teilweise heute noch so. In der Zwischenzeit hat die Wissenschaft einiges getan und tatsächlich mehr Wissen geschaffen. Nimmt man den aktuellen Stand der



Diskussion, ist das Dehnen sehr differenziert zu betrachten, um es einmal sorgfältig auszudrücken.

Beweglichkeit ist wichtig — nur damit wir uns nicht falsch verstehen. Ein harmonischer Bewegungsablauf, ein harmonisches Ganzes, benötigt neben vielen anderen Faktoren eben auch Beweglichkeit. Egal, ob im Alltag oder im Leistungssport. Der Mensch soll beweglich bleiben bis ins hohe Alter, damit seine Lebensqualität gut oder zumindest besser wird.

Das Dehnen allein für die Beweglichkeit verantwortlich ist, glauben heute noch immer viele Trainerinnen und Trainer. Sie schwören schon fast darauf. Deswegen wird es aber nicht richtiger. Sie bemühen oft das Bild der Katze, die sich reckt und streckt. Das hat aber mit den Faszien zu tun. Anders gesagt: Die Katzen waren schon immer intelligenter als wir — wenigstens, was die Beweglichkeit angeht.

Das beste Beweglichkeitstraining ist ein differenziertes Krafttraining, bei dem konsequent und ohne Ausnahme in jedem Training Agonist und Antagonist trainiert werden. Das wissen Sie ja mittlerweile schon. Das reicht aber noch nicht. Jeder Muskel ist in seinem zum Zeitpunkt des Trainings grösstmöglichen Bewegungsumfanges zu trainieren. Das ganze ROM (Range of Motion) ist auszunutzen. Aus dieser Optik ist Bankdrücken die dümmste aller Übungen im Krafttraining. Aus Sicht der Ästhetik aber durchaus sinnvoll.

Das Dehnen hat dort seinen Platz, wo es sinnvoll und nötig ist, beispielsweise bei der Korrektur von muskulären Dysbalancen oder bei Sportarten wie Ballett oder Kunstturnen.

Warum die Tabellen für die Herzfrequenzen ein Witz sind

Es werden wohl auch im Jahre 2020 noch irgendwelche Faustformeln oder Grafiken gebräuchlich sein, mit welchen vorgegaukelt wird, den für das Trainingsziel relevanten Bereich der Herzfrequenz berechnen zu können. Vergessen Sie es! Formeln wie $220 - \text{Lebensalter}$ als maximalen Puls eines Menschen zu bezeichnen, ist, gelinde gesagt, ein Witz. Statistik sei Dank — die Wenigen, für die das



Die individuelle Herzfrequenz ist so einmalig wie die DNA

sogar passt, sind definitiv zu wenig. In der Praxis habe ich Abweichungen gegenüber dieser Faustformel von minus 12 bis plus 34 erlebt. Statistisch passt rund ein Viertel der Trainierenden in die Formel mit einer Abweichung von plus/minus vier.

Das heisst für die Praxis: Nur wer seine individuelle maximale Herzfrequenz (HFmax) kennt, kann ein effektives Ausdauertraining durchführen. Für die Bestimmung dieser HFmax stehen in der Praxis verschiedene Testverfahren zur Verfügung. Von hochkomplexen Labortests hin zum einfachen Feldtest ist da einiges in der Ausdauerwelt zu finden. Je nach Anforderung und Leistungsniveau sind diese mehr oder weniger sinnvoll. Hier sind die Fachkompetenz und der Realitätssinn von Trainerinnen und Trainer gefragt.

Warum hohe Trainingsumfänge selbst Elefanten ans Limit bringen

Alle optimieren das Training, versuchen Neues und übernehmen Beispieltrainingspläne von erfolgreichen Sportlerinnen oder Sportlern aller Couleurs. Was bei X oder Y Erfolg bringt, kann mir ja schliesslich nicht schaden. Dieser Fehlinterpretation

verfallen viele Mitglieder in den Fitnesscentern und ebenso viele ambitionierte Breitensportler. Sie trainieren Umfänge, welche selbst Elefanten an das persönliche Limit bringen. Daraus lässt sich schlussfolgern: Wer weniger trainiert, erzielt die besseren Resultate! Das Thema Regeneration wird in oft ausgeblendet mit fatalen Folgen.

Das Management der Regeneration muss bei allen regelmässig Trainierenden ein Thema sein. Die Trainingspläne sind ausgeklügelt bis ins letzte Detail — aber das wichtigste Detail wird oft vergessen: die Regeneration. «Wie viel soll ich trainieren?» ist die falsche Frage! Die richtige Frage lautet: «Wie viel Zeit habe ich für die Regeneration zur Verfügung?» Daraus lässt sich anschliessend Umfang und Inhalt des Trainings ableiten.

Im Leistungssport wird die Regeneration immer wichtiger und ist ein grosses Thema. So haben sich in der Schweiz die Trainerinnen und Trainer an der Magglinger Trainertagung im Oktober 2017 ausführlich mit dem Thema Regeneration auseinandergesetzt — zwei Tage lang mit spannenden Erkenntnissen für alle Train-

«Krafttraining ist beste Form des Beweglichkeitstrainings im gesundheitsorientieren Umfeld.»

Peter Regli

nierenden. Oder in Deutschland: Das Bundesinstitut für Sportwissenschaft hat mit «REGman» ein gross angelegtes Projekt zum Regenerationsmanagement im Leistungssport während vier Jahren (2012—2016) erarbeitet, mit klaren Handlungsempfehlungen zu den jeweiligen Fragestellungen. Ich nehme in diesem Kapitel Bezug auf diese beiden Quellen. Zudem konzentriere ich mich bei den Empfehlungen auf Interventionen, welche für Trainierende im Fitnesscenter und ambitionierte Breitensportler und relevant und umsetzbar sind. Aus diesem Grund sind psychologische Strategien zur Regeneration nicht Thema dieses Kapitels, obwohl diese einen sehr hohen Nutzwert haben.

Der Weg ist das Ziel – ein kolossales Missverständnis

Der Weg ist das Ziel! Diesen Ausspruch haben Sie mit Sicherheit schon irgendwo gehört oder gelesen. Am ehesten wohl im Zusammenhang mit Sportlerinnen und Sportlern, welche das Ziel nicht (ganz) erreicht haben. Der Weg ist das Ziel — ein Motto, das letztlich in die Irre führen muss. Doch der Reihe nach.

Zuerst erzähle ich Ihnen eine kleine Geschichte vom Alltag auf einer Ranch. Die Geschichte ist übrigens nicht von mir, sondern dem Beitrag Bohnen und Speck» von Stefan Köhler in dem Buch «Erzählbar» von Hans Hess entnommen: [...] Robert lebte mehr schlecht als recht von seiner Schreiberei. Er träumte davon, eines Tages eine Ranch zu besitzen, aber mit seinen Einnahmen als Schriftsteller würde das wohl ein Traum bleiben. Nun hatte er das Glück, einen Verleger zu finden, der ihm einen hübschen Vorschuss auf seine Arbeit zahlte, und so hatte er endlich ein wenig Geld. Natürlich nicht genug für eine Ranch, aber für vier Wochen Urlaub auf einer Ranch reichte es. Voller Vorfreude buchte er die Reise. Schon gleich am ersten Tag durfte Robert helfen, den Zaun zu reparieren, und so ritten sie früh morgens los. Fantastisch! So hatte er sich das vorgestellt: auf dem Rücken eines Pferdes die Natur genießen und stolz auf seiner Hände Arbeit sein. Müde, aber glücklich ritten sie abends nach Hause. Von weitem rochen sie es schon: Bohnen und Speck. Genau das Richtige für einen Cowboy! Das Essen schmeckte herrlich. Am nächsten



Speck und Bohnen: Das tägliche Menü im Fitnesscenter.

Tag ging es raus zum Kälber-Brandmarken. Robert lernte es schnell. Ein toller Tag! Abends ritten sie nach Hause, und es gab wieder Bohnen und Speck. Am dritten Tag fingen sie ein paar verirrte Kälber ein und trieben sie zurück zur Herde. Wunderschön, wie sich ihnen die Natur in der Sonne offenbarte! Und abends zu Hause gab es — Bohnen und Speck. Am vierten und fünften Tag trieben sie die Herde auf neue Weiden. Robert fragte sich tagsüber schon, was es wohl abends zu essen geben würde. Es gab — Bohnen und Speck. Wie auch am sechsten Tag [...].

Sie fragen sich, was das mit Planung und Steuerung zu tun hat? Ganz einfach — in der freien Prarie der Fitnesscenter gibt es täglich Speck und Bohnen zu essen. Eine Planung über einen vernünftigen Zeitraum mit Zielen, die den Namen verdienen, und bei der die Trainingsgrundsätze im Wesentlichen eingehalten werden, ist leider nur selten anzutreffen. Machen Sie den Test und fragen Sie das nächste Mal fünf Mittrainierende Ihrer Wahl, was genau ihr Trainingsziel ist. Sie werden sich verwundert die Augen reiben. Nur ganz wenige Trainierende werden klar sagen, was heute das Trainingsziel ist was mittel-

und langfristig als Trainingserfolg angestrebt wird. Der Aufwand für eine strukturierte Planung ist nicht so gross, dass man das aus Zeitgründen nicht machen kann. Da wären wir dann schon fast wieder beim Thema «Der Weg ist das Ziel». Gehen wir die Sache strukturiert an — denn von der Planung und Steuerung hängt der Trainingserfolg ab — und davon wiederum, unter anderem, die Erneuerungsquote. Alles klar? ■



Peter Regli

Peter Regli ist Buchautor, Dozent und Referent. Er doziert an diversen Ausbildungsinstitutionen und bietet Workshops im Bereich Strategieentwicklung für kleinere Unternehmen an. Individuelle Themen bietet er als Inhouse-Schulungen oder als Online-Coaching für Menschen und Unternehmen an. Sie erreichen ihn per Mail mit pr@peter-regli.ch oder auf seine Website www.peter-regli.ch

Qualifizieren Sie sich in Ihrem Berufsfeld

- › Experte/Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Diplom
- › Spezialist/-in Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. FA
- › Trainer/-in Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit Branchenzertifikat
- › Fitness- und Bewegungstrainer/-in

Jetzt in Basel und Zürich!
Mehr Infos auf [hws.ch](https://www.hws.ch)

Unsere «Psyche» in der Krise

Die Corona Krise ist für viele Betriebe unserer Branche existenzbedrohend. Auch wenn Entschädigungszahlungen gewährt werden, können diese nicht die Angst der Kundinnen und Kunden beseitigen. Trotz Impfung wird die Pandemie nicht auf Knopfdruck vorbei sein. Im Gegenteil: Selbst bei «Entwarnung» wird sich das Verhalten vieler Menschen nachhaltig verändert haben.



Für jeden Betrieb liegt eine grosse Herausforderung darin jene Kunden, welche wegen der Corona Pandemie gekündigt haben, wieder zurückzugewinnen. Wie kann uns das gelingen? Ich denke mit pauschalen «Come back Aktionen» werden wir nicht weit kommen. Viel mehr braucht es unzählige Einzelgespräche in denen geschulte Mitarbeiter auf einfühlsame Weise beraten. Sie müssen Verständnis für die individuelle psychische Entwicklung ihrer Kundschaft während der Krise haben. Aus diesem Grund soll dieser Artikel dazu anregen Strategien zu entwickeln, um frühzeitig mit den Kunden in Kontakt zu treten. Er soll aber auch dazu dienen, innerhalb des Mitarbeiterteams zu reflektieren. Wie ist jeder einzelne eigentlich zu seiner Meinung gekommen? Erst wenn man nachvollzieht, wie man selber auf die Corona-Situation reagiert, kann man andere besser verstehen.

Die Entwicklung der Corona-Krise, die entsprechenden Berichterstattungen und auch die teils nicht nachvollziehbaren Strategien zur Eindämmung haben die mentale Verfassung vieler Menschen stark beeinflusst. Dabei hat jeder «seine» Wahrheit entwickelt und versucht in diesen turbulenten Zeiten eine eigene Meinung zu bilden. Dabei bildet sich jeder Mensch seine eigene subjektive Wahrheit. Diese eigenen Überzeugungen, welche wir übrigens in jeder Lebenssituation automatisch anlegen, geben uns Orientierung und Halt, ohne die wir gar nicht funktionieren würden. Die Frage ist also: Wie bilden wir uns eigentlich unsere «Wahrheit» bezogen auf die Pandemie? Welche psychologischen Muster stecken dahinter?

Alles was wir wahrnehmen, ordnen wir in ein für uns subjektives Bewertungsschema ein. Dieses Schema ist

bei jedem Menschen anders, denn es ist geprägt durch unsere individuellen Werte, Einstellungen, Erfahrungen und durch unser Selbstbild. Deswegen reagieren einige Menschen auf Corona mit übertriebener Ängstlichkeit und andere mit fahrlässiger Gleichgültigkeit.

Je stärker die emotionale Reaktion auf eine Situation ist, desto stärker «brennt» sich diese Situation in unsere neurologischen Schaltkreise im Gehirn ein — leider bei negativen Emotionen wie der Angst stärker, als bei positiven Emotionen. Dieses einspeichern ist aber unabhängig davon, ob wir die Situation tatsächlich durchlebt haben, oder ob wir uns nur vom «Hörensagen» und von Schilderungen aus den Medien eigene Bilder zurechtlegen!

Es kann also durchaus sein, dass eine Person, die täglich mit vielen schweren Coronafällen im Spital zu tun hat,

tatsächlich weniger ängstlich reagiert, als eine Person, die nur aus den Medien davon erfährt, weil die oben erwähnten subjektiven Bewertungsschemata von Mensch zu Mensch so unterschiedlich sind.

Neben diesem Wahrnehmungs- und Bewertungsschema gibt es noch einen weiteren Mechanismus, welchen wir Menschen automatisch anwenden, damit wir psychologisch funktionieren: die Vermeidungs- bzw. Verdrängungsstrategie. Aus Selbstschutz blenden wir schlimme Dinge in unserem täglichen Leben aus. Erkrankungen, Unfälle ja auch Todesfälle sind Bestandteile unseres Lebens, die uns schwer belasten können. Wir wissen, dass es sie gibt, aber damit wir unseren Alltag meistern können, beschäftigen wir uns möglichst nicht damit. Genau dies ist aber durch Corona nicht mehr möglich. Es gibt kein anderes Thema mehr, egal was wir machen, Corona ist allgegenwärtig. Stellen Sie sich einmal vor, wir würden in der gleichen Intensität täglich mit den Todeszahlen von Krebs-, Herzinfarkt- und Schlaganfallpatienten, Unfallopfern, etc. konfrontiert. Unsere men-

tale Gesundheit würde das nicht lange mitmachen.

Dem «nicht ausweichen können» in Kombination mit der eigenen subjektiven Wahrheit über das Virus, kann somit zu einer gefährlichen negativen Spirale werden. Der nötige und auch berechtigte Respekt vor dem Virus wird dann zur übertriebenen und lähmenden Ängstlichkeit.

Der Weg zurück in die Normalität beginnt demnach im eigenen Kopf. Die Normalität kann uns nicht von der Regierung zurückgegeben werden. Überprüfen Sie deshalb in Ihren Gesprächen mit Ihren Kunden deren psychologischen Muster in Bezug auf Corona. Fragen Sie sich insbesondere: Warum ist die Reaktion gerade auf die Situation «Training im Fitnesscenter» besonders sensibel? Je emotionaler die Reaktion aufgeladen ist, desto weniger weit werden sie hier mit sachlichen Fakten bezüglich Stärkung des Immunsystems, Funktion von Schutzkonzepten etc. kommen. Der Kunde muss spüren, ja erleben, dass sein Bild nicht der Realität entspricht. Nur durch positive Konfrontation mit

der Trainingssituation, möglichst in Begleitung mit einem Mitarbeitenden, können bei skeptischen Menschen Angstbarrieren Stück für Stück abgebaut und das subjektives Bewertungsschema «Fitnessstraining und Corona» wieder in ein angstfreies, positiv geprägtes Bild verwandelt werden.

Warten Sie also nicht zu lange. Nehmen Sie das Thema jetzt schon in ihren Teamsitzungen auf, erarbeiten sie betriebsinterne Kommunikationsstrategien, um vorbereitet mit ihren Kundinnen und Kunden in Kontakt zu treten.



**André
Tummer**

Dipl. Sportwiss.
Vorstandmitglied SFGV
www.sfgv.ch



Lukratives Profitcenter: Outdoor-Training



Die Sommermonate waren für die Fitnessbranche noch nie die erfolgreichsten Monate des Jahres, zieht es die Kunden doch in der warmen Jahreszeit eher nach draussen. Die Corona-Krise und die damit verbundene Angst vor dem Aufenthalt in geschlossenen Räumlichkeiten haben diesen Drang nach Draussen im Jahr 2020 nochmals verstärkt. Auch für das Jahr 2021 hat es diese Trainingsvariante bereits in die Hitliste der ISPO-Fitness-Trends geschafft. Grund genug, um eine Erweiterung des eigenen Angebots um Outdoor-Training in Erwägung zu ziehen.

Warum sollte ich Outdoor-Training anbieten?

Die Corona-Pandemie hat unseren Kunden vor Augen geführt, welche Vorteile ein Outdoor-Training bietet. Insbesondere die geringere Ansteckungswahrscheinlichkeit erzeugt bei den Kunden ein Gefühl von Sicherheit beim Training im Freien. Eine Sicherheit, die sie teilweise, trotz anderslautender Studienergebnisse, im Studio selbst nicht mehr haben. Gerade diese risikoaversen Personen können mit einem solchen Angebot wieder abgeholt und weiterhin an das Studio gebunden werden.

Auch ohne Angst vor Ansteckung haben wir jeden Sommer leider dasselbe Bild in den Fitnessstudios, sie werden ziemlich leer. Unsere Kunden verbrachten die warmen Tage schon immer

lieber vor der Tür, was einem Training im Studio entgegensteht. Schnell ist mal ein Monat ohne Besuch vergangen und der Kontakt abgerissen, welcher nun aufwändig wiederhergestellt werden muss. Mit Outdoor-Training können Sie Ihre Kunden auch während der warmen Monate an sich binden und so langfristig erhalten.

Aber nicht nur Bestandskunden können durch Outdoor-Training angesprochen werden. Auch potenzielle Neukunden können durch diese Trainingsvariante an das jeweilige Studio herangeführt und später über den Winter an das Studio gebunden werden. Gerade für die — in Sachen Neukunden — flauen Sommermonate ein lukrativer Zusatzumsatz.

Für das Studio selbst liegt der Vorteil in Sachen Kosten auf der Hand. Flächen für Outdoor-Angebote sind in der Regel kostenfrei (teilweise auch kostengünstig, zur Sicherheit bitte bei den zuständigen Institutionen nachfragen) nutzbar. Ebenso müssen, je nach Kursformat unterschiedlich, keine umfangreichen Geräte angeschafft werden, teilweise sind diese sogar schon vollständig vorhanden.

Ähnlich sieht es auch mit Blick auf die Personalkosten aus. Ihre festangestellten Trainer sind im Sommer genauso verfügbar wie im Winter. Allerdings bekommen auch diese die geringeren Besucherzahlen bei der eigenen Arbeit zu spüren, es herrscht nicht selten viel Leerlauf. Diese freie Zeit kann für das





Outdoor-Training genutzt werden, so dass keine zusätzlichen Personalkosten entstehen.

Wie setze ich Outdoor erfolgreich um?

Um Outdoor-Training als erfolgreiches und lukratives Profitcenter umzusetzen, sollten Sie natürlich die Basics eines solchen Profitcenters beachten. Diese wurden bereits im übergreifenden Artikel zu diesem Thema diskutiert und werden daher hier nur kurz angesprochen werden. Wenn Sie einen allgemeinen Eindruck über das Thema Profitcenter erhalten möchten, können Sie in der Ausgabe 189 der FITNESS TRIBUNE (ab S. 78) einen entsprechenden Artikel finden. Die Basics in der Umsetzung eines Profitcenters sind:

- Klare Definition einer verantwortlichen Person im Team, die für das Thema "brennt"
- Klare Budgetierung und Kostenkontrolle
- Regelmässige Meetings und Feedbackrunden
- Zielgruppe intern vs. extern

Der letzte Punkt soll nun doch noch einmal aufgegriffen werden, denn hier eröffnen sich durchaus unterschiedliche Möglichkeiten für das Studio. Wie bei jedem zusätzlichem Angebot stellt sich natürlich auch hier die Frage, ob dies den Mitgliedern exklusiv angeboten werden soll oder auch externe Personen ohne Mitgliedschaft dieses Angebot (gegen Bezahlung) beanspruchen können.

Betrachten wir zunächst die Bestandskunden. Wie bereits angesprochen,

verlieren diese in den Sommermonaten nicht selten den Kontakt zum Studio, da diese eine sportliche Betätigung im Inneren mit steigenden Temperaturen weniger nachfragen. Bekanntermassen ist es schwierig und aufwendig, einen einmal abgerissenen Kontakt wieder zu reaktivieren. Es ist somit auch im finanziellen Interesse des Studios, diesen Kontakt nicht abreißen zu lassen. Aus diesem Grund empfiehlt es sich, den eigenen Mitgliedern dieses Angebot ohne zusätzliche Gebühren anzubieten.

Externe Personen ohne Mitgliedschaft wiederum können dieses Angebot buchen. Theoretisch können diesen Personen von Einzeltickets bis Mehrfachkarten alle Varianten angeboten werden. Besonders spannend ist aber das Angebot einer Art «Sommermitgliedschaft». Je nach Dauer einer ausreichend warmen Periode vor Ort kann eine bestimmte Monats- oder Wochenanzahl definiert werden, in der die Person für einen vergleichsweise günstigen Preis ausschliesslich an den Outdoor-Programmen teilnehmen kann. Ziel muss es Ende des Sommers sein, aus diesen Kurzzeit-Mitgliedschaften langfristige Mitgliedschaften auch über den Winter zu generieren. Dies und natürlich auch die verkauften Sommermitgliedschaften machen den Erfolg dieses Profitcenters aus.

In der individuellen Ausgestaltung einer einzelnen Einheit oder der übergeordneten Kursart sind der Fantasie im Grunde keine Grenzen gesetzt. Von der einfachen Jogging-Runde bis zum Zirkeltraining ist alles möglich. Insbesondere die bestehenden Formate aus dem

eigenen Fitnessstudio können in der Regel ohne grössere Aufwände an eine Outdoor-Umgebung angepasst werden. Es muss also nicht das Rad neu erfunden werden. Dies macht insbesondere mit Blick auf die eigene Zielgruppe Sinn, da man mit diesem Angebot ja potenzielle Interessenten für das Fitnessstudio an sich ansprechen möchte und daher die individuelle Ausgestaltung durchaus ähnlich sein sollte.

Fazit

Outdoor-Training gehört die Zukunft. Dies sagen zumindest die Trendanalysen. Gleichzeitig ist die Umsetzung eines solchen Angebots für bestehende Fitnessanbieter mit kaum Kosten und Aufwand verbunden sowie die Kundenbindungsmöglichkeiten umfangreich. Springen also auch Sie auf den Zug auf und setzen Sie Ihr lukratives Profitcenter Outdoor-Training jetzt um. Es kann sich lohnen.

Literaturverzeichnis

- Bechler, Andreas (2020): «Erfolgreicher mit Profitcentern», in FITNESS TRIBUNE 189, S. 78–79, Fitness-Experte AG
- Becker, Lars (2020): «Die sieben wichtigsten Fitness-Trends für das Jahr 2021», online abrufbar unter <https://www.ispo.com/trends/die-sieben-wichtigsten-fitness-trends-fuer-das-jahr-2021> (Stand: 29.12.2020)
- e Silva, Antonio (2020): «Profit-Center — mit Innovation aus der Krise», in BODYMEDIA 5–2020, S. 40–41, BODYMEDIA GmbH & Co. KG



Andreas M. Bechler

Andreas M. Bechler ist Autor, Berater, Dozent und Podcaster in der Fitnessbranche. Mit seinem Podcast 'Hashtag Fitnessindustrie' verfolgt er das Ziel, einen Wissenstransfer zwischen den Interviewgästen und dem Zuhörer zum Nutzen der ganzen Branche zu ermöglichen. Aktuelle Trends und Entwicklungen sind ebenso Teil des Podcasts wie grundsätzliche strategische Fragen aus dem Tagesgeschäft von Fitnessanbietern. Weitere Informationen:

<https://hashtag-fitnessindustrie.de>

ERFOLGREICH TRAINIEREN 2021!

Der „Klassiker des Studio-
trainings“ (Dt. Bibliotheks-
verband) – Gleichmaßen
unterhaltsam wie lehrreich!



**DAS BUCH ZU IHREN
VORTRÄGEN, VÖLLIG
NEU VERFASST UND
SPANNEND GESCHRIEBEN
WIE EIN KRIMI!**

**Besuchen Sie die eGym-
Masterausbildung, lernen
Sie virale Vorträge zu
halten und nutzen Sie
diesen Klassiker als
Buch zu Ihren Vorträgen!**

**MASTER-
AUSBILDUNG**

e G Y M

+

fle-xx

Reicht der eigene Körper als Sportgerät aus? Online-Fitness vs. Studio-Equipment

Das Bundesministerium für Gesundheit schreibt auf [«Zusammengegencorona.de»](https://www.zusammengegencorona.de), Bewegung sei wichtig für die Gesundheit. Das ist eine Binsenweisheit. Unter «Binsenweisheit» versteht Wikipedia «eine als interessant vorgetragene Erkenntnis, die keinen besonderen Wert hat, keine Neuigkeit darstellt und keinen Wissenszuwachs bringt.» Nun sind Politiker auch nicht auf allen Gebieten Experten. Deshalb ziehen sie externe Experten zu Rate. Aber auch der Experte ergeht sich nur in Plattitüden. Die Menschen dürften jetzt, während des Lockdowns, «nicht den Fehler machen und nur zuhause herumsitzen, denn dadurch [erführe] der Körper viele negative Effekte». Plattitüden sind — wenn sie von kompetenter Stelle kommen — nicht nur überflüssig, sondern gefährlich. Indem nämlich der Experte seine persönliche Meinung klingen lässt, als sei es eine altbekannte Wahrheit, suggeriert er Konsens mit seinen Lesern. Ohne seinen Standpunkt begründen zu müssen, nimmt der Leser seine ganz persönliche Meinung als wahr. Deshalb stellt auch keiner mehr in Frage, wenn der Experte als nächstes behauptet, dass die Menschen «zuhause nicht die Ausstattung eines Sportstudios brauchen, um etwas für ihre Fitness zu tun.» Auch das klingt, als sei es Wahrheit. Und den Tipp des Experten — es habe jeder «ein wunderbares Sportgerät immer dabei: [Sein] eigenes Körpergewicht» —, halten nun alle für eine tolle Idee. Wenn der Experte nun noch behauptet, jeder sei «selbst das Trainingsgerät für das, was er mit seinen Muskeln machen könne», sieht das nun schon jeder genauso. Für die Online-Plattformen ist das eine Steilvorlage, aber für das noch mögliche Wachstum in der Fitnessbranche bedeutet es womöglich das Aus. Wollen wir das also wirklich so stehen lassen?

«Wer schweigt, stimmt zu», das wusste schon Bonifazius. Wenn wir jetzt nichts sagen, haben wir dem Bundesministerium für Gesundheit

zugestimmt, dass «niemand die Ausstattung eines Sportstudios braucht, um etwas für seine Fitness zu tun.» Und egal, wie viel Zeit und Geld wir anderswo noch bereit sind zu investieren: Haben wir hier zugestimmt, indem wir schweigen, werden Fitnessclubs niemals mehr systemrelevant.

Also: Nur weil sich ein Experte ein Brot schmiert, ist es nicht wissenschaftlich belegt. Machen wir also den Mund auf und wehren wir uns gegen diese unbelegten Behauptungen. Überlassen wir es nicht anderen, sondern klären wir unsere Kunden selber auf. Denn, das habt ihr sicher in dieser Krise erfahren: Die Empörung darf nicht von euch kommen, die nimmt man nur von euren Kunden ernst. Das ist auch der Grund, warum Mario Görlach seit Jahrzehnten rät, die Mitglieder erst in Vorträge zu setzen, bevor sie an die Geräte gehen. Ich habe deshalb den Lockdown genutzt, um euch für eure Vorträge die passende Literatur zu schreiben. Eure Kunden brauchen die Argumente — und die müssen zum einen gut belegt sein, sodass sie jeder Prüfung standhalten, und ausserdem so unterhaltsam geschrieben, dass man sie auch liest. Ich glaube, dass mir das gelungen ist. Deshalb stelle ich euch in diesem Beitrag einige Argumente aus meinem Buch in Form eines Trailers vor. Macht euch bitte selbst ein Bild, ob sie überzeugend sind.



**Andreas
Bredenkamp**

Jahrgang 1959

Studierte Germanistik und Sport,
Autor des Buches "Erfolgreich trainieren"
und des "Fitnessführerscheins".
Experte der "Experten Allianz für
Gesundheit e. V."

Beginnen wir mit der Vorstellung der Menschen von ihrer eigenen Muskelkraft. Die meisten halten sich für «normal stark». Dabei sind sie alle viel zu schwach. Mindestens 90 Prozent der Menschen müssten, um über ein normales Kraftverhältnis zu verfügen, regelmässig trainieren. Im Buch klingt das folgendermassen:

«[...] Auch heute noch sind Muskeln für viele Menschen nicht erstrebenswert. Sie glauben, starke Muskeln seien für Sportler, für Gesundheit reiche Bewegung aus. Aber das ist ein Irrtum. Für die meisten Menschen ist der Mangel an Kraft schon längst ihr grösstes Problem. Deswegen gab Professor Dr. med. Elke Zimmermann klare Richtlinien heraus, wie stark die Menschen sein müssten, wenn wir verhindern wollten, dass mehr als die Hälfte von ihnen pflegebedürftig wird. Konkret: Wie viele Kniebeugen, wie viele Klimmzüge, wie viele Liegestütze sollten sie selbst mit 80 Jahren noch schaffen, damit ihr Leben bis ins hohe Alter lebenswert bleibt. Ihre Forderung lautete, gleichwohl für Männer als auch Frauen: Mindestens drei bis fünf Klimmzüge. Und die schaffen heute oft selbst junge Erwachsene auf dem Höhepunkt ihrer körperlichen Leistungsfähigkeit nicht mehr. Geschweige denn im Alter von 80 Jahren. Fazit: Der normale, untrainierte Mensch ist heute gemessen an seiner Lebenserwartung nicht nur im Alter, sondern in jedem einzelnen Abschnitt seines Lebens viel zu schwach. Diese Kraft wiederherzustellen, das sei die vorrangige Aufgabe der Fitnessclubs, argumentierte Professor Zimmermann. [...]»

Drei bis fünf Klimmzüge mit 80 Jahren. Das heisst, die Kraft mit 30 sollte weit darüber liegen. Mit Bewegung ist das nicht zu schaffen. Dafür muss man gezielt trainieren. «Trainieren» heisst nicht, sich mehr zu bewegen, sondern sich höher zu belasten. Und dafür reicht der eigene Körper als «Sportgerät» nicht aus. Für viele ist ihr eigenes Körpergewicht zu hoch, für andere ist es zu gering. Und zudem lässt es sich für eine gefahrlose Steigerung der Belastung nicht gut genug dosieren. Verhältnismässigkeit und Dosierbarkeit! Das sind die zwei wichtigsten Argumente, die für die Ausstattung des Fitnessclubs sprechen und gegen den eigenen Körper als Sportgerät.



Vergleich: Auf beiden Bildern wiegt Andreas Bredenkamp dasselbe. Selbst als Deutscher Meister ist man kein Muskelmonster

Im Buch zitiere ich dafür eine Studie von Professor Elke Zimmermann, die mir für mein Buch auch das Vorwort schrieb.

«[...] Professor Zimmermann führte an 4'500 Menschen eine Studie durch. Darin wies sie nach, dass heute bereits jeder Sechste über so wenig Kraft in seinen Muskeln verfügt, dass er schon beim alltäglichen Treppensteigen sein Herz-Kreislaufsystem überlastet.»

Wenn eure Kunden eure Fürsprecher sein wollen, wollen sie belegen können, was sie sagen. An den Einwänden von Freunden und Bekannten zu scheitern, das hat keiner gern. Deshalb arbeite ich in meinem Buch mit einem Mix aus Fakten und Bildern. Die Fakten geben euren Kunden die Sicherheit, dass sie in der Diskussion mit ihren Freunden nicht unterliegen, und die Bilder helfen ihnen, dass ihre Freunde sie auch verstehen. Deshalb liefere ich zu den Fakten von Professor Zimmermann gleich passend die folgenden Bilder:

«Um sich vorzustellen, dass selbst Treppenlaufen für viele Menschen schon ausreicht, um ihr Herz-Kreislaufsystem zu überfordern — von

ihren Knochen, Gelenken, Sehnen und Bändern einmal ganz abgesehen —, legen Sie sich gedanklich einen Sack Zement auf die Schultern und gehen Sie damit die Treppe hinauf. Oben angekommen hören Sie an Ihrem eigenen Schnaufen, was Menschen sich tagtäglich antun, wenn ihnen allein beim Treppensteigen im Verhältnis zu ihrem Körpergewicht die Kraft in ihren Muskeln fehlt.»

Mit dem wissenschaftlichen Nachweis und dem Bild, das jeder im Kopf hat, wenn er sich vorstellt, wie er selbst mit einem Sack Zement die Treppe hochgeht, wird auch dem Letzten klar, dass der eigene Körper alles andere ist als ein «wunderbares Sportgerät». Für viele ist ihr eigenes Körpergewicht als Trainingsgewicht viel zu schwer. Und sollte jemand, der sein eigenes Körpergewicht schon nicht tragen kann, wenn er zuhause die Treppe hochgeht, nun auch noch joggen gehen? Auch dazu beziehe ich Stellung in meinem neuen Buch:

«[...] Offensichtlich gefährdet das Joggen mit zu schwachen Muskeln also nicht nur Knochen und Gelenke, sondern auch das Herz-Kreislaufsystem. Deshalb empfiehlt das Fachmagazin «The Scientist» den Jogger, ihre ▶

Vorstellungen zum Fitnesstraining zu überdenken. Inzwischen habe sich herausgestellt, dass Ausdauertraining nie der «heilige Gral» für Gesundheit und Fitness gewesen sei. Starke Muskeln seien wichtiger, schreibt der Stern, der sich in seinem Artikel «Fitness in Corona-Zeiten» auf den «Scientist» bezieht. Unter anderem zitieren sie Dr. Irwin Rosenberg, der bereits 1988 sagte:

«Kein Niedergang ist im Alter dramatischer und funktionell bedeutsamer als der Rückgang der Muskelmasse. Warum haben wir darauf nicht schon früher mehr Aufmerksamkeit gelegt?»

Auch die WHO warnt inzwischen, Laufen alleine reiche nicht aus. Dabei ist diese Warnung längst überfällig, denn Joggen ist nur eine von vielen

Formen des Muskeltrainings, und für sich allein genommen eine völlig einseitige. [...]

Damit belege ich, dass ausreichend Kraft auch Grundlage für das Ausdauertraining ist. Und weil immer alle glauben, sie müssten sich mehr bewegen, erkläre ich in meinem Buch ausserdem, dass «sich mehr zu bewegen» die Probleme nicht lösen wird. Trainieren heisst nicht, sich mehr zu bewegen. Trainieren heisst, sich höher zu belasten. Auch das ist ein wichtiges Argument für das Equipment im Fitnessstudio. Wie ich das im Buch begründe, zeige ich jetzt in einem etwas längeren, zusammenhängenden Text:

«[...] Ein weiteres Gesetz des Trainings hat Dr. Frederik C. Hatfield, der welt-

stärkste Mann in der Kniebeuge, unter dem Begriff «SAID» zusammengefasst. SAID ist die Abkürzung für «Specific Adaptation to Imposed Demands». Es besagt, dass jede Veränderung in der Belastung auch zu anderen Anpassungen unseres Körpers führt. Stark vereinfacht heisst das, dass wir unsere Ausdauer verbessern, indem wir länger laufen, und dass wir unsere Kraft steigern, indem wir die Gewichte erhöhen. Im Umkehrschluss heisst das aber auch, dass wir unsere Kraft eben nicht steigern, indem wir länger laufen, und dass wir durch zwei Wiederholungen mit schwerem Gewicht eben nicht unsere Ausdauer verbessern. Wir können die eine Trainingsform nicht durch eine andere kompensieren. Im Gegenteil: Umfang und Intensität stehen sich diametral gegenüber. Das heisst, je länger wir laufen, umso langsamer laufen wir, und je höher das Gewicht, umso geringer ist die Wiederholungszahl.

Die Wirkung auf unsere Muskeln ist also je nach Belastung unterschiedlicher Art. Aber nicht nur die Wirkung auf unsere Muskeln ist je nach Art der Belastung anders. Es profitieren auch immer unterschiedliche Organe, die in ihrer Belastbarkeit und Leistungsfähigkeit in direkter Abhängigkeit zur Kraft unserer Muskeln stehen, von den verschiedenen Trainingsformen. So profitiert von einem umfangreichen Training auch unser Herz-Kreislaufsystem, während ein intensives Training eine höhere Knochendichte bewirkt. Ausserdem entlastet das intensive Training nicht nur Wirbelsäule und Gelenke, sondern — wie wir inzwischen wissen — auch unser Herz-Kreislaufsystem. Beschränken Sie sich deshalb nicht auf einen einzelnen Bereich. Es ist nicht so gedacht, dass man sich aus all den Trainingsbereichen einen Bereich aussucht. Jeder einzelne Bereich hat seinen Sinn und keiner ist durch einen anderen der Bereiche zu ersetzen. Dieser Umstand hat Mario Görlach auf die Idee gebracht, die unterschiedlichen Bereiche von Anfang an in Modulen zu kombinieren. Mario Görlach ist in der Fitnessbranche bekannt, weil er mit den milon-Geräten nicht nur das elektronische Zeitalter im Muskeltraining eingeläutet hat — (seinen milon-Zirkel oder den EGYM-Zirkel kennt inzwischen jeder) —, er hat mit seinen Flexx-Geräten auch das gerätegestützte Beweg-

TRAININGSMITTEL UND -ÜBUNGEN

EINGELENKIGE ÜBUNGEN

Aufgrund ihrer stabilisierenden Funktion kommt der Rumpfmuskulatur eine besondere Bedeutung zu. Deshalb werden beim Erlernen im Sportsstudio die entsprechenden Rumpfmuskelübungen zumeist vorangestellt. Dem Prinzip „Vom Einfachen zum Komplexen“ genügt, ist es sinnvoll, im Anschluss an die Rumpfmuskelübungen die einfachen eingelenkigen Übungen zu erlernen. Die eingelenkigen Übungen sind deshalb so einfach zu erlernen, weil man bei ihrer Ausführung nur ein Gelenk (eventuell Paarweise) bewegt.

21

Die eingelenkigen Übungen für die Brustmuskulatur

Die Brustmuskulatur bewegt die Arme im Schultergelenk nach vorn. Die entsprechenden Übungen lassen sich an Maschinen und freien Hanteln durchführen. Die „Butterfly“-Maschine beispielsweise (siehe Bild 12a+12b) erfreut sich überall grosser Beliebtheit, weil sie besonders einfach und sicher zu handhaben ist. Darüber hinaus gestattet sie ein intensives und isoliertes Training des Brustmuskels.

Bild 12a + b:
Butterfly
(Anfangsposition
große Fotos,
Endposition
kleines Foto)

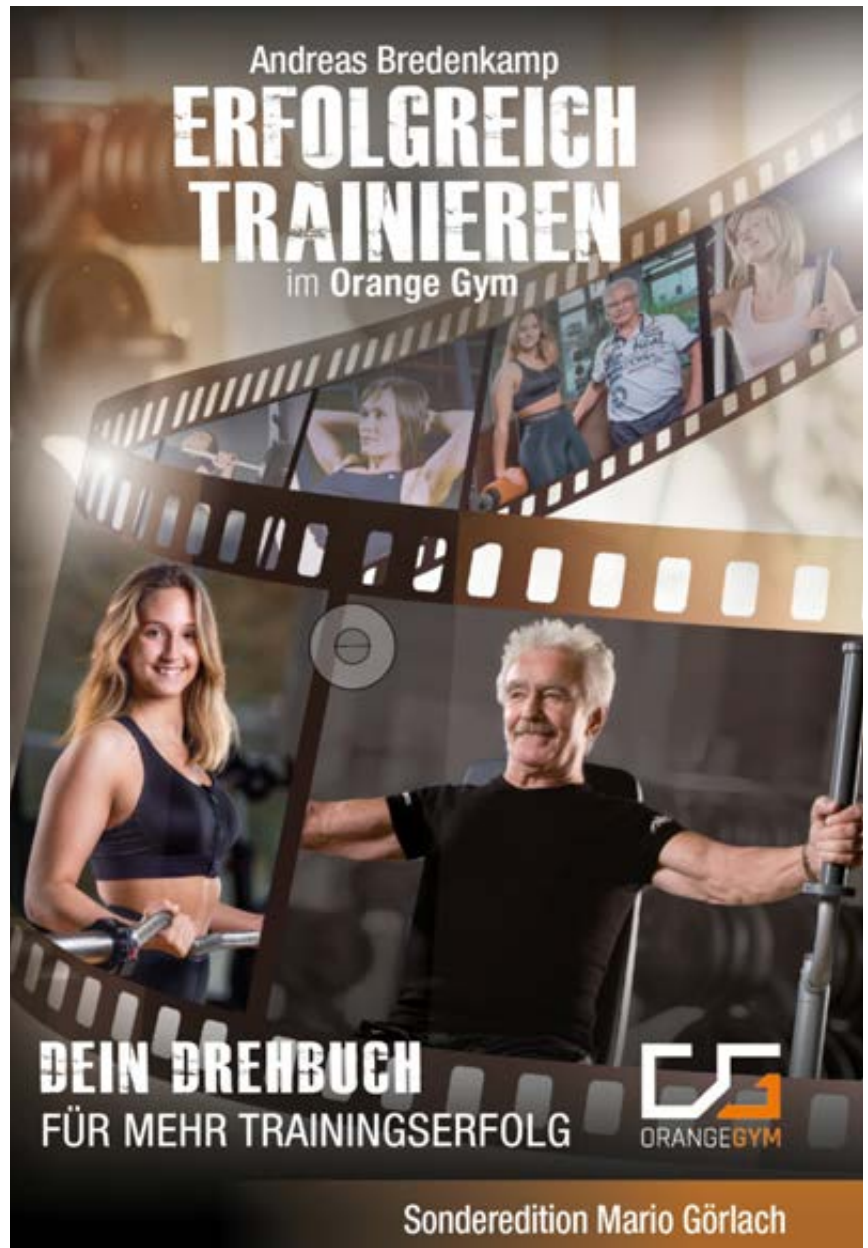


lichkeitstraining populär gemacht. Und um von Anfang an zu verhindern, dass die Mitglieder sich einen dieser Bereiche auswählen, hat er sie gleich in Modulen miteinander kombiniert.

Modul 1 umfasst zuerst einmal nur die Übungen für die Beweglichkeit. Kein Training hat einen so schnellen Effekt auf die Verbesserung des allgemeinen Wohlbefindens, lindert so effektiv Rückenbeschwerden und bereitet den Körper besser auf ein verletzungsfreies Muskeltraining vor wie dieses. Nach einer längeren Trainingspause starte auch ich grundsätzlich mit diesem Modul.

Modul 2 kombiniert das Muskellängentraining an den Flexx-Geräten mit einer Auswahl der Trainingsgeräte für die Rückenmuskulatur. Eine sinnvolle Kombination, da die Menschen oft bis zu 8 Stunden am Tag sitzen, 80 Prozent der Menschen sogar mit angezogenen Beinen schlafen. Viele Menschen befinden sich deshalb bis zu 20 Stunden am Tag in einer gebeugten Sitzhaltung. Da der Körper sich in seiner Form an der Funktion orientiert, verkürzen deshalb die Muskeln auf der Körper-Vorderseite, während die Muskeln der Rückseite schwächeln. Modul 2 verbindet deshalb jeweils 4 Übungen für das Muskellängentraining für die Muskeln der Körpervorderseite mit vier Übungen zur Kräftigung der Muskeln der Körperrückseite. Auch dieses Modul nutze ich nach einer längeren Trainingspause im Anschluss an das Training in Modul 1. Die Kraftübungen führe ich dabei zuerst einmal mit hoher Wiederholungszahl aus, um die Muskeln gut zu durchbluten und um die Faszien auf das weitere Training vorzubereiten. Es ist die ideale Vorbereitung auf ein verletzungs-freies Training.

Modul 3 ist ein Intervalltraining im milon- oder EGYM-Zirkel. Dabei trainiere ich alle Muskeln mit kontinuierlich-gleichmässiger Bewegungsausführung und hohen Wiederholungszahlen. Das Intervalltraining aktiviert den Stoffwechsel, optimiert die Herz-Kreislaufarbeit, entwickelt die Mitochondrien, also die Kraftwerke der Zellen, und liefert damit Energie. Zudem bereitet es mich immer noch schonend auf die intensiveren Belastungen im Freihantel-Bereich vor.



Modul 4 umfasst letztlich auch das Freihanteltraining und Körperübungen. Von nun an trainiere ich nach der oben bereits beschriebenen engpasskonzentrierten Trainingsstrategie.

Als Modul 5 sind Dauerbelastungen von über 15 Minuten vorgesehen. Einige Fitnessclubs bilden dieses Modul durch ihr spezielles Kursangebot ab oder alternativ durch das Training im sogenannten «Cardio-Bereich». Es sind aber auch gerade die Dauerbelastungen, die durch Radfahren, Wandern oder Laufen auch ausserhalb des Fitnessclubs durchführbar sind. Die intensiven Trainingsformen jedoch, in denen wir nicht über mehr Zeit die Belastung erhöhen, sondern über die Steigerung des Gewichts, die funktionieren am besten an dem Equipment im Fitnessclub. Denn die Gewichte werden zwangsläufig irgendwann

so hoch, dass sie das eigene Körpergewicht überschreiten. Spätestens dann reicht das eigene Körpergewicht nicht mehr aus. Warum Sie dann auf Zusatzgewichte angewiesen sind, ist physikalisch zu erklären:

Sowohl unsere Muskelkraft als auch unsere Knochendichte korrelieren mit der Anziehungskraft der Erde. Wären wir nämlich — nur einmal angenommen — auf einem Planeten mit einer höheren Anziehungskraft zur Welt gekommen, und hätten von dort aus mit einem Raumschiff einen Ausflug zur Erde unternommen, wären wir den Erdbewohnern hier sicher als «Superman» erschienen. Warum, dafür denken Sie an die Mondlandung. Erinnern Sie sich an Neil Armstrongs kleinen Schritt, der ein grosser Schritt für die Menschheit war. Dem Erdling geriet sein kleiner Schritt von der Leiter auf ▶

den Mond schon fast zu einem Hüpfen. Er hüpfte, weil die Dichte seines Körpers in keinem Verhältnis stand zur geringen Anziehungskraft des Mondes. Stellen Sie sich vor, Neil Armstrong wäre kraftvoll abgesprungen oder er wäre auf dem Mond gestürzt? Glauben Sie, er hätte sich bei der geringen Anziehungskraft des Mondes im Verhältnis zur Dichte seiner Knochen die Knochen brechen können? Das wäre nahezu unmöglich gewesen. Die Dichte seines Körpers hätte ihn unverwundbar gemacht. Allerdings nur kurz. Denn die geringe Anziehungskraft auf dem Mond hätte auf seine Unverwundbarkeit gewirkt wie «Kryptonit» auf Supermans Kräfte. Unser Held hätte seine Superkraft in kürzester Zeit verloren. Und nicht nur seine Kraft. Auch die Unverwundbarkeit aller von seiner Muskelkraft abhängigen Organe. Seine «Superhelden-Knochendichte» beispielsweise wäre in kürzester Zeit dahin gewesen. Und nun stellen Sie sich vor, unser Superman von der Erde wolle auf dem Mond seine Superkraft mit seinem eigenen Körpergewicht trainieren. Hätte er bei der geringen Schwerkraft auf dem Mond mit seinem Körper als Trainingsgerät eine Chance gehabt? Selbst mit 1'000 Liegestützen am Tag könnte er die geringe Schwerkraft des Mondes nicht kompensieren. Ohne Zusatzgewichte ginge gar nichts. Und das gilt auch für unser Training hier auf der Erde. Auch hier wiegen 100 Liegestütze pro Tag das fehlende Zusatzgewicht nicht auf. Wenn wir also im Alter so «unverwundbar» bleiben wollen, wie wir uns in unserer Jugend fühlten, müssen wir im Training eine höhere Anziehungskraft simulieren als wir sie auf der Erde tatsächlich haben. Nur so bauen wir eine Muskelkraft auf, die uns auch im Alter ein Stück weit unverwundbar macht.

Es gibt nur eine Trainingsmethode, die eine vergleichbare Wirkung hat wie das Training mit Zusatzgewichten: Das Niedersprungtraining! Dabei springen sie zum Beispiel von einem Stuhl herunter und auf den anderen wieder drauf. Sprünge jeder Art, auch beim Laufen, wirken sich nachhaltig auf die Knochendichte und die Stabilität unseres passiven Bewegungsapparates aus. Allerdings sind die Belastungen, die bei dieser Trainingsform auftreten, schwer dosierbar. Dort, wo die Kraft nicht ausreicht, um die Knochen,

Sehnen und Bänder vor diesen intensiven Belastungen ausreichend zu schützen, schaden sie mehr als dass sie nützen.

Dosierbarkeit und Verhältnismässigkeit! Das sind die Kriterien, die das Training an Hanteln und Maschinen wertvoll macht. Während nämlich das eigene Körpergewicht als Trainingsgewicht für die einen zu hoch ist, ist es für andere zu gering. Selbst die Treppe zu laufen kann heute jedem Sechsten schon nicht mehr empfohlen werden. Professor Elke Zimmermann empfiehlt stattdessen, in einem Gerätezirkel, zum Beispiel innerhalb des milon- oder EGYM-Zirkels, zuerst die Kraft einzelner Muskelgruppen nacheinander zu trainieren, die nötig ist, um wieder in der Lage zu sein, das eigene Körpergewicht zu tragen. Von Klimmzügen wollen wir gar nicht reden.

Für maximalen Trainingsnutzen bei minimalem Risiko geht am Training mit Zusatzgewichten kein Weg vorbei. Hanteln und Trainingsmaschinen sind für die Muskeln, was die Zahnbürste für die Zahnpflege ist. Ein Pflegeinstrument. Man kann sich die Zähne natürlich auch mit einem Waschlappen putzen, muss man ja aber Gott sei Dank nicht. Und wichtig ist, dass ich nicht einseitig, also nur umfangbetont oder intensiv trainiere. Das ist, als putze man sich die Zähne, aber wüsche sich die Haare nicht. Muskeltraining ist wie die Zahn- und Zahnpflege ein Teil der Körperpflege, und die Geräte im Fitnessclub sind wie die Haar- und Zahnbürste Teil des Körperpflege-Sets. Die Amerikaner sprechen von «Tools». Und jede Trainingsform benötigt seine eigenen Tools. So nutzen wir im «Cardio-Bereich» Laufbänder und Fahrräder, und weil Radfahren für die Muskel- und Knochendichte gar nichts bringt, haben wir zu diesem Zweck Hanteln und Maschinen. Und weil die Übungen an den Kraftmaschinen nicht auch gleich die jugendlichen Längenverhältnisse des Muskels erhält, gibt es dafür noch den Bereich für die Beweglichkeit. Wenn Sie also im Fitnessclub trainieren, dann nutzen Sie alle diese Bereiche, zum Beispiel nach Mario Görlachs Modul-Konzept» (Ende Buchauszug).

Soweit zur Leseprobe aus meinem neuen Buch. Hat Ihnen die Argumen-

tation gefallen, warum es ohne Ihr Equipment eben doch nicht geht? Der Schwache kann sein eigenes Körpergewicht kaum tragen und für den Starken ist es zu gering. Können Sie sich vorstellen, wie es wäre, wenn Sie diese Inhalte in Ihren Vorträgen für alle Ihre Mitglieder spannend thematisierten? Ihre Kunden würden Ausagen wie denen des Experten vom Bundesministerium für Gesundheit kritischer gegenüber stehen. Machen Sie dann noch die Erfahrung, dass sie mit Ihrem Training wirklich erfolgreich sind — das heisst, dass sie die Klimmzüge schaffen, von denen sie dachten, das sei für sie nie möglich —, dann lassen sie sich so schnell von keinem mehr was erzählen.

Mein Buch — am besten im Zusammenwirken mit Ihren Vorträgen — verschafft aber nicht nur Ihren Mitgliedern die Gewissheit, bei Ihnen gut aufgehoben zu sein, sondern es liefert ihnen auch den Rückhalt für Ihre Argumente gegenüber ihren Freunden und Bekannten. Dafür benötigen sie nicht nur Fakten, denn in Erinnerung bleiben nicht Statistiken und Studien, sondern einprägsame Bilder. Joseph Pulitzer — (der vom «Pulitzer-Preis») — sagte deshalb:

- Wenn man dir zuhören soll, fasse dich kurz, (das schafft man mit Fakten)
- wenn man dich verstehen soll, drücke dich klar aus, (das erreichen wir durch Logik)
- soll man deine Botschaften in Erinnerung behalten, dann sprich in Bildern.

Ihre Vorträge sollten ebenso aufgebaut sein. Lassen Sie also nicht zu, dass die Argumente Ihrer Wettbewerber besser sind als Ihre. Bauen Sie eine starke Community auf, und das gelingt Ihnen durch die Kunst, mit Worten zu überzeugen.

Wenn Sie interessiert sind, in Ihrem Fitnessclub künftig selbst Vorträge zu halten, dann besuchen Sie die EGYM-Masterausbildung. Möchten Sie Ihre Interessen als Fitnessclub-Betreiber nach aussen hin wirkungsvoller vertreten, dann engagieren Sie sich in der Experten-Allianz. Zu den Terminen wissen wir alle mehr, wenn Corona eine Planung wieder zulässt. Bis dahin bleiben Sie gesund und wirtschaftlich am Leben. ■




WE MAKE FLEXIBLE
HIMTEC Traktions-Trainer



TRACTION
Raiser
STRENGTH

himtec.com

Swiss made 

35-Jahre-Jubiläum der Connection Wolhusen



Bereits 1982 konstruierte Willi Zihlmann im Keller seiner Eltern Geräte für das Krafttraining. Noch im selben Jahr bot er diese Räumlichkeiten seinen Kollegen zum Trainieren an.

1986 begann er mit seiner heutigen Ehefrau und Geschäftspartnerin Monika offiziell mit dem «Fitness-Center California». Von da an verging eigentlich nie ein Jahr ohne Erneuerungen, Steigerung der Qualität des Trainings und Weiterbildungen der Mitarbeiter. Die beiden begannen mit einem ca. 250 Quadratmeter grossen Kraft-, Ausdauer- und Bewegungsraum und bauten in den nachfolgenden Jahren das Center zu einem der grössten Gesundheits- und Trainingscenter in der Region aus.

Im Jahr 1992 wurde Willi von Andreas Zwing und Werner Kieser auf die Firma «HelfRecht» Unternehmerische Planungsmethoden AG aufmerksam gemacht. Nach mehreren Weiterbildungen plante Willi immer im Perioden-Planungsrythmus von sieben Jahren.

Immer wieder tauchte sein Name in der Gesundheits- und Fitnessbranche auf, so ist er auch seit 2009 im Besitz des «FITNESS TRIBUNE Award», diese Auszeichnung wird für besondere Leistungen in der Branche vergeben. Auch hat das Connection Wolhusen den Titel

«Bester Fitness Club der Schweiz» im Jahr 2017 erhalten. Nach dem 28-jahre-Jubiläum wurden in den Periodenzielen die Zusammenarbeit mit «HelfRecht» als Weiterentwicklung für Private, wie auch geschäftliche Planungsmethoden grossgeschrieben. Heuer feiert das «Connection Wolhusen» das 35. Lebensjahr und es geht auch im 2021 mit einer Partnerschaft von «HelfRecht» voran.

Wegen einem Unterhalts- und Reinigungsproblem gründete Willi Zihlmann 1994 die Firma «Cristall Gebäudereinigungen AG», die heute von Bruno Hellmüller als 50 Prozent-Partner geführt wird. In dieser Firma werden heute über 70 Mitarbeitende beschäftigt. Auch da konnte bereits ein Jubiläum von 25 Jahren gefeiert werden.

Monika und Willi haben drei Söhne, die alle jeweils zwei Lehren erfolgreich abgeschlossen haben. Der älteste, Mario, ist gelernter Maurer, eidgenössisch diplomierter Fitness-Instruktor, hat ein Studium in Ernährungsberatung abgeschlossen und wirkt als leidenschaftlicher Personaltrainer. Er lebt mit seiner Ehefrau Bettina und ihrem Sohn Ben und Tochter Lara neben dem «Connection» in Wolhusen. Sie beide arbeiten seit Jahren tüchtig an den Weiterentwicklungen des «Connection» mit und lieben es, mit Kunden Ziele zu

erreichen. David, der mittlere Sohn ist gelernter Koch und Gartenpfleger sowie ausgebildeter Bademeister. Er besitzt eine eigene Firma für Gartenpflege, und im Sommer arbeitet er als Bademeister im Schwimmbad Wolhusen. Der jüngste Sohn Janik ist gelernter Bauspengler und Gebäudereiniger. Er bereitet sich im Moment für die Höhere Fachausbildung im Bereich Gebäudeunterhalt und Reinigung vor.

Durch die jährlichen Innovationen und Erweiterungen hat «Connection» bereits vor rund 30 Jahren das Angebot für Physiotherapie, Massagen und vieles mehr eingeführt. Diese wurden in den Anfangszeiten von externen Physiotherapeuten ausgeführt. Heute werden die eigenen Physio- und Komplementärtherapien sowie Massagen von Rolf Kunz geführt. Er arbeitet seit Jahren im Connection Wolhusen und besitzt heute eine Beteiligung von 50 Prozent an der «Therapie Wolhusen AG».

Der Platz, wie auch die Zusammenarbeit für ein Multiangebot, wurde für Willi immer wichtiger. So ist seit 1999 eine eigene Kletterhalle in Zusammenarbeit mit dem «SAC Entlebuch» entstanden. Gleichzeitig wuchs die Weiterentwicklung: Mehr Systeme, effizientere Trainings und immer mehr Angebote für den Erfolg der Kunden. Immer war es Willi wichtig, etwas für die

Kinder zu machen. In vielen Fitnesscentern wird der Kinderhort abgebaut oder von externen Firmen übernommen. Im Connection Wolhusen geschieht genau das Gegenteil: Es wurde ein neuer Kinderhort eröffnet, mit noch besserer Betreuung und immer mehr Angeboten für Kinder, wie zusätzliche Schwimmkurse oder Kinder-Personaltrainings. Auch Tanz, Bewegungskurse und Ernährungsberatungen für die Leistungssteigerung in der Schule für eine gesunde Weiterentwicklung der Kinder finden sich im Angebot. Ebenso die Kletterkurse, wie auch das betreute Kinder-Klettern, mit denen «Connection» im Jahr 2020 bereits das 10-Jahre-Jubiläum feiern konnte. Mit den sich vergrößernden Angeboten wuchs auch gleichzeitig die Fläche der Anlage; so waren es im Jahr 2000 schon über 3000 Quadratmeter.

Durch die jahrelange Zusammenarbeit mit dem Schwimmbad der Gemeinde Wolhusen ergab sich im Sommer 2019 die einmalige Möglichkeit, das Schwimmbad zu übernehmen. Dieses Angebot wird in der Erholung und Regeneration, sowie für die Ernährung zu einem Mittelpunkt. Aufgrund der Wichtigkeit von Weiterbildung, Kongressen, Kultur und Kommunikation wurde das «KKLW — Kultur und Kommunikationslokal Wolhusen» gebaut.

Erneutes Wachstum auch bei den Quadratmetern, mit mehr Räumen für Behandlungen in Therapie und Massagen, Schwimmbad und «KKLW» wuchs die Fläche auf über 8000 Quadratme-

ter an. Die rund 70 Mitarbeitenden, davon zirka ein Drittel in Teilzeit, sind stolz, mit am Aufbau beteiligt gewesen zu sein.

Zur Erweiterung des Angebotes und der CSW-Methode®, die Willi Zihlmann seit sechs Jahren verfolgt, hat er die Weitsicht endlich gefunden: Er konnte das dafür geeignete Seminarhotel auf Bramboden (Gemeinde Romoos), mit seiner neuen «Gesund-Immo AG», erwerben. Heute, wird die CSW-Methode® zum ersten Mal vorgestellt und wird auf einem Areal von drei Plätzen und über 10'000 Quadratmetern Fläche vom Team der Connection Wolhusen umgesetzt. Durch die letzten Erweiterungen wird das Eventmarketing gefördert und noch mehr neue Kundensegmente erschlossen.

Die Absicht, die bei Willi immer im Hinterkopf mitgezogen wird ist, den Kunden stets mehr Angebote in hoher Qualität anzubieten. Der Fokus wurde in den letzten drei Jahren vor allem in die neuesten Neuromuskulär- und Höherentrainings sowie Körperregeneration gelegt. So ist Willi Zihlmann in der Schweiz ein Pionier von «next level. running», «Skillcourt-Training», «Stanford Cooling» und «ALPHA COOLING PROFESSIONAL».

Willi Zihlmann vernetzt nicht nur die Angebote in seiner Firma. Partnerfirmen mit ins Boot zu holen, ist seine neue Leidenschaft. So arbeitet er schon jetzt mit «HelfRecht» zusammen, mit dieser Firma entwickelt Willi das neue

Angebot für Senioren für den deutschsprachigen Raum. Christian Daniel Meyer, dieser arbeitet auch für Willi erfolgreich in Kampfkunst und speziellem Coaching, Tina Frank, erfolgreiche Schauspielerin, Erzählerin und Sprecherin. Auch arbeitet er seit Jahren eng mit seinem Bruder «Wetz» zusammen, dieser ist seit Jahren ein erfolgreicher Künstler und bester Kunstvermittler für die breite Bevölkerungsschicht.

Das Jubiläumsjahr nützt Willi Zihlmann für den Beginn der CSW-Methode®. Doch wie immer, wird am Lebensziel der Firma in den nächsten sieben Jahren systematisch weiter geplant und umgesetzt. Die Ziele werden hochgesteckt und gezielt wird eines um das andere strategisch an die richtigen Personen weiter kommuniziert.

Die letzten 35 Jahre ergeben eine Erfolgsgeschichte, die nicht einfach in einem Text von ein paar Seiten beschrieben werden kann. Willi wird immer wieder darauf angesprochen, er soll doch ein Buch über diese Geschichte schreiben. Doch dies findet er nicht so attraktiv. Er bietet gerne Centerführungen mit Konzeptvorstellung an. Da erzählt er immer wieder gerne weitere Geschichten. Für ihn und Monika, wie auch für den Nachwuchs, ist diese Geschichte noch lange nicht zu Ende. Die Leidenschaft ist jetzt schon spürbar auf die nächste Generation übergelungen. «Mit 35 Jahren kommt das Ganze so langsam ins Laufen», sagt Willi und freut sich schon wieder auf die Arbeit, die auf ihn wartet.



Willi Zihlmann wie er lebt und lebt!

Die CSW-METHODE®



GESUNDHEIT
LEISTUNG



MASSAGEN
PHYSIOTHERAPIE



GROUP
FITNESS



ERNÄHRUNG
ANALYSEN



PERSONAL
TRAINING



SCHWIMMBAD
ERHOLUNG



COACHING
BILDUNG

CSW = Connection, Schwimmbad und Weitsicht

Methode = Körper-Vorbereitung und Körper-Leistungs-Aufbau sowie -Erhalt mit allen nur möglichen Angeboten, die individuell für den einzelnen Menschen miteinander verknüpft werden.

Ziel der CSW-Methode®

Das Ziel dieser Methode ist es, Menschen, die an Schmerzen leiden oder bei denen die Körperfunktionen nicht mehr oder schwächer funktionieren, für den Leistungsaufbau und -erhalt vorzubereiten. Der Leistungsaufbau wird mit gezielter Ernährung, gezieltem Kraft- und Muskelaufbau in verschiedensten dazugehörigen Methoden erworben und bis ans Ende des Lebens gehalten. Diese Methode ist für alle Menschen in allen Tätigkeiten im Leben überaus sinnvoll. Mit dieser Methode haben wir die Möglichkeit, den Interessierten über unsere Region hinaus zu helfen. Unser Ziel ist es, dass wir mit den vielen, breit gefächerten und vernetzten Angeboten, für sehr viele Menschen und Institutionen ein wertvoller Partner für Gesundheit und Leistung sind. Wir fördern die kognitiven und motorischen Fähigkeiten von Kindern bis hin zu den Senioren. Die Verbindung zur Natur, sowie das globale Denken und regionale Handeln wird bestmöglich mit der CSW-Methode® umgesetzt.

Was könnte passiert sein?

Die Unzufriedenheit entsteht immer bei einer oder mehreren der Grundla-

gen: GAMU = Gesundheit, Anerkennung, Materielles, Umfeld.

Irgendwas ist falsch gelaufen, dass die Körperfunktionen nicht mehr natürlich funktionieren. Diäten, elektromagnetische Strahlung, Fehlernährung, Fehlhaltungen, psychische Einflüsse, monotone Bewegungsabläufe, Medikamente, einschneidende Erlebnisse, Umwelteinflüsse, Unfälle, Operationen, Drogen, Fehlbelastungen, Sportüberlastungen und vieles mehr.

Beginn: Abklärungen und Analysen

Für den Start werden die Abklärungen der Körperfunktionen, sowie auch Analysen gemacht.

Bei vielen Menschen, die zu schwere Fehlfunktionen aufweisen, darf nicht oder nur sehr dosiert mit dem Kraftaufbau begonnen werden. Die Methode beinhaltet umfassende Messungen, Tests, Fragebogen und Analysen. Diese werden individuell auf den Menschen angepasst erstellt. Grundsätzlich wird mit jedem neuen Kunden ein Fragebogen mit den wichtigsten Abklärungen ausgefüllt und auch die Ziele definiert.

Analysen in der CSW-Methode® werden individuell erstellt. Möglich sind: O2-Aufnahme-, Kraft-, Beweglichkeits-, Körperzusammensetzungsmessung, 3D-Körperaufnahme, momentane und vergangene Situationen, Körperhaltung, Bewegungsmuster,

Verträglichkeit, Medikamenten-Einnahmen, Hirn-Potenzial-Messung, Atemgas-Analyse, Bluttests, Krankheitsbilder, Maximalkraft-Tests, Geh- und Lauf-Analysen, Ernährungs-, Stoffwechsel-, Steh- und Sprung-Analysen und vieles mehr, bis hin zur DNA-Analyse, die in weltbesten dafür eingerichteten Laboratorien ausgewertet werden.

Die Wissensvermittlung wird den Trainierenden ab den ersten Monaten kostenlos in Form von Vorträgen angeboten. Die ganzen Daten, Tests und Ergebnisse werden danach in die Beratung und Machbarkeiten für die Körperfunktion und den Leistungsaufbau einfließen. Bei gesundheitlichen Problemen werden auch Therapeuten und Ärzte in die Abklärungen und Behandlungen mit einbezogen. Nachkontrollen dieser Analysen werden genutzt, damit die Therapeuten, Trainer und Ernährungsberater sehen, welche Ergebnisse mit den umgesetzten Massnahmen erreicht worden sind und die Mittel und Massnahmen immer wieder in die richtige Richtung geleitet werden können.

Riesige Angebotswelt an drei Orten und alles in einer Methode vernetzt

Die CSW-Methode® wählt aus über 200 miteinander vernetzten Angeboten diejenigen aus, die auf drei geeignete Orte verteilt und einfach zu erreichen sind. Das Aufbauen von Leistung für Körper, Geist und Seele wird angeregt, wenn eine gezielte Belastung stattfindet, dies ist eine normale natürliche Funktion und damit spielt jeder Trainer, Therapeut und Ernährungsberater. Da sprechen die Trainer auch von einer Superkompensation. Für ein Training braucht es immer wieder neue Reize und vor allem in jede Richtung für Körper, Geist und Seele. Die CSW-Methode® spielt sich genau aus diesem Grund auf einem riesigen Spielplatz von Angeboten ab, damit die Abwechslung und Möglichkeiten nie aufhören.

Der Ort «Connection Wolhusen» mit Komplementär- und Physiotherapie, Massagen, Kraft- und Herz-Kreislauf-





Muskellängen-, Personal- und Mentaltraining, Kursen, Ernährungsberatung, Analysen, Hypnose, Kletter- & Boulderhalle, Shop, Lounge, Sauna, Dampfbad, Infrarot, Solarium, Zelltraining, dauerhafte Haarentfernung, Kinderhort, Hundebox, Kongresssaal, Laufschule, neuromuskuläre Trainings, Spezial Schmerz- und Regenerationstherapien sowie Hirntrainings.

Der Ort «Schwimmbad Wolhusen» mit Schwimm-, Erlebnis- & Kinder-Becken, Sprungturm, Rutschbahn, Fussball-, Beach-Volleyball & Kinderspielplatz, Restaurant, Alphütte mit Grillplatz für Feste und Seminare, Kiosk & Bar, Aussen-Lounge, Events und Schwimmkursen. Auch wird von unseren Köchen die körperliche Leistungsfähigkeit in den zwei eigenen Küchen, «Schwimmbad-Wolhusen» und «Haus Weitsicht Bramboden», mit frischen und regionalen Lebensmitteln gefördert.

Der Ort «Weitsicht Bramboden» in der UNESCO-Biosphäre Entlebuch mit

Übernachtungsmöglichkeiten, Seminarräumen mit Weitsicht für Firmen und Organisatoren, Events, Hochzeitsplanung & -durchführung, Coaching



für Firmen und Privatpersonen, Schulungen für Pensionierte, Restaurant, Erlebnisstage, -wochen, -monate für Einzelpersonen und Gruppen, Unter-



nehmensschulungen, Biofeedback und Psychonetik, Dachterrasse mit Kraftgeräten im Freien mit Rundum-Weitsicht, Persönlichkeitsschulungen, Aktivitäten im Freien, Terrassen mit Weitsicht.

Auf Führungen und Erlebniswochen transportieren wir stets die Botschaft von der Wichtigkeit des Trainings, so stärkt die CSW-Methode® die ganze Branche. Zudem bietet die CSW-Methode® allen, die Fitness- und Gesundheitstraining anbieten, die Möglichkeit, ihren Mitgliedern ein neues Angebot zu präsentieren. Fragen Sie uns nach dem Angebot, es ist eine Win-win-Situation: für den Kunden, den Clubinhaber und uns. Nebst der interessanten Erlebniswoche, lernen alle Teilnehmenden, wie wichtig das Training für ihr ganzes Leben ist. So werden sie langjährige Kunden ihrer Clubs bleiben.

Die Angebote sind hier nicht detailliert beschrieben, es gibt zum Beispiel nicht nur eine Art des Krafttrainings, sondern alle Arten die es bis heute auf dem Markt gibt, natürlich sind auch in den Kursen Kinderklettern, Schwimmen, Yoga, Indoor-Cycling usw. enthalten. Auch Musik- und Kulturveranstaltungen, Führungen, Erlebnis- und Märchenabende mit Dinner, Vorträge, nationale Anlässe, Kongresse und vieles mehr gehören zum Angebot. Dazu gehören zudem Kommunikation, Wissensvermittlung, Weiterbildung, praktische Umsetzungen, Hypnose, Denkansätze, Coaching, Mentaltrainings und viele verschiedene Persönlichkeitsschulungen. Die Ganzheitlichkeit mit der Absicht, allen die Chance zu bieten, ihre Kraft und somit Lebensqualität auf ein hohes Level zu bringen und zu halten. ▶



Wir sind in der Lage, Privatpersonen und Gruppen tageweise, über Wochen oder Monate zu begleiten, damit sie gestärkt und mit grossem Erfolg in ihr Umfeld zurückkehren können.

Wir beraten, planen und bauen auch Einrichtungen für Privatpersonen, die zu Hause eine auf sie angepasste Einrichtung für den körperlichen Leistungsaufbau haben möchten. So können wir auch diese Personen zu Hause im Leistungsaufbau mit Personaltrainings unterstützen. Auch können in unseren Einrichtungen Vorträge und Seminare, sowie Trainings- und Übungswochen gebucht werden.

Partnerfirmen für noch mehr Leistung

In allen Bereichen arbeiten wir stets mit Entwicklern, Erfindern und weiteren ausgewählten Fachleuten zusammen, um höchste Qualität zu erreichen:

- **Christian Daniel Mayer**

Noch mehr Möglichkeiten ergeben sich in unseren Anlagen mit Christian Daniel Mayer, der als erfolgreicher Ex-Spitzensportler Synergien aus Wettkampf-Leistungssport und Wirtschaft verbindet. Er lehrt und stärkt Themen des Leadership & Teambuildings durch die mentale Kraft der Kampfkünste. Wir arbeiten eng mit ihm zusammen, um mehr Angebote zu verknüpfen und die Synergien zu fördern.

- **Tina Frank**

Wir arbeiten mit Tina Frank, erfolgreiche Schauspielerin, Erzählerin und Sprecherin, zusammen. Sie unterstützt uns, indem sie unserem Maskottchen Keyah ihre Stimme leiht. Sie plant und gestaltet für uns Hochzeiten und Märchenabende mit Dinner bis hin zu Kinderschwimmkursen.

- **HelfRecht**

Planungstage für Pensionierte, die ihre Ziele erreicht haben, zum Beispiel Geschäfte den Nachfolgern weitergegeben haben und doch noch neue Ziele, Horizonte oder einfach den Sinn des Lebens suchen. Diese Planungstage bieten wir in Zusammenarbeit mit der international bekannten Firma «HelfRecht» an. Die Firma «HelfRecht» mit ihren Unternehmer-Planungs-Tagen werden ebenfalls in unserem «Haus Weitsicht Bramboden» angeboten. Mit «HelfRecht» werden die richtigen Entscheidungen getroffen — auch in herausfordernden Zeiten: Zielklarheit, Struktur, Selbstorganisation sowie Unternehmensstrategie.

- **Wetz**

Mit Kunst und Kultur wird die Aufmerksamkeit verbessert und die Individualität der Methode klar gemacht. So werden unter anderem auch der Ausbau und die künstlerischen Eingriffe im «Haus Weitsicht Bramboden» vom international bekannten Künstler Wetz und seinem Team begleitet.

Wir bedanken uns herzlichst bei Roger Gestach und seinem Team, sowie bei allen Leserinnen und Lesern der FITNESS TRIBUNE und freuen uns auf einen Kontakt mit Ihnen.

Mit gesunden Grüssen
das Connection-Team Wolhusen
T 041 490 40 40
wolhusen@fuehldichgut.ch
www.connection-wolhusen.ch



Seit Corona investieren Studios in reACT... Warum?

Grosse Wirkung
ab **5 min**
pro Woche

- Selbstbedienung ohne Menschenkontakt
- Schutzkonzept in separatem Raum während Lockdown
- Sehr kurze Aufenthaltszeit
- Kein Umziehen, Schwitzen und Duschen
- Amortisation durch Zusatzeinnahmen trotz bestehendem Jahresabo
- längere Superkompensationszeit dank maschineller Exzentrik reduziert die Trainings-Häufigkeit
- Ganzkörpertraining
- Immunsystemtraining in Kombination mit anderen Angeboten

reACT kommt der neuen Situation entgegen

- reACT-Standorte vor Corona
- Neue Standorte mit reACT während der Coronazeit

Exzentrisches Training basiert auf dem Verständnis, dass der Mensch viel höhere Kräfte abbremsen als konzentrisch produzieren kann. Dies gilt als eine der besten Trainingsformen.

Der reACT-Trainer erlaubt ein hochintensives, exzentrisches Training ohne Belastung der Strukturen. Deshalb ist der reACT das Trainingsgerät für Hochleistungs- und Fitness-Sportler, Figurbewusste, Senioren sowie für Reha-Anwendungen.

Das reACT-Training, ein echter Paradigmenwechsel im Krafttraining, überzeugt mit begeisternden Resultaten und sehr kurzen Trainingszeiten.



Fotografieren und senden an info@fit3.ch



Ich wünsche:

- Informationen über reACT
- Informationen über das Corona-Konzept
- eine Demonstration in Ihrem Showroom in Altendorf SZ

Vorname, Name:

Strasse, Nr.:

PLZ, Ort:

Mobile:

E-Mail:

DACH Marktstudie: Kundenbedürfnisse in der Fitnessbranche unter COVID-19

Nach Corona wird Nichts mehr so sein wie zuvor – und wie dann? So genau kann das aktuell niemand sagen. Allerdings kann man sich intensiv mit dem Kundenverhalten und -bedürfnissen beschäftigen sowie anhand von systematischer Endkundenforschung ableiten, wie du deine Mitglieder und Neukunden aktuell vor Ort in dein Studio bekommst.



Ängste und Bedenken der Mitglieder

Die aktuellen Ergebnisse aus der Befragung von knapp 1000 Endkunden zeigen: Rund 17% der Mitglieder haben eindeutig Bedenken und Ängste beim Training unter den aktuellen Umständen und etwa 14% haben teilweise Bedenken — macht zusammen einen Anteil von bis zu 31% Endkunden, welche derzeit potentiell nicht vor Ort im Studio erscheinen möchten.

Wir haben uns daher folgende Fragen gestellt und untersucht: *«Wer möchte aus welchem Grund nicht vor Ort trainieren und wie können wir diese Ein-*

wände behandeln, respektive welche Alternativen können wir diesen Kunden anbieten?»

Sicherheitsfaktoren für Mitglieder beim Training vor Ort

Die klassischen Massnahmen aus den Hygiene- und Schutzkonzepten wie die Einhaltung des Sicherheitsabstandes, die Verringerung der Anzahl Trainierender sowie die Bereitstellung von Desinfektionsmaterial erhalten die meisten Nennungen von den befragten 31% der Endkunden mit aktuellen Ängsten und Bedenken. Ebenfalls scheint eine Vorhersagemethode, die infizierte Mit-

glieder erkennt und ihnen den Zutritt untersagt, immerhin knapp 13% der Befragten ein Gefühl von Sicherheit zu vermitteln.

Wir haben weiterführend untersucht, welche weiteren Sicherheitsfaktoren es für die Mitglieder derzeit gibt und bei welchen Kundensegmenten (Altersschichten und Nutzungsverhalten) die entsprechenden Massnahmen am besten ankommen. Die Fragestellung lautet hier: *«Welche Massnahmen eignen sich für welche Zielgruppen und wie erreichen wir ein nachhaltiges Gefühl von Sicherheit bei unseren Kunden?»*

Mitgliedergewinnung und Corona – zwei völlige Widersprüche?

Machen wir uns nichts vor — natürlich verlierst du derzeit Kunden und die Neukundenakquise läuft bescheiden. Trotzdem gilt auch jetzt: Zufriedenheit = Übertreffen oder mindestens Erfüllen der Erwartungen deiner Kunden. Um dies aktuell zu schaffen, musst du die Erwartungshaltung deiner Mitglieder und deiner Zielkundensegmente zum jetzigen Zeitpunkt genau kennen. Wir haben knapp 1000 Endkunden verschiedener Alterskategorien und Segmente befragt, wie sich die COVID-19 Hygienemassnahmen, Lockdown-Gutschriften, online Kommunikation und viele weitere aktuelle Gegebenheiten auf deren Zufriedenheit auswirkt. Dabei werden bestimmte Dinge von den Kunden bereits vorausgesetzt und erzeugen keine Zufriedenheit wenn sie erfüllt werden — sie werden schlichtweg erwartet (=Basismerkmale). Andere Kriterien wiederum führen bei Erfüllung durch den Betreiber zu einer erhöhten Zufriedenheit sowie wenn nicht ausreichend erfüllt auch zur Unzufriedenheit (=Leistungsmerkmale). Von Begeisterungsmerkmalen sprechen wir, wenn bestimmte Eigenschaften vom Kunden nicht erwartet werden, jedoch bei entsprechender Erfüllung starke Zufriedenheit entsteht. Die Frage lautet hierbei: *«WAS stellt welche Kunden WIE zufrieden und WIE*

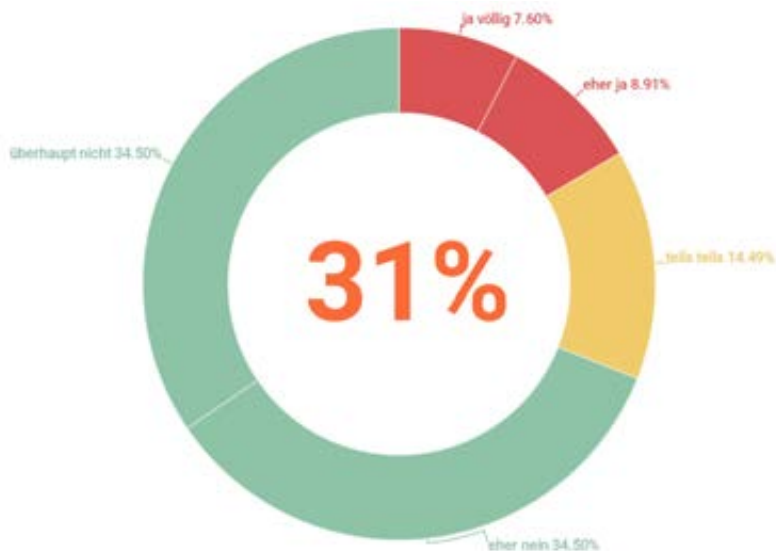


Abb. 1: Bedenken der Mitglieder beim Training im Studio unter COVID-19 (Auszug aus Fitness Market Report DACH – Consumer Insights 2021)

setzte ich das als Betreiber schnell und einfach um?»

Online (Trainings-)Dienstleistungen und Wertschöpfung?

Derzeit haben sich zwei generelle Meinungen in Bezug auf das Online-Training unter den Akteuren der Branche etabliert: Die einen kritisieren das Anbieten von Online-Training durch herkömmliche Fitness- und Gesundheitsanlagen, da man sich hierdurch als Einrichtung nutzlos mache und den Mitgliedern so demonstriere, dass diese auch ohne die physische Einrichtung der Anlage ihr Training ausüben könnten. Gleichzeitig würde man so mit expliziten Online-Anbietern in Konkurrenz treten, welche jedoch ein grösseres und quali-

tativ hochwertigeres (online!) Trainingsangebot zu einem wesentlich günstigeren Preis anbieten würden. Die anderen wiederum bieten das Online-Training zusätzlich und in Zusammenhang mit einer herkömmlichen Mitgliedschaft als sogenannte «Hybrid-Lösung» an. Somit könne der Kunde selbst entscheiden, ob und wann er auf Online-Trainings und/oder weitere Online-Dienstleistungen zurückgreifen würde. Teilst du ebenfalls eine dieser Meinungen oder hast du wiederum eine andere Meinung? Wie auch immer, in unsere Marktstudie haben wir die Endkunden befragt, ob diese Online Trainingsdienstleistungen wahrnehmen und inwieweit sie dafür bezahlen würden. Dabei haben wir neben der Alterskategorie sowie dem Nutzungsver-

halten auch die Kaufkraft berücksichtigt. Schliesslich entscheidet am Ende ganz alleine der Kunde, welche Angebote er nutzt und dafür bezahlt. Die Frage lautet also: «Welcher Kunde ist bereit, welchen Betrag für welche (Online)-Trainingsdienstleistung zu bezahlen?»

Immuntraining, Gesundheits-Vorträge und flexible Mitgliedschaften?

Im Zuge der gerade stattfindenden Sensibilisierung vieler Endkunden in den Themengebieten der Gesundheit und Abwehrkräfte hast du als Betreiber einer Fitness- und Gesundheitsanlage die beste Medizin — nämlich planmässiges Muskel- und Herz-Kreislauf Training. Wie bereits einige Anbieter von digitalen Trainingslösungen zeigen konnten, stellen solche Trainingsvarianten eine mögliche und interessante Chance dar, Mitglieder wieder zum Training zu bewegen und Neukunden dazu zu bewegen. Und auch einmal abgesehen von den Trainingslösungen — Vorträge und Informationsveranstaltungen sind aktueller denn je, vermitteln diese doch Kompetenz und Authentizität. Wir fragen uns an dieser Stelle: «Für welche Kunden stellen spezielle Immuntrainingsprogramme und Gesundheits-Vorträge einen Leistungs- oder sogar Begeisterungsfaktor dar und wie könnten diese Faktoren allenfalls zur Wertschöpfung beitragen?»

Die Antworten auf diese und alle weitere Fragen findest du in der aktuellen DACH Marktstudie. Ein Auszug ist unter www.starperformance.ch kostenlos verfügbar.

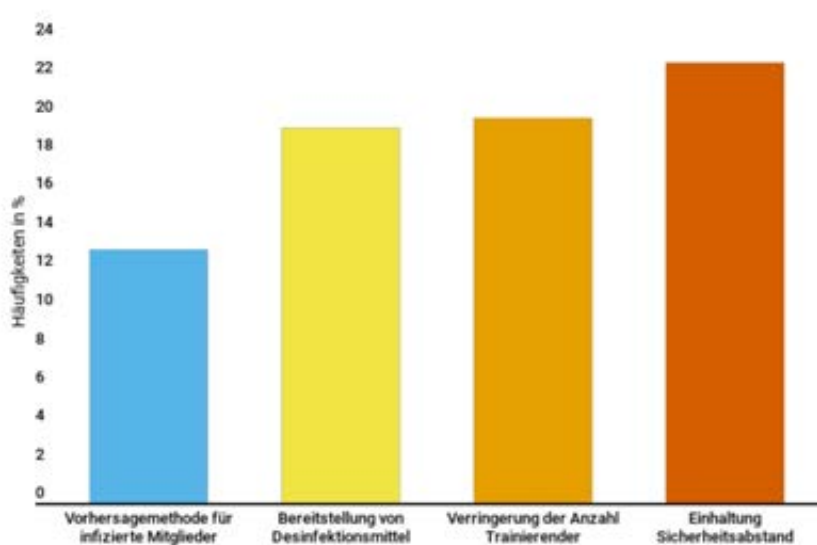


Abb. 2: Was vermittelt den Mitgliedern Sicherheit beim Training im Studio unter COVID-19 (Auszug aus Fitness Market Report DACH – Consumer Insights 2021)



Felix Zimmermann
 B.Sc. Sportwissenschaftler und Master of Business Administration (MBA). Mit der Marktstudie über die Kundenbedürfnisse unter COVID-19 (März 2021) liefert Felix als Berater bei der starperformance AG, aktuelle Endkundendaten sowie darauf aufbauende Handlungsansätze, wie Fitness- und Gesundheitsanlagen ihre Kundenzufriedenheit strategisch optimieren können.

Macht Planung zurzeit Sinn?



Was für eine «Fehlentscheidung», wenn man bedenkt, dass jeder Club im Sinne der Prävention, Hygiene, Nachverfolgung und Kontrolle jedem Detailhandelsgeschäft und öffentlichen Verkehrsmittel überlegen ist. Leider werden viele Entscheidungen zurzeit ohne die notwendigen Facts gefällt, oder kennen Sie eine Studie, welche beweist, dass Fitnessclubs gefährliche «Corona-Hotspots» sind? Nach meiner Erfahrung ist genau das Gegenteil der Fall. Es stellt sich die Frage, was können wir tun? Der Spruch von Reinhold Niebuhr gibt uns vielleicht etwas Rat:

«Gott, gib mir die Gelassenheit, Dinge hinzunehmen, die ich nicht ändern kann, den Mut, Dinge zu ändern, die ich ändern kann, und die Weisheit, das eine vom anderen zu unterscheiden»

Die Corona Pandemie ist eine Tatsache, welche wir nicht verändern können und mit der wir leben müssen. Das Einzige auf was wir uns konzentrieren sollten ist, wie wir mit der Situation umgehen und was wir verändern können. Wenn wir uns auf das Machbare konzentrieren, haben wir die Weisheit, das eine vom anderen zu unterscheiden und auf das kommt es an.

Planung macht in jeder Lebensphase oder Situation immer Sinn und deshalb sollte es für Sie **als Unternehmer ein absolutes Ziel sein — immer Ziele & Pläne zu haben.**

Um mit einem Unternehmen erfolgreich zu sein, ist es sehr wichtig, sich regelmässig einen Überblick über die aktuellen Probleme, die Chancen,

die Vergangenheit, den Status quo und die Zukunft des Unternehmens zu machen. Anhand dieser Grundlagen kann man die Strategie und die Ziele für die Zukunft neu festlegen. Bei diesem **kontinuierlichen Verbesserungsprozess** sollten alle beteiligten Personen miteinbezogen werden; d. h. die Kunden, die Mitarbeiter, die Geschäftsführer und die Inhaber. Eine regelmässige Planung gehört als «wiederkehrende Aufgabe» zu jeder professionellen Firma und zum Qualitätsmanagement.

Was ist ein Ziel – SMART Definition

Was ist ein Ziel und wie ist die Definition? Diese Definition ist sehr wichtig, damit wir vom «Gleichen» sprechen und deshalb verwende ich sie regelmässig in meinen verschiedenen Vorträgen und Berichten. Die SMART Methode ist sehr geeignet ein Ziel zu definieren.

S = Spezifisch

Die Ziele müssen eindeutig definiert sein, so dass es jeder versteht und nachvollziehen kann und keine Missverständnisse entstehen können.

M = Messbar

Die Ziele müssen messbar sein, damit man die Ziele vergleichen, messen und kontrollieren kann.

A = Akzeptiert

Die Ziele müssen von den Empfängern akzeptiert werden. Ohne die Zustimmung der Mitarbeiter sind Ziele nur sehr schwer zu erreichen.



R = Realistisch Die Ziele müssen machbar sein. Sie müssen für das Team eine Herausforderung und nicht eine Überforderung darstellen.

T = Terminiert Die Ziele müssen immer terminiert sein und an diesem Zeitpunkt kontrolliert und besprochen werden — immer direkt in die Agenda eintragen.

Was sind die häufigsten Probleme bei einer Planung?

- Es wurden unrealistische und überzogene Annahmen über die planbare Zeit gemacht.
- Notwendige Ressourcen (Geld, Hilfsmittel, Mitarbeiter) wurden nicht (vollständig) bedacht.
- Dringende Notfälle kamen dazwischen, welche die Ausführung von Teilschritten stark verzögert haben.
- Die anfängliche Motivation sank erheblich und damit die Effizienz.
- Perfektionismus führte dazu, dass der Zeitbedarf einzelner Aufgaben erheblich überschritten wurde.
- Der zu behebbende Mangel hat sich erledigt und damit die Begründung, wieso das Ziel überhaupt erreicht werden sollte.

Die meisten Pläne scheitern nicht deshalb, weil der Plan an sich schlecht gewesen wäre. Sie scheitern vielmehr daran, dass wir glauben, dass ein einmal gefasster Plan nicht geändert werden sollte.

Wir glauben, dass der Sinn einer Planung darin liegt, dass wir im Vorfeld von Aktivitäten all das Notwendige zusammentragen und eine genaue Vorstellung davon haben müssen, welche einzelnen Schritte nötig sind. Aber die Realität zeigt uns, dass das überzogene Anforderungen sind.

Wie plant man richtig?

Die Lösung von fehlgeschlagener Planung liegt vielmehr darin, dass wir lernen auch während der «Umsetzungsphase» die Planung anzupassen. Wir müssen flexibel reagieren. Einfacher ist das, wenn Sie die folgenden drei Punkte beachten:

1. Planen Sie erneute **Planungszeiten** ein. Wenn Sie merken, dass Ihre Planung mit der Realität nicht mehr übereinstimmt, müssen Sie Zeit für das Anpassen der Planung haben.



2. Schätzen Sie den **Zeitbedarf** der einzelnen Aktivitäten realistischer. Oft unterschätzen wir den Zeitbedarf von Aktivitäten, die wir gerne tun und überschätzen den Zeitbedarf von eher ungeliebten Aufgaben.
3. Verplanen Sie nicht den gesamten theoretisch verfügbaren Zeitraum. Lassen Sie mehr als genug **Puffer** für Ungeplantes. Bewährt haben sich Pufferzeiten bis zu 50%. Das bedeutet für jede geplante Stunde eine Stunde nicht geplante Zeit!

Während der Umsetzung sind folgende Punkte beachten:

1. Gehen Sie nach dem Mantra *«so viel wie nötig und so wenig wie möglich»* vor. Eine perfekte Lösung kostet sehr viel Zeit, bringt aber nur vergleichsweise wenig (oder gar keinen) Zusatznutzen. Ihre Planung ging von einer realistisch einzuhaltenden Schätzung aus, also sollten Sie bei der Umsetzung darauf achten, dass Sie realistisch bleiben.
2. Wenn sich der Grund für das Projekt komplett erledigt hat, schauen Sie nicht zurück auf den bereits erbrachten Aufwand oder das investierte Geld: Beenden Sie die Tätigkeit und konzentrieren Sie sich auf etwas Neues. Noch mehr Zeit und Geld in etwas zu investieren, was sowieso unnötig geworden ist, ist sinnlos!
3. Bei Motivationsschwierigkeiten schauen Sie sich immer wieder Ihre Zielbeschreibung an und überlegen Sie, was für ein Gefühl es sein wird, wenn Sie das Ziel erreichen. Die ursprüngliche Motivation mit dem Projekt überhaupt zu beginnen, sollten Sie

sich immer wieder ins Gedächtnis rufen.

Wer sich jetzt fragt, das mit dem Planen ist ja gut und recht, jedoch was soll ich während des Lockdowns tun? Betreffend Anregungen möchte ich Sie auf meinen letzten Bericht «Corona — Ängste – Massnahmen» in der FITNESS TRIBUNE Nr. 189 verweisen.

Wir können den Wind nicht ändern, aber wir können die Segel richtig setzen!

Aristoteles

Ich wünsche Ihnen einen guten Start im 2021 und hoffe, dass wir so schnell wie möglich wieder zur Normalität zurückkehren können.

Beste Grüsse Ihr Edy Paul



Edy Paul

coacht und berät Einzelpersonen und Clubs über Skype oder vor Ort (Strategie, Management, Neugründungen, Analysen, Schulungen, Konzepte, Raumplanung). Fitnessclubanalysen sowie Verkauf & Nachfolgeregelung gehören ebenfalls zu seinen Leistungen.

Kontakt: +41 79 601 42 66,
edy.paul@paul-partnerag.com,
www.edypaul.ch



In dieser Kolumne geht es um mentales Gewichtheben. Wahre Fitness trainiert beides. Physische als auch psychologische Muskeln. Viel Spass beim neuronalen Schwitzen.

Fliegen lernen



Beim Fliegen gibt es drei Phasen: Abflug — Flug — Landung. Der Abflug und die Landung liegen ausserhalb unserer Kontrolle. Wir haben somit auf diese Phasen keinen Einfluss und müssen einfach nur stillsitzen. Dabei hängt unser Leben von einem Piloten ab, den wir (meist) nicht kennen.

Hat der Flieger nach dem Abflug die angestrebte Flughöhe erreicht, dann können wir während dem Flug weitgehend das tun, was wir wollen. Das eigene Verhalten liegt somit in unserem Bereich. Manche schlafen, manche lesen, manche arbeiten, manche betrinken sich, manche lassen sich unterhalten und manche haben während dem ganzen Flug einfach nur Angst. Die Turbulenzen, die während dem Flug auftreten, befeuern die Angst der Ängstlichen zusätzlich. Die ganze Flugreise ist dann ein reiner Horrortrip.

Die drei Phasen des Fliegens gelten auch für unser Leben. Während unserer Geburt waren wir völlig hilflos und wir überlebten nur dank anderen Menschen. Zudem wurden wir in Zusammenhänge hineingeboren. Folgendes haben wir nicht gewählt: Die Eltern, die Gene, die Verwandtschaft, die Nationalität, die Nachbarschaft, die

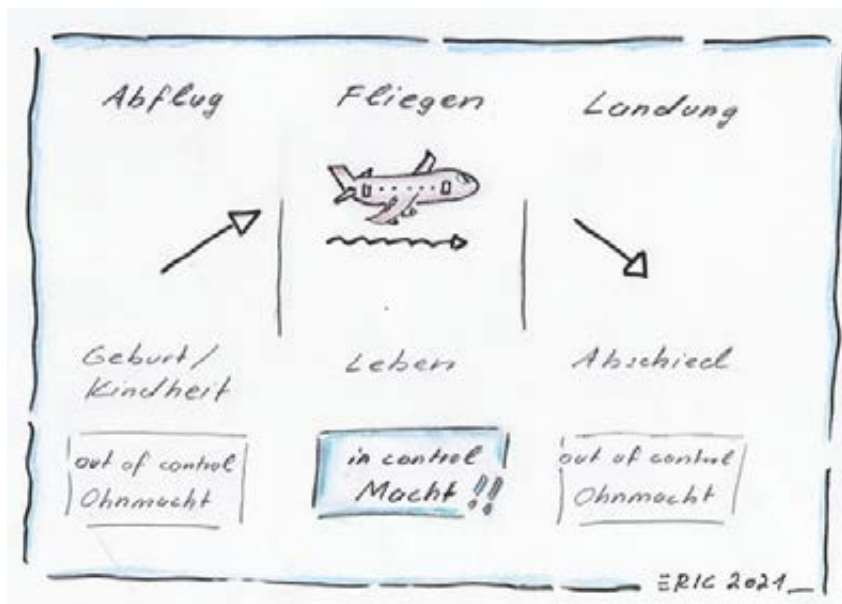
Sprache, die Religion; es gibt so vieles im Leben, welches uns beim Start ins Leben einfach so mitgegeben wurde. Grosse Teile der Kindheit verliefen deshalb ausserhalb unserer Kontrolle. Nach ca. 20 Jahren — so lange verläuft der Abflug ins Leben — haben wir dann eine gewisse Flughöhe erreicht.

Jetzt beginnt das Leben, in welchem wir vieles unter Kontrolle haben oder bringen können (siehe Skizze). Da während der Kindheit so viele Dinge in so vielen Kategorien des Lebens passieren, ist es durchaus normal, dass wir uns dabei Kratzer und Risse holen. Deswegen fängt niemand im Erwachsenenalter bei null an. Gewisse Voraussetzungen binden uns ein Leben lang. Geschwister kann man nicht abwählen, noch kann man sich von den eigenen Eltern scheiden lassen. Wer es mental trotzdem tut, der will damit eine vergiftete Vergangenheit hinter sich lassen.

Die Kultur in welcher wir leben, sie prägt uns. Das gilt ganz besonders für die Eindrücke in der Kindheit. Es ist somit sehr interessant und wichtig sich zu fragen: Welche Erfahrungen haben mich dazu gebracht, so und nicht anders zu denken? Wieso habe ich politisch diese oder jene Meinung?

Wie kam ich zu meinen Vorstellungen und Überzeugungen in Sachen Fitness, Arbeitsethik, Treue, Sexualität usw. Wer sich solchen Fragen verweigert, der bleibt ein Zufallsprodukt seiner Umwelt. Vieles ist uns kulturell überstülpt worden. Das Perfide daran; wir merken es kaum. Sind Sie religiös? Falls ja, dann liegt die Chance bei 80%, dass es sich um dieselbe Religion handelt, die Ihre Eltern praktizieren. Mein Abflug ins Leben verlief streng religiös. Bereits als Kind bemerkte ich aber, dass Glauben nicht Wissen ist und dass man mit Angst, Scham und Schuld Menschen manipulieren kann. Der Wert einer Religion – so finde ich – kann man sehr gut daran erkennen, wie sie den Abtrünnigen begegnet. Ist es Drohung oder gar Verfolgung, dann respektiert diese Religion den Menschen nicht und es handelt sich bloss um ein Hierarchiesystem, das Menschen unterjocht.

Betrachten Sie den Zweifel als ein hohes Gut. Zweifeln hat nichts mit Verzweiflung zu tun. Im Gegenteil! Es geht darum, sich seine eigene Freiheit zu erkämpfen. Eine geschenkte Freiheit ist nichts wert. Es macht mitunter Sinn, sich von den Wurzeln der Kindheit zu verbeugen, um dann eigene Wege zu gehen. Denn Folgendes wird von vielen übersehen: **Erst etwas nicht (mehr) zu tun, erschafft Identität.** Das gilt für das Private wie für das Geschäftliche. Sich abzugrenzen und Nein zu sagen, kreierte unsere Individualität. Dafür ist aber immer ein Preis fällig. Ausserdem; Turbulenzen gehören beim Fliegen wie beim Leben dazu. Und sie können heftig ausfallen. Nehmen wir die Corona-Pandemie: Niemand hat sich diese gewünscht. Sie war nicht unsere Wahl. Doch sie gehört nun mal auf unserem Flug durchs Leben dazu. Wie reagieren wir auf diese? Mit Angst, mit Verzweiflung, mit Wut, mit Panik oder mit Kreativität? Was vielen entgeht. **Wir haben die Freiheit auf das zu reagieren, was uns geschieht.** Und diese Freiheit ist IMMER ein Wählen.



Wir alle wählen, denn auch eine unbewusste Wahl ist eine Wahl. Wie viel besser ist es, wenn ich mir der Wahl bewusst bin.

Dass es auf den Spielfeldern Job, Ehe, Sport oder Fitness immer rund läuft ist eine kindliche Vorstellung. Die Kratzer und Risse, die wir alle in unterschiedlichen Situationen erfahren haben und noch erleben werden, machen uns letztlich aus. Ja, es sind die Motoren für das eigene Leben. Weiss nicht jeder gute Segler, wie er den Gegenwind nutzen kann? Das facettenreiche Leben beginnt dort, wo die Komfortzone endet, auch im Training. Wer Muskeln aufbauen will, der muss den Weg des Widerstands und der Hindernisse gehen. Gratis ist da nichts.

Ich bitte nun um erhöhte Aufmerksamkeit: **Es ist möglich, NICHT trotz der schwierigen Umstände erfolgreich zu sein, sondern genau deswegen.** Sie haben richtig gelesen. Genau deswegen! Fragen Sie sich: Welche positiven Erkenntnisse hat z. B. die Pandemie-Krise für Ihr Geschäftsmodell gebracht? Wenn Sie jetzt sagen: «Gar keine, ich bin einfach nur enttäuscht!» Gut so, dann hört wenigstens die Täuschung auf, werde ich antworten. Eine ENT-Täuschung. Wenn das kein Gewinn ist!

Diesen Perspektivenwechsel können Sie auch auf das Private lenken. Ein grosser Zwist in der Familie? Hurra, ein Problem! Eine schwierige Kindheit? Wow – es gibt viel zu tun! Man kann Hindernisse als Chance begreifen. Nein, es geht hier nicht um blinden Optimismus. Sowas wäre eine wichtige Lebenslüge. Der Mensch kann aber Perspektive wechseln. Es ist möglich den Widerstand zu nutzen – so wie es das Flugzeug macht – wenn die Trieb-

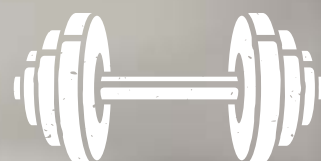
werke laufen. Wir können Angst in Klugheit umwandeln, Schmerz in Veränderung und vage Wünsche zu klaren Zielen formen. Es ist einfach nur klug sich zu erinnern, dass wir im Leben Dinge hinnehmen müssen, die uns nicht gefallen (werden). Es ist möglich, das Leben als Abfolge von Hürden zu verstehen. Und bei jeder Hürde lernen wir etwas dazu. Ist das nicht wunderbar?

So wie der Pilot während dem Flug den Flieger immer wieder korrigieren muss, so leben auch wir immer unbalanciert und müssen unseren Flug durchs Leben immer wieder neu justieren. Das ist das Einzige, was wir tun können. Und dieses Korrigieren ist es, welches unser Leben gelingen lässt. Wie und wann wir im Leben wieder landen werden, ist dann meist «out of control». Doch es ist gut zu wissen, wenn wir während unserer Reise merken, dass der Flug wertvoll ist. Denn davon bin ich zutiefst überzeugt: Es ist ein Privileg zu sterben. Die meisten potentiellen Menschen werden nie geboren. Mit anderen Worten: Die meisten Flugzeuge können nie starten!



Eric-Pi
Zürcher

War früher über Jahre als Personal Trainer tätig und arbeitet nun beim FC Thun als Konditionstrainer.
E-mail: eric-pi@bluewin.ch



FITNESS



Offizielle Partnerschaft
Facebook Fanpage, **I love Fitness**





Hereinspaziert!

Fünftes Fitnesscenter Netzwerktreffen der Schweiz auf 1800 Metern über Meer im Waldhotel Arosa.

Die nationale und internationale Fitnessbranche mit Center-Besitzern, Referenten, Experten und InstruktorInnen, trifft sich im Herbst zu der ultimativen Fitness- und Fun-Woche in den Schweizer Bergen zum Netzwerken und Erfahrungsaustausch.

Vom 07.-09.10.2021 freuen wir im Vier Sterne Superior Waldhotel Arosa, Nr. 1 Event- und Wellnesshotel im Bünderland, Gast zu sein.

Wir bieten im Rahmen des Mountain Move Fitness und Fun Event ein 3-tägiges Netzwerktreffen mit Fachvorträgen für Fitnessinhaber und deren Kader an.

3Tage / 2Nächte

Spezialpreis für Fitnesscenterinhaber

CHF 249.-*

Spezialpreis für Begleitpersonen

CHF 380.-

Verlängerungsnacht pro Person

CHF 190.-

um 3-7 Nächte verlängerbar

** bei Buchung bis 20.06.2021, danach CHF 299.-*

Inklusivleistungen:

Waldhotel Halbpension, Superiorzimmer, Netzwerktreffen und Fachvorträge, Porsche Cigar-Night, Group Fitness, Party-Night

**BUCHUNG:
WWW.MOUNTAIN-MOVE.CH**



PORSCHE

Porsche Zentrum Zürich
präsentiert:



Fünftes Fitnesscenter Netzwerktreffen



Do 07. - Sa 09.10.2021 in Arosa
Netzwerktreffen mit Fachvorträgen für
Fitnesscenterinhaber und deren Kader

Die Mountain Move 2021 wird präsentiert von:

ACISO
Fitness & Health Consulting

**FITNESS
TRIBUNE**
www.fitnesstribune.com

 **five**

 **milon**

Besuche uns online: www.mountain-move.ch

Pilates mit Kleingeräten



In nahezu jedem Mode-, Lifestyle- oder Fitnessmagazin findet sich das Thema Pilates wieder, zumeist in Form einer Zusammenstellung der besten Übungen aus dem systematischen Ganzkörpertraining, das vor allem unsere Beckenboden-, Bauch- und Rückenmuskulatur kräftigt. Pilates mit Kleingeräten verbessert die Eigenwahrnehmung, unterstützt bei Bewegungseinschränkungen, verdeutlicht bestimmte Prinzipien und Aspekte von Übungen und noch vieles mehr. Die im Buch verwendeten Kleingeräte (elastische Bänder, Rollen, Ringe, kleine Gewichte) schaffen eine unendliche Vielfalt mit der verschiedenen Attribute wie Kraft, Flexibilität, Koordination, Körperwahrnehmung und neuromuskuläre Kontrolle noch spezifischer trainiert werden können.

Stefanie Rahn, Christian Lutz; Pilates mit Kleingeräten; Meyer & Meyer Verlag; ISBN 978-3840376504

Heißhungerattacken: Stop eating your emotions!

Ertappen Sie sich selbst dabei, wie Sie unter Stress Süßkram, Fastfood und Knabberzeug in sich hineinfuttern, ohne überhaupt Hunger zu haben? Das Essen aus Frust, als Trost oder Belohnung führt immer zu einem schlechten Gewissen, oft zu Übergewicht und nicht selten zu unkontrollierbaren Fressattacken, aus denen sich ernsthafte Essstörungen entwickeln können. Die Ökotrophologin Dr. Isabelle Huot und die Psychologin Dr. Catherine Senécal befassen sich in ihrem Buch eingehend mit dem Zusammenhang von Essen und Emotionen: Negative Gefühle, selbst auferlegte Zwänge und ein schlechtes Körperbild sind Auslöser für ein Essverhalten, das nicht der Sättigung, sondern der Bewältigung von Ängsten dient. Die Autorinnen vermitteln fundiert und anschaulich einfache Strategien und Übungen, um (wieder) ein natürliches,

positives Verhältnis zum eigenen Körper und zur Ernährung aufzubauen. Sie geben Denkansätze für eine neue, positive Einstellung sowie hilfreiche Tipps und Anregungen für eine intuitive und achtsame Ernährung. So lässt sich der Kreislauf aus Heißhunger und Fressattacken durchbrechen und Genuss wie Freude beim Essen kommen zurück! Ein kompetentes, gut lesbares und praxisnahes Buch zweier Expertinnen.

Dr. Isabelle Huot, Dr. Catherine Senécal; Wenn alles doof ist, hilft nur noch Schokolade?: Schluss mit Heißhunger und Frustessen!; Mankau Verlag; ISBN 978-3863745660



Stress ist reine Kopfsache



Stressige Situationen gehören zum Leben. Aber Sie können aus ihnen lernen, an ihnen wachsen und innerlich stärker, entspannter und produktiver werden. Denn Stress beginnt im Kopf! Entscheidend ist, wie Sie selbst die Dinge sehen. Das Gute ist, Sie können Ihr eigenes Mindset umschreiben und dadurch Situationen, Menschen und sich selbst positiver sehen

und gelassener bleiben. Wie Ihnen das gelingt, erfahren Sie von Sabrina Haase in vielen kleinen praktischen Übungen. Sie erfahren, wie Stress entsteht, warum ein Entspannungskurs nicht reicht und wie Sie Ihr mentales Stressmanagement verbessern können.

Sabrina Haase; Stress Dich nicht — Das 6-Wochen-Programm: Denkweise verändern und Stress in positive Energie umwandeln; TRIAS Verlag; ISBN 978-3432110141

Gesunde Gerichte und Hausmittel aus der Natur

«Vertrauen Sie auf die Kraft und Weisheit der Natur. Gemüse, Kräuter und Obst halten so viel mehr für uns bereit, als wir wissen», erklärt Bettina Hauenschield. Ihr Buch bietet rund 140 saisonale Gerichte, die einfach, natürlich und heilsam die Schätze der Jahreszeiten nutzen. Dahinter steht ihr Wunsch, Genuss und Wohlbefinden zu verbinden, denn gesunde Nahrung kann unsere Stimmung und unsere Hormone ausgleichen, Herz und Gehirn stärken, Schmerzen dämpfen oder lässt uns fit und beweglich bleiben, ist Hauenschield überzeugt. Wer sich dabei am jahreszeitlichen Angebot der Natur orientiert, wird zudem immer das finden, was sein Körper gerade benötigt. Leser finden schnell und einfach zuzubereitende Gerichte mit Zutaten und Inhaltsstoffen, die nicht nur Nahrungsmittel sind, sondern Heilwirkung ins Essen zaubern. Eingeteilt sind die Empfehlungen nach den Jahreszeiten, damit immer das zubereitet werden kann, was der Saison entspricht. «Über 100 Rezeptideen für alle, die experimentierfreudig sind, die über den Tellerrand hinausschauen mögen, Verantwortung für ihr Wohlergehen übernehmen und ihr Leben, ihre Ernährung und ihre Gesundheit nicht einfach in andere Hände legen wollen», so Hauenschield.

Bettina Hauenschield; Meine magische Heilküche; TRIAS Verlag; ISBN 9783432110332





reddot design award

INTENZA FITNESS.CH



ESCALATE STAIRCLIMBER

EINE MASCHINE, UNZÄHLIGE VORTEILE,
DER PREISGEKRÖNTE ESCALATE—STAIRCLIMBER BIETET
DEN NUTZERN DIE ULTIMATIVE TRAININGSERFAHRUNG.

DER WELTWEIT EINZIGE TREPPENSTEIGER MIT EINSTELLBARER STUFENHÖHE
EINSTELLBARE STUFENHÖHE VON 10—20CM
20—40° NEIGUNGSVERSTELLUNG



intenza

#INTENZA FITNESS SCHWEIZ    

Intenza Fitness Schweiz, Rotzbergstrasse 19, 6362 Stanstad | +41—41—610—2000

INFO@INTENZA FITNESS.CH

Heilende Küche



Was wir essen, bestimmt unsere Gesundheit! Die Paleo-Expertin Dr. Sarah Ballantyne und die Food-Bloggerin Alaena Haber haben die heilende Wirkung von Ernährung persönlich erfahren, wissenschaftlich erforscht und praktisch erprobt. In ihrem Kochbuch Heilende Küche erläutern sie anhand 175 heilenden Paleo-Rezepten mit dem Autoimmun-Protokoll das Warum und Wie einer nährstoffreichen und entzündungshemmenden Ernährung. Das Ziel hochwertiger und anti-entzündlicher Zutaten ist es, den Körper wieder in ein gesundes Gleichgewicht zu bringen. Der sorgfältig strukturierte Rezeptteil wird ergänzt durch Lifestyle-Tipps, Wochenpläne, Batch-Cooking und Rezeptsymbolen. Fakten und Food, heilend, köstlich und alltagsgerecht — das zeichnet das gemeinsame Kochbuch der Paleo-Queen und der Top-Food-Bloggerin aus.

Dr. Sarah Ballantyne, Alaena Haber; Heilende Rezepte; Unimedica Programm im Narayana Verlag; ISBN 978-3962572068

Füße in Bestform

Unsere Füße sind ein wahres Wunderwerk der Natur. Mit ihren 26 Knochen und über 30 Gelenken pro Fuss tragen sie uns durch den Alltag. Während unseres Lebens bewältigt der Fuss durchschnittlich etwa 200 Millionen Schritte. Doch was tun, wenn sie schmerzen und jeder Schritt unangenehm wird? In ihrem Ratgeber stellt die Fussspezialistin Dr. Mellany Galla gemeinsam mit dem Physiotherapeuten und Osteopathen Arndt Fengler häufige Fussprobleme vor und klärt

über die Ursachen auf. «Oft sind es eingefahrene falsche Bewegungsmuster, zu enge Schuhe oder kaum merkbare Veränderungen an Muskeln oder Knochen, die nach Jahren zu empfindlichen Schmerzen führen», so die Autoren. «Doch mit gezielten Übungen, welche die kleinen stabilisierenden Fussmuskeln trainieren und die Funktion der Muskeln und Sehnen, die am Aussen- und Innenknöchel verlaufen, stärken, kann man ganz leicht etwas dafür tun, um ihnen entgegenzuwirken.» Gemeinsam haben sie Strategien und Übungen erarbeitet, die gegen Schmerzen helfen und für gesunde, starke Füße sorgen.

Dr. med. Mellany Galla, Arndt Fengler; Füße in Bestform — Die besten Übungen der Fuß-Spezialisten bei Fehlstellungen, Überlastungsschäden und Verletzungen; TRIAS Verlag; ISBN 978-3432111162



Sich messbar jünger essen

Kann man seinen eigenen Alterungsprozess genetisch verzögern oder sogar umkehren? Der Körper ist eine riesige Baustelle. Ständig im Auf- und Abbau, in jedem Alter. Die neueste Forschung zeigt: Unser Regenerationsmodus übertrifft alles, was Medizin und Pharmaindustrie je entwickeln könnten. Ernährung ist nicht die kleine unbedeutende Stiefschwester, sondern die bestimmende Kraft unserer biochemischen Fabrik. Man kann die Löschtaste für Schäden im Körper jederzeit aktivieren. Der Ernährungsexperte Andreas Jopp zeigt verständlich, welche Biostoffe ON-Schalter umlegen können und welche wiederum OFF-Schalter aktivieren. Diese OFF-Schalter fahren unsere Bioma-



schine herunter, lassen uns genetisch schneller altern, und blockieren die Reparatursysteme. Dieser medizinische Ratgeber verändert unseren Blick auf den Mikrokosmos Körper für immer. Mit ON / OFF Gesundheit holen Sie sich einen leistungsfähigeren, besseren Körper zurück. Erschaffen Sie sich neu durch Ernährung.

Andreas Jopp; ON / OFF Gesundheit: Den Körper neu erschaffen durch Ernährung; Consult Media Verlag; ISBN 978-3948319007

Gute Menschen haben ein besseres Immunsystem

Mitgefühl, Hilfsbereitschaft und Freundlichkeit senken den Spiegel der Stresshormone im Blut, was gegen entzündliche Reaktionen im Körper und so auch gegen Zivilisationskrankheiten wie Krebs vorbeugt. Ausserdem wirkt «gutes» Verhalten ausgleichend auf das Hormon- und stärkend auf das Immunsystem, womit es auch das Risiko für eine COVID 19-Erkrankung senken kann. Der renommierte Arzt und Wissenschaftler Prof. DDR. Johannes Huber weist dies anhand zahlreicher Studien in seinem neuen Buch nach, zu dem der Philosoph Peter Sloterdijk ein Nachwort geschrieben hat. Fazit: Gute Menschen profitieren von ihrem Verhalten nicht erst im nächsten, sondern aufgrund medizinischer und biologischer Zusammenhänge bereits in diesem Leben. Und umgekehrt: «Böses», also egoistisches Verhalten gefährdet — verkürzt gesagt — die Gesundheit. Auf Basis dieser Erkenntnisse formuliert Huber ein auf Familie und Mitmenschlichkeit basierendes

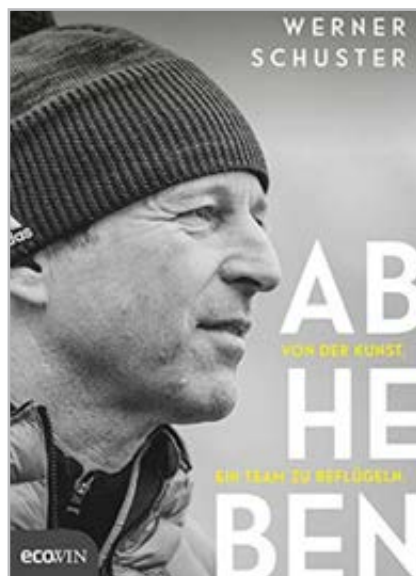
Wertemodell, das bei ihm keinen dogmatischen sondern einen medizinischen Hintergrund hat.

DDR. Johannes Huber; Das Gesetz des Ausgleichs — Warum wir besser gute Menschen sind; edition a; ISBN 978-3990014257



Skispringen mit Herz und Verstand

April 2008: Auf der Pressekonferenz des Deutschen Skiverbands wird nach wochenlanger Spekulation der 40jährige Österreicher Werner Schuster als Bundestrainer für die zu diesem Zeitpunkt wenig erfolgreichen deutschen Skispringer vorgestellt. Schuster hat dabei beileibe keinen einfachen Start: Der Nachwuchs braucht Zeit, der Erfolg lässt auf sich warten, die mediale Kritik ist dementsprechend gross. Doch mit klaren Worten und Werten, nachhaltiger Trainings- und Teamarbeit führt Schuster die deutschen Skispringer zurück an die Weltspitze. Dabei verliert er selbst nie aus den Augen, auf das richtige Miteinander seines



Teams zu achten. In «Abheben» schildert er emotionale Höhepunkte ebenso wie den Umgang mit Misserfolgen, gibt Anleitung für ehrliche Interviews und Tipps für eine von Giovane Élber inspirierten Motivation. Der Sportpsychologe Oskar Handow hat diesen Weg begleitet und bringt den Wissenstransfer aus dem Spitzensport für jeden auf den Punkt, der selbst ein Team führt — egal ob im Business, im Verein oder in der Familie.

Werner Schuster; Abheben: Von der Kunst, ein Team zu beflügeln; Eco-win; ISBN 978-3711002778

Halswickel und Zwiebelsaft: Ganz fix wieder gesund werden



Es geht auch ohne Medikamente — altbewährte Hausmittel sind bei harmlosen, aber lästigen Erkrankungen unschlagbar wirkungsvoll: mit Zutaten aus dem Kräuterregal oder dem Vorrats- und Kühlschranks lassen sich leichte Unpässlichkeiten und alltägliche Beschwerden selbst behandeln und die Abwehrkräfte stärken. Zum Beispiel wirkt Zimt-Porridge gegen Durchfall, eine Ingwer-Kompresse gegen Kopfschmerzen und ein Kamille-Kissen sorgt für guten Schlaf. Jedes Rezept hat nur 2 bis maximal 6 Zutaten und ist in wenigen Minuten fertig. Mit 50 originellen Heil-Rezepten schnell wieder gesund werden, Schmerzen lindern, Schnupfnase beruhigen, Übelkeit bekämpfen. Übersichtlich bebilderte Anleitungen in wenigen Schritten. So wohltuend wie Omas Hühnersuppe, nur viel einfacher! Welche natürlichen Kräfte in Obst, Gemüse, Milchprodukten, Gewürzen und Kräutern stecken und wie aus ihnen preiswerte Hausmittel für den gesamten Körper entstehen, zeigt die Autorin in ihrem neuen Ratgeber.

Petra Hirscher; Die einfachsten Hausmittel aller Zeiten; TRIAS Verlag; ISBN 978-3432112459

fitness.com
THE GLOBAL FITNESS COMMUNITY

Klick Dich rein und profitiere



120 Millionen Seitenaufrufe im Jahr!

- Übungsbibliothek mit 500 Übungen und persönlichen Workoutplänen
- Forum mit eigener Profi-Kategorie
- Studiosuche – Fitnessclubs finden oder eintragen
- Karriereplanung mit der Jobbörse
- Artikel, Branchennews, Termine
- Bannerwerbung und Vermarktung für Industrie und Studios

www.fitness.com

EGYM stellt D-A-CH-Vertrieb neu auf



Christoph Bischoff, Chief Customer Officer bei EGYM, übernimmt mit Beginn

des neuen Jahres zusätzlich die kommissarische Vertriebsleitung für die Region Deutschland, Schweiz und Österreich (D-A-CH). Der bisherige EGYM Vertriebschef Marc Wisner verlässt das Unternehmen. Darüber hinaus verantwortet Bischoff wie bisher den globalen Vertrieb und den Kundenservice. Christin und Mario Görlach unterstützen ihn in seiner neuen Rolle. «Die D-A-CH-Region besitzt aufgrund

ihrer Grösse für uns eine besondere strategische Bedeutung und erfordert unsere höchste Aufmerksamkeit, besonders jetzt in der Covid-19-Krise», betonte Christoph Bischoff. Mario Görlach baut auch weiterhin die Netzwerke in der D-A-CH-Region aus und verantwortet zudem die Entwicklung von Konzepten und Vertriebsstrategien. Christin Görlach übernimmt die Umsetzung der entwickelten Konzepte und betreut Vertriebsgebiete.

Christoph Bischoff abschliessend: «Wir bedanken uns bei Marc Wisner für seine erfolgreiche Zeit bei EGYM, seinen unermüdlichen Einsatz und wünschen ihm viel Erfolg für seine Zukunft.»

milongruppe geht gestärkt in das Jahr 2021

Trotz der aktuellen Herausforderungen für die Branche geht die milongruppe mit positiven Nachrichten in das neue Jahr. Zum Jahresbeginn hat sich der deutsche Branchenpionier neu aufgestellt und mit insgesamt zehn Experten verstärkt, die alle aus dem direkten Wettbewerbsumfeld zur milongruppe gewechselt sind. Zu den Schlüsselfiguren gehören einige der bekanntesten und erfolgreichsten Vertriebs- und Konzeptprofis der Branche wie zum Beispiel Marc Wisner oder Alexander Strahl. Sie verstärken die von Andreas Kreil geleitete Sales-Mannschaft von milon und five in den Kernmärkten Deutschland und Schweiz. Mit dem zusammengeführten Team können die Kunden nun mit noch mehr Kompetenz und Leistungen betreut werden.

Die personelle Verstärkung geht einher mit strukturellen und konzeptionellen Veränderungen. So wird der Vertrieb seine Präsenz am Markt und bei den Kunden vor Ort deutlich ausweiten. Insbesondere die beliebten Netzwerktreffen von milon und five erfahren eine weitere Aufwertung und Intensivierung. Die Neuzugänge im Team bedeuten auch einen Zugewinn an konzeptioneller Kompetenz. Das beste Know-how aus beiden Trainingswelten ist nun unter einem Dach vereint, so dass künftig auch komplett neue Lösungen das Angebot von milon und five bereichern werden. Die Basis bleiben dabei auch weiterhin die innovativen Kraft- und Ausdauertrainingsgeräte von milon sowie das bewährte Beweglichkeitskonzept von five. Dass die aktuelle Gerätegeneration mit einer Zertifizierung nach MPG (Medizinproduktegesetz) verfügbar ist, trägt gerade in jüngster

Zeit zur wachsenden Nachfrage bei. Auf der Produktseite steht das Jahr 2021 im Zeichen der konsequenten Weiterentwicklung der milon Q Serie. Neben dem aktuellen Update wurde das isokinetische Training für Reha-Patienten optimiert. Für die freie Fläche steht Q free zur Verfügung — ein Trainingskonzept, das noch breitere Zielgruppen mit elektronischem und individuellem Training versorgt. Die Daten und Erkenntnisse aus dem ersten Lockdown im Frühjahr 2020 haben gezeigt, dass ein effektives freies Training — unter Einhaltung der Mindestabstände — gerade auch für jüngere und ambitionierte Menschen eine sinnvolle Ergänzung zu den bestehenden Zirkelkonzepten darstellt.

Die Ergänzungen und Weiterentwicklungen der Trainingswelten zielen in erster Linie auf eine effektive Unter-

stützung von Studios und Praxen ab, um sich für einen veränderten Bedarf nach der Corona-Pandemie zu positionieren. Gerade Technologien wie Q free bieten hierfür viele Vorteile, die ausserhalb des Studios oder der Praxis nicht zugänglich sind, und ermöglichen eine wertvolle Differenzierung des Trainings in Facheinrichtungen zum gegenwärtigen Home-Gym-Trend.

Neue Synergien zu den Trainingsmöglichkeiten von milon und five ergeben sich ausserdem durch Konzepte von namhaften strategischen Partnern, die 2021 das Portfolio sinnvoll ergänzen werden. Die Betreiber erhalten damit neue und effektive Werkzeuge für die Gewinnung neuer Mitglieder. Sie eröffnen neue Marktpotenziale, die nach Experteneinschätzung ebenso gross und spannend sind wie der klassische Fitnessmarkt selbst.



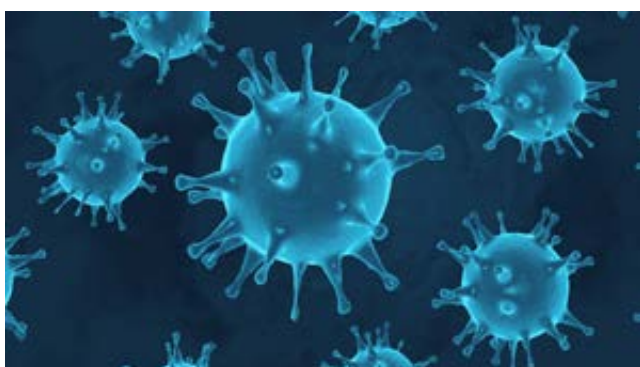
Von links nach rechts: Alexander Strahl (Vertrieb) Marc Wisner (Vertrieb), Bernd Reichle (Geschäftsführung milongruppe), Wolf Harwath (Geschäftsführung milongruppe), Andreas Kreil (Vertrieb), Christoph Limberger (Geschäftsführung five)

Franz Baier neu bei milon und five

Auch milon und five Schweiz verstärkt sein Vertriebs- und Konzeptteam. Franz Baier als erfahrener und gut vernetzter Branchenprofi ergänzt das Team von Paul Gubser und Beat Friedli. Franz Baier ist zusammen mit ihnen als Berater und im Vertrieb für die Produkte und Konzepte der milon Gruppe schweizweit tätig.



Corona-Hilfe: Fixkostenentschädigung/Härtefallverordnung



Gemäss der Härtefallverordnung vom 13. Januar 2021 erhalten Fitnesscenter 20 Prozent des Umsatzes (Art. 8 Härtefallverordnung), wenn sie ab 1.11.2020 mehr als 40 Tage geschlossen waren. Die Auszahlung erfolgt über die jeweiligen Kantone.

Im Gesetzestext der Verordnung heisst es: Die nicht rückzahlbaren Beiträge belaufen sich auf höchstens 20 Prozent des durchschnittlichen Jahresumsatzes 2018 und 2019

und auf maximal 750'000 CHF pro Unternehmen. Diese können gestaffelt beschlossen und ausgerichtet werden. Der Betrieb hat gegenüber dem zu Kanton bestätigten, dass aus dem Umsatzrückgang erhebliche ungedeckte Fixkosten resultieren. Es dürfte nicht schwierig sein, anhand des Geschäftsjahres 2020 nachzuweisen, dass die Fitnesscenter wegen den Umsatzrückgängen ungedeckte Fixkosten haben.

Die konkrete Ausgestaltung der Härtefallhilfe liegt in der Verantwortung der Kantone. Sie prüfen auch die Gesuche im Einzelfall. Fragen zur Abwicklung eines Gesuchs sind entsprechend an den Kanton, in welchem das Unternehmen am 1. Oktober 2020 seinen Sitz hatte, zu richten. Sie finden die kantonalen Kontaktdaten auf www.covid19.easygov.swiss/haertefallkontakte-kantone/. Die Verordnung des Bundes regelt, wie die Mittel des Bundes auf die Kantone verteilt werden und welche Bedingungen erfüllt sein müssen, damit sich der Bund an den Kosten der kantonalen Härtefallregelungen beteiligt. Die Auszahlungen werden je nach Kanton zu unterschiedlichen Zeitpunkten erfolgen, die Zeitspanne reicht von Januar bis März 2021.

Migros Fitness und Swiss Olympic verlängern Zusammenarbeit

Migros Fitness setzt sich weitere vier Jahre als «Official Partner» von Swiss Olympic für den Schweizer Sport ein. Im Rahmen dieser Zusammenarbeit lancieren Migros Fitness und das Jugend-Präventionsprogramm «cool & clean» von Swiss Olympic eine gemeinsame Kampagne für fairen und sauberen Sport. So soll die Selbstverantwortung junger Fitnessbesuchender gestärkt werden. Die Kampagne wird unter anderem in sämtlichen Anlagen von Migros Fitness sichtbar sein. Zudem ermöglicht Migros Fitness den Inhaberinnen und Inhabern einer Swiss Olympic Card mit Status Gold, Silber, Bronze oder Elite weiterhin den Bezug einer kostenlosen Migros FitnessCard. Sportlerinnen und Sportler mit einer Swiss Olympic Card mit Status Talents National profitieren von einer stark ermässigten Migros Fitnesscard. Diese erlaubt es den Athletinnen und Athleten, sich in den Fitness- und Wellnessanlagen der Migros in der ganzen Schweiz gezielt auf ihre Wettkämpfe vorzubereiten — oder sich davon zu erholen.

«Migros Fitness unterstützt Swiss Olympic mit diesem Engagement massgeblich dabei, die bestmöglichen Vor-



aussetzungen für sportliche Erfolge auf internationaler Ebene zu realisieren und die olympischen Werte in der Gesellschaft zu verbreiten», sagt Gian-Carlo Schmid, Leiter Sponsoring bei Swiss Olympic. Und: «Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit».

Experten Allianz für Gesundheit



Experten Allianz
FÜR GESUNDHEIT e.V.

„23 Millionen Deutsche sind über 60 ... ein Wohlstandsländ mit Zivilisationskrankheiten: Diabetes, Bluthochdruck, Übergewicht. Alles Risikofaktoren für dieses Virus.“
Jens Spahn, CDU Bundesgesundheitsminister

UNSERE LÖSUNG:
MUSKELTRAINING FÜR DAS IMMUNSYSTEM!

Die 2020 gegründete Experten Allianz für Gesundheit will sich als die vertrauenswürdige Plattform etablieren, die kompetent, glaubwürdig und verständlich eine möglichst grosse Zielgruppe über die wichtigsten Gesundheitsthemen informiert und damit einen wertvollen Beitrag zur Förde-

rung der Gesundheit und Fitness der Gesellschaft in allen Altersbereichen leistet.

Das Angebot besteht aus Informationen zum Thema Gesundheit, Fitness und Rehabilitation. Mit den wichtigsten Erkenntnissen, Entwicklungen und Tipps für Fitnessstudios und Rehazentren, deren Mitarbeiter, Mitglieder und Patienten. In Form von Film, Podcast und Print sollen Wege aufgezeigt werden, wie eine weitgehend immer bewegungsärmere, gesundheitlich — physisch und psychisch — gefährdete Gesellschaft durch ein trainiertes Immunsystem geschützt werden kann. Die Experten Allianz für Gesundheit ist ein unabhängiger Zusammenschluss von Fachärzten, Sportwissenschaftlern, Physiotherapeuten, Fitness-, Reha- und Sporttrainern, Ernährungsfachleuten, Fitnessstudios, Rehazentren, Hochschulen, Universitäten, Unternehmensberatungen und Verbänden sowie von Rechtsanwälten und Fachleuten für Digitalisierung und Kommunikation. Wöchentlich läuft eine Webinar-Reihe bei dem immer zwischen 600 — 1'000 Teilnehmer mit dabei sind.

Zu den Gründungsmitgliedern zählen Dr. jur. Christoph Franke (Rechtsanwalt), Dr. jur. Hans Geisler (Rechtsanwalt), Mario Görlach (Fitness-Ökonom), Dr. Roy Kühne (Politiker und Physiotherapeut), Siegfried Manz (Geschäftsführer DSB/Hector/MYGYM), Markus Rauluk (Geschäftsführer Medical Active), Ulrike Schönfelder (Dipl. Mental- und Bewusstseinstainerin) und Franz Stepan (Geschäftsführer TVT creative media GmbH).

Langzeitschäden für die Gesundheit, die die Gesellschaft teuer zu stehen kommen werden

DONNERSTAG, 21. JANUAR 2021

Saarland

LANDESPOLITIK
Warum die Positivrate im Saarland bei den Corona-Tests zuletzt wieder gestiegen ist, Seite B.2

KULTUR
Zwei posthum dem Büchereino offenbaren

SAARBÜCKER-ZEITUNG.DE/SAARLAND

Kassen-Chef: Fitnessstudios bald öffnen

Durch den Lockdown und wegfallende Sport-Angebote drohen aus Sicht der IKK Südwest Langzeitschäden für die Gesundheit, die die Gesellschaft teuer zu stehen kommen werden.

VON DANIEL KIRCH

SAARBÜCKER. Der Vorsitzende der IKK Südwest im Saarland, Jörg Loth, fordert eine ehrliche Debatte über gesundheitliche Langzeitschäden der wochenlangen Corona-Behandlung: Einschränkungen von Sport- und Bewegungsmöglichkeiten, Er sprach sich dafür aus, Fitnessstudios und Sportstätten wieder zu öffnen, sobald der Infektionsdruck im Saarland abgeklungen ist.



„Das kann schwerwiegende gesundheitliche Auswirkungen haben.“
Jörg Loth

Es sei erwiesen, so Loth, dass regelmäßige Training vor Volkskrankheiten wie Herz-Kreislauf, Krebs, Adipositas oder Diabetes schützen kann. Das habe durch geschlossene Fitness-Einrichtungen und fehlende körperliche Betätigung in den Tagen und Sportvereinen mit Wochen aus und kann schwerwiegende gesundheitliche Auswirkungen haben“, wenn

Loth. „Diese müssen jetzt aufpräventive Maßnahmen und der Lockdown in diesem Bereich können wir nicht zurückweichen.“
Fast 90 Prozent der „Erkrankten“ im Saarland erlitten auf von zentralen Volkskrankheiten. Man dürfe „jeden Pandemie“ wie Diabetes nicht aus dem Auge verlieren. Denn im Gegensatz zu Corona gebe es bei Diabetes-Erkrankungen keine Genesung – und daraus erkläre sich, behalte die Symptome und Einschränkungen meist ein Leben lang.
„Realität zeigen, dass es in 10 bis 15 Jahre – und Gesundheitszustand unter starker Einbindung der Diät- und Lebensstilmaßnahmen keine vollständige Heilung erziele“, sagte Loth. Auch gesundheitliche Trainingsmöglichkeiten für Rückgang seien kleiner zu einer solchen Strategie zu führen. „Die Menschen brauchen gerade jetzt Ausdauer-, Gesundheits- und Krafttraining, um sich bei den Einschränkungen und schweren Corona-Verläufen zu schützen“, sagte der Chef der einzigen gesetzlichen Krankenkasse im Saarland, die 340 000 Versicherte im Saarland, Rheinland-Pfalz und Hessen.



Wirk- und Rehabilitations Training im Fitnesscenter sind gerade für Senioren wichtig.

stößten Krankheitserkrankungen einer Corona-Infektion bezogen werden können. Durch den Wegfall vieler Sport- und Bewegungsmöglichkeiten, behalte das Risiko, die Infektion zu erleiden, die Infektion zu erleiden. Auch die Krankheitsverläufe sind dadurch ernster und die Folgeerkrankungen häufiger und schwerer, wenn es um die Kassen-Versicherung geht.

INFO
Viele Covid-Erkrankte haben Übergewicht
Eine Auswertung von Daten der Krankenkasse IKK Südwest zeigt, dass Zivilisationskrankheiten vor allem, aber nicht nur bei älteren Corona-Infizierten eine wichtige Rolle spielen.
Zwölf Prozent der IKK Südwest-Versicherten im Saarland mit einer Covid-19-Erkrankung überlebten auch nach dem Infektions-Tage, 15 Prozent an langfristigen Übergewicht (Adipositas).
Damit sind diese Erkrankungsformen unter Covid-Erkrankten deutlich stärker verbreitet als unter allen 141 000 IKK-Versicherten im Saarland. Laut Krankenkasse leiden 15 Prozent aller Versicherten an Diabetes und 8,3 Prozent an Adipositas.

Endlich kommt neben den ganzen Virologen und Epidemiologen, die uns seit 12 Monaten nicht sagen können, wo und wie sich die Menschen anstecken, mit Jörg Loth jemand zu Wort, dessen IKK Krankenkasse, die wie alle Kassen am Ende die «Gesamtzeche», das heisst direkte Kosten der Erkrankung aber auch Langzeitfolgen des von der Regierung verordneten sportlichen Nichtstuns, zahlen dürfen. Der Vorstandsvorsitzende der Krankenkasse IKK Südwest fordert eine ehrliche Debatte über gesundheitliche Langzeitfolgen der wochenlangen Corona-bedingten Einschränkungen von Sport- und Bewegungsmöglichkeiten. Er sprach sich dafür aus, Fitnessstudios und Sportstätten vorrangig wieder zu öffnen. Es sei erwiesen, dass regelmässiges Training vor Volkskrankheiten wie Herz-Kreislauf, Krebs, Adipositas oder Diabetes schützen kann.

Wer wird Fitness- und Gesundheitscenter des Jahres 2021?

Ein Award des SFGV und der FITNESS TRIBUNE



Mit diesem Award werden Unternehmen ausgezeichnet, die sich in hervorragender Weise für die Fitness- und Gesundheitsbranche und die dahinterstehende Philosophie einsetzen. Mit dem SFGV und FITNESS TRIBUNE Award werden Schlüsselunternehmen ausgezeichnet, die den Markt nachhaltig verändert haben und der Schweizer Fitness- und Gesundheitsbranche wichtige Impulse gegeben haben.

Nicht die Grösse eines Unternehmens ist entscheidend, sondern die Vision, die Strategie und ihre Umsetzung, der Pioniergeist, die Originalität und die Qualität der Dienstleistung.

Aufgrund der Verschiebung des BranchenTag auf den 3. September 2021 konnte die Frist für die Nominierungen bis Ende Mai verlängert werden.

Reichen Sie ihre Vorschläge zur Nominierung bis **Ende Mai 2021** ein:
info@fitnesstribune.com

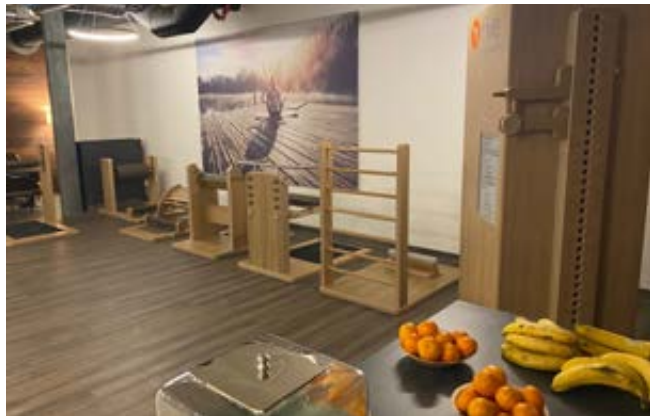


Sieger 2020: Bodyfit, Tagelswangen



Sieger 2019: Fitnesstreff Niklaus, Reinach

LIFE Swiss Health Club eröffnet fünften Standort



Am 4. Dezember 2020 konnte Anna Schepperle (siehe Interview in der FITNESS TRIBUNE Nr. 188) den fünften LIFE SWISS HEALTH CLUB in Frick eröffnen. Eine beachtliche Leistung, nicht nur in dieser herausfordernden Zeit. Die Mitglieder dürfen sich auf einen aussergewöhnlichen, inspirierenden und familiären Club mit einem Hauch von Island freuen. Am Samstag, 5. Dezember 2020 wurde die Eröffnung mit einem Apéro — natürlich unter Einhaltung der Corona-Richtlinien — am Tag der offenen Tür gefeiert. Dies war nicht ganz einfach, musste doch aufgrund der aktuellen Situation mit einer Voranmeldeliste gearbeitet werden.

Infos: www.life-swiss-health-club.ch

Den Zukunftsfragen auf der Spur



Das «Zukunftsbureau Kempptal <The Valley>» ist eine Anlaufstelle für Ideen und Zukunftsfragen aller Art, wo entwicklungs- und veränderungsfreudige Menschen aus der breiten Bevölkerung Ermutigung, Inspiration und klärende Unterstützung für ihre Anliegen finden. Wer Ideen, Projekte, private Anliegen, Geschäftsmodelle, politische Visionen oder Vereinsfragen hat und diese schärfen, weiterentwickeln oder einfach nur besprechen möchte, ist hier am richtigen Ort und herzlich willkommen.

Die vier Zukunftsgestalterinnen Melitta Gehrig, Mona Pete, Celine Hähni und Jael Bueno brennen für die Gedanken der Zukunftsfragen. Gerade in und aus der Krise heraus, benötigt es Menschen, die mit anderen Menschen neue Wege erkunden, diese gehen, sich ermutigen, sich inspirieren und

Wirklichkeiten entstehen lassen. Der erste Schritt in die Zukunft zu starten ist das gemeinsame Gespräch mit ermutigenden Menschen.

Das Angebot steht jung und alt offen. Gemeinsam werden in persönlichen Sprechstunden Fragen und Herausforderungen nachgegangen und mögliche Wege erkundet. Es wird inspiriert und ermutigt die eigenen Ideen, Visionen und «Vorhaben» weiterzuentwickeln und umzusetzen. Termine für Sprechstunden können online vereinbart werden. Angesprochen sind alle, die sich Gedanken zur Zukunft machen wollen. Der Besuch im Zukunftsbureau kostet genauso viel, wie es dem*r Besucher*in wert ist.

Das «Zukunftsbureau Kempptal» bietet dank den Sprechstunden einen niederschweligen zugänglichen Resonanzraum mit dem Ziel, die Selbstwirksamkeit der Akteur*innen zu fördern. Während den persönlichen Gesprächen sind immer zwei Zukunftsgestalterinnen vor Ort und es werden Ideen, Projekte und Geschäftsmodelle, aber auch Fragen zu neuer Lebens- und Alltagsgestaltung oder auch zu neuen Bildungsansätzen geschärft und weiterentwickelt. Die Gastgeber*innen kommen aus verschiedenen Bereichen und bringen diverse Erfahrungen aus dem Businessmanagement, positive Leadership, Gendermanagement, Psychologie und Unternehmertum mit. Sie ermutigen und beflügeln, teilen gern ihr Wissen, kennen Tools zur Sinnfindung, entfesseln Visionskraft und stärken die Selbstwirksamkeit der Gäste.

www.zukunftsbureau.org/project/kemppthal

SOLEDOR® ...mehr Qualität für dein Wohlbefinden.

NAHRUNGSERGÄNZUNG



DNA-ANALYSE



MetaCheck *fitness*
genetic shaping



KOSMETIK



EMS-TRAINING



100% KONFORM!

miha bodytec medical ist ein zertifiziertes Medizinprodukt und erfüllt alle Anforderungen der DIN Norm 33961-5 für EMS-Training



EIWEISS-AUTOMAT

BODY SHAKE®



Schweizer Personal Trainer Verband Start der Umstrukturierung

Der Schweizer Personal Trainer Verband SPTV steht seit Jahren für die Interessen der Personaltrainer*innen in der Schweiz ein. An vorderster Front kennt man vor allem seine Präsidentin, Anke Kopfmüller. 2019 beschloss sie zusammen mit dem damaligen Vorstand, dass der Verband dringend eine Umstrukturierung nötig hat. Im Corona-Jahr startete der neue Vorstand – und wurde zugleich getestet.



Dominic Siegel, SPTV Geschäftsführung

Und so kam es dazu – aus der Sicht des neuen Geschäftsführers...

Vor rund drei Jahren hatte der damalige Vorstand die sehr interessante Idee eines Mentoringprogramms. Diese Idee stellte er denn auch sogleich an einer GV vor. Das Ziel war es, Nachwuchs für unseren Verband zu finden und zu gewinnen. Eine Vision war geboren.

Für die Umsetzung dieser Vision benötigte Markus Portmann, damaliger Vize-Präsident und heutiger Departementsleiter für «Akquise und Networking» in der Verantwortung für die Neumitgliederakquise, der vom Vorstand den Lead für dieses Projekt zugesprochen bekommen hatte, Mitstreiter*innen. Diese fand er in Anke Kopfmüller und den Verbandsmitgliedern Davide Cirillo (heutiger Departementsleiter «Akquise und Networking» und verantwortlich für alle Partnerschaften), Michael Bachmann und Dominic Siegel (heutiger Geschäftsführer). Zu fünf machten sie sich auf, neue Wege zu erkunden, Pläne zu schmieden und Entwürfe zu schreiben. Schon bald stand ein fertiges Konzept, welches dem Verband den Start eines Mentoringpro-

gramms ermöglichen sollte (die FITNESS TRIBUNE berichtete davon im Jahr 2019). Dominic Siegel wurde dazu auserkoren, dieses Programm dem damaligen Vorstand vorzustellen und im Verband zu implementieren. Dazu wurde er 2019 kurzerhand in der Verantwortlichkeit «Verbandsentwicklung» in den SPTV-Vorstand berufen.

Im August 2019 fand ein Vorstandswochenend in Gottlieben statt. Dort sollte besagte Implementierung gestartet werden. Dominic Siegel stellte viele Fragen um herauszufinden, wie eine Einbettung des Mentoringprogramms in die bestehende Verbandsstruktur möglich werden könnte. Die Vorstandsmitglieder Ron Jansen, Marc Sonderegger, Markus Portmann und Anke Kopfmüller beantworteten sie ihm gewissenhaft und ausführlich. Am Ende stellte die Gottlieber Fünfergruppe jedoch folgendes fest: Wir sind (noch) nicht bereit für ein Mentoringprogramm.

Nicht bereit zu sein bedeutete bei genauerer Analyse folgendes: Im SPTV 2019 konnten einige Aufgaben nicht erfüllt werden, die in einem Verband

mit Wachstumsambitionen erfüllt werden sollten oder sogar müssen. Konsternation. Ratlosigkeit. Fragezeichen... Doch man hielt sich nicht lange auf mit Lamentieren. Umgehend wurde gebrainstormt, welche Aufgaben denn zum damaligen Zeitpunkt erfüllt werden konnten, und welche Aufgaben brachlagen. Schnell stand ein weiterer Konzeptentwurf – diesmal für eine mögliche Umstrukturierung des Verbandsvorstands und somit langfristig auch für den Verband selbst. Doch wer sollte die Hauptverantwortung für eine Umstrukturierung übernehmen? Wer sollte prüfen, ob die vorliegenden Ideen überhaupt umsetzbar sind? Wer sollte nach Markus Portmann mit dem Mentoringprogramm diesmal die schöne Aufgabe übernehmen, Mitstreiter*innen für eine Sache zu finden, die womöglich richtig gross und aufwändig werden könnte?

Dominic Siegel, der im Sommer 2019 die unangenehmen und doch notwendigen Fragen gestellt hatte, erklärte sich auf die Bitte der Präsidentin hin einverstanden, diese Umstrukturierung in die Gänge zu bringen. Wenngleich



Neuer Gesamtvorstand (von links) – Andreas Lanz (Support), Anke Kopfmüller (Vorstand), Nicole Jordi (Vorstand), Thierry Kapp (Vorstand), Davide Cirillo (Vorstand), Karin Rogenmoser (Vorstand), Gilles Mattle (Support), Marc Sonderegger (Support), Karsten Hübner (Vorstand), Markus Portmann (Vorstand) und Dominic Siegel (Vorstand).
Abwesend – Michel Duran (Vorstand), Andrea Kopfmüller (Support)

ihm damals wohl noch nicht klar war, was ihm da an Arbeit blühen würde. So machte er sich im Herbst 2019 auf die Suche nach Verbandsmitgliedern, die ebenfalls den Wunsch nach Veränderung in sich trugen; und die bereit waren, ihre kostbare Zeit in den Dienst des Vorstands, des Verbands und der Branche zu stellen. Und er stellte Schritt für Schritt ein neues Team zusammen, welches sich für die Ideen der Gottlieberrunde begeistern liess. Dieses Team führte er anfangs 2020 in zwei Kickoff-Meetings zusammen, während derer der Entwurf zur heutigen Vorstandsstruktur entstand. Es war die Geburtsstunde des SPTV 2020.

Wichtigste Neuerungen in der Übersicht:

- Erfassung aller Aufgaben und Prozesse im Rahmen einer neuen Vorstandsstruktur
- Aufstockung des Vorstands von fünf auf neun Mitglieder
- Neugliederung des Vorstands in sieben Departemente
- Etablierung eines Supportsystems, welches die Mitarbeit von beliebigen Verbandsmitgliedern im Vorstand ermöglicht
- Strategieplanung mit dem Ziel, dem Verband eine neue Vision und eine neue Mission zu implementieren
- Professionalisierung und Digitalisierung in der Vorstandszusammenarbeit
- Ausarbeitung und Etablierung eines einheitlichen «Berufsbildes»
- Anstreben von Verbandswachstum punkto Mitgliederzahlen

- Ausbau von Mehrwertdienstleistungen und Transparenz auf Verbandsebene
- Ausbau der Mehrsprachigkeit und der Berücksichtigung aller Regionen auf Verbandsebene

Nach vielen Stunden Arbeit wäre der neu geformte Vorstand des SPTV 2020 im März 2020 bereit gewesen für den Startschuss an der GV. Dank des Besuchs des Coronavirus auch in der Schweiz verhallte der Startschuss im Lockdown. Die GV musste verschoben werden. Der neue Vorstand konnte nicht gewählt werden. Vorfremde wickeln Krisenstimmung, Tatendrang wickeln Verunsicherung, Motivation wickeln Ernüchterung. Ein Test. Nur ein Test. Denn der neue Vorstand war bereit. Noch ungewählt und «krisengeschüttelt» wurden die neuen Vorstandsmitglieder sowie deren Supporter*innen (Mitglieder, die den Vorstand in einzelnen Aufgaben zusätzlich unterstützen) ins kalte Wasser geworfen. Sie hatten die Gelegenheit erhalten, noch vor ihrer offiziellen Wahl ihre Vorfremde weiterleben zu lassen, ihren Tatendrang zu beweisen und ihre Motivation aufzufrischen. Dies taten sie im Frühling und Sommer 2020 im Rahmen ihrer Möglichkeiten, die sich ihnen bis dahin boten. Sie zeigten maximale Flexibilität und Anpassungsfähigkeit. Und einige Notfallszenarien haben sich bis heute sogar als konstruktive Tugenden in der Vorstandsarbeit etabliert. Meetings werden via Skype und Zoom abgehalten. Die Vorstandsarbeit wurde zu 100% digitalisiert. Das neue SPTV-2020-Team lernte, sich allen

äusseren Umständen jederzeit zielführend anzupassen.

An der GV 2.0 im September 2020 sind die Bemühungen der Mitglieder des neuen SPTV-Vorstands dann belohnt worden. Anke Kopfmüller, Dominic Siegel, Karin Rogenmoser, Nicole Jordi, Thierry Kapp, Karsten Hübner, Michel Duran sowie Markus Portmann und Davide Cirillo haben das offizielle Go für die Umsetzung ihrer Visionen erhalten und wurden für zwei Jahre als Vorstandsmitglieder gewählt. Visionen die nun bis zur nächsten GV 2021 gebündelt und in eine Strategie umgemünzt werden müssen. Daneben läuft das Tagesgeschäft weiter. Wir sind optimistisch und hoffnungsvoll, motiviert und auch ein bisschen vorsichtig, manchmal überfordert und dann auch wieder einfach nur zufrieden, dass wir diesen Schritt wagen. Mal sehen, was da noch kommt...

www.sptv.ch/sptv/vorstand/

Lisez cet article en français au moyen du code QR suivant.





Roger A. Gestach

Siate coraggiosi! In tempi di crisi, è l'ora dei pensatori trasversali

Quello che sta succedendo è davvero un disastro. Mentre leggete questo editoriale, probabilmente la vostra palestra sarà ancora chiusa. La crisi provocata dalla pandemia sta colpendo molto seriamente la nostra industria. Ciò nonostante, è di vitale importanza mantenere un atteggiamento positivo. Infatti, la paura e i pensieri negativi avvelenano le nostre cellule. Alla fine, abbiamo solo tre opzioni in questa difficile situazione:

- Gettare la spugna;
- Lamentarci;
- Trarre il meglio da questa difficile situazione, guardare avanti e prepararci per la ripartenza.

A un certo punto, questa pandemia sarà acqua passata e potremo di nuovo rimetterci in moto. Ma per molti la volontà di perseverare, da sola, non basterà. Ora servono imprenditori audaci, perché come recita il proverbio, "il mondo appartiene ai coraggiosi". E da ogni crisi scaturiscono nuove opportunità. Per sfruttarle occorre percorrere nuove vie e pensare fuori dagli schemi.

In affari, l'audacia imprenditoriale è una componente essenziale. Il titolare di un'attività assume consapevolmente dei rischi, valutando tutti i parametri. In una crisi come quella attuale, occorrono imprenditori che tengano fede all'aforisma: "Non si scoprono nuove terre senza essere disposti a perdere di vista la costa per molto tempo". Visto che già prima della pandemia l'economia globale stava rallentando, è assolutamente necessario trovare il coraggio di affrontare il cambiamento.

È innegabile che le epidemie siano sempre state un eccellente acceleratore dell'innovazione, dato che sollecitano letteralmente il coraggio. Si pensi alla peste bubbonica del XIV secolo, che uccise più di 20 milioni di

persone in Europa. La manodopera scarseggiava, i salari aumentavano, si resero necessarie nuove strutture di produzione e un incremento della produttività. La peste si è quindi rivelata un catalizzatore della meccanizzazione. Oppure consideriamo la prima epidemia di Sars del 2002 in Cina, che determinò pure una paralisi economica, seppure solo in Asia. Il danno ammontò a oltre 40 miliardi di dollari. In questo caso i benefici procurati da tale evento sono più difficili da quantificare, dato che in quei giorni iniziò l'avanzata trionfale del commercio elettronico. Poiché i cinesi non potevano più recarsi nei centri commerciali o al ristorante, presero piede tutti i tipi di applicazioni online (ad esempio Alibaba).

Se guardiamo indietro nella storia economica, si fa presto a constatare che "In principio fu il coraggio". Quindi, prendete il coraggio a due mani! Motivate la vostra squadra, non mollate, aggiornatevi e siate un modello per i dipendenti. Sono convinto che presto i centri fitness e di salute usciranno vincitori da questa pandemia.

Un personaggio a cui il coraggio non manca e che agisce in controtendenza è Willi Zihlmann della Connection di Wolhusen. Il suo centro festeggia i 35 anni di attività e nel tempo è cresciuto fino a occupare un'area di oltre 10.000 metri quadrati in un comune di soli 4.100 abitanti. Ma in questo numero abbiamo in serbo per voi molte altre informazioni interessanti.

La squadra della FITNESS TRIBUNE è certa che l'industria del fitness ha tuttora un grande futuro davanti a sé. E allora attendiamo con impazienza la riapertura, presto arriverà.

Roger Gestach



Roger A. Gestach

Prenez courage: la crise nous ouvre des horizons nouveaux!

Ce qui se passe actuellement est une véritable catastrophe. Au moment où vous lisez cet éditorial, votre centre de fitness sera vraisemblablement encore fermé. La crise du corona touche notre branche très durement. Cependant, il est extrêmement important que vous restiez positif. Car l'angoisse et les pensées négatives sont un poison pour nos cellules. En fin de compte, il ne nous reste que trois possibilités dans cette situation difficile :

- Abandonner
- Se plaindre
- Tirer le meilleur de cette situation, se réjouir à l'avance et se préparer à la reprise !

Cette pandémie finira par passer et nous pourrons redémarrer...Cependant, tout le monde n'aura pas forcément assez de volonté et de persévérance. Il nous faut maintenant des entrepreneurs courageux car, comme le proverbe le dit : « le monde est aux audacieux ». Et dans chaque crise se trouvent de nouvelles chances. Pour les découvrir, il faut emprunter de nouveaux sentiers et ouvrir son horizon !

En économie, le courage d'entreprendre est fondamental. Le propriétaire prend consciemment des risques tout

en pesant tous les facteurs. Dans une crise comme celle-ci, il est important d'avoir des entrepreneurs dont le motto est: on ne fait pas de découvertes si on n'a pas le courage de quitter le terrain connu ». Il est primordial d'aller en avant car déjà avant le corona, l'économie commençait à devenir bancal.

Il est un fait reconnu que les épidémies ont toujours été à l'origine des innovations. Elles sont un véritable défi au courage. Pensons à la peste du 14ème siècle qui a coûté la vie à plus de 20 millions de personnes en Europe. Tout d'un coup, les forces de travail sont devenues rares, les salaires ont augmenté, on avait besoin de nouvelles possibilités de production pour augmenter la productivité. Ainsi, la peste est devenue un catalyseur de la mécanisation. Ou regardez la première épidémie de Sars en 2002 en Chine, qui a à cette époque déjà provoqué une stagnation économique, bien que limitée à l'Asie. Cela a coûté plus de 40 milliards de dollars. Il est difficile d'en jauger les bénéfices car le E-commerce a vu le jour à cette occasion. Comme les Chinois ne pouvaient plus aller dans les centres de shopping ni au restaurant, les applications online se sont développées (par ex. Alibaba).

Si nous jetons un regard rétrospectif sur l'histoire de l'économie, nous remarquons bientôt le fait suivant : au commencement était le courage. Soyez courageux ! Motivez votre équipe, persévérez, continuez à évoluer et soyez un phare pour vos collaborateurs ! Je suis convaincu que les centres de fitness et de santé feront bientôt partie de ceux qui retirent des avantages de cette pandémie.

Willi Zihlmann de Connection à Wolhusen fait justement partie de ceux qui sont courageux. Son entreprise fête son 35ème anniversaire et couvre maintenant une surface de plus de 10.000 mètres carrés pour une commune de 4.100 habitants seulement. A part cela, nous avons préparé beaucoup d'articles intéressants pour vous dans ce numéro.

L'équipe de la FITNESS TRIBUNE est convaincue que la branche de la fitness garde un avenir fabuleux. Réjouissons-nous à l'avance de la réouverture, quel que soit le moment auquel elle se produira!

Votre

Roger Gestach

Annonce

NOUS RECHERCHONS DES CLUBS DE FITNESS PARTOUT EN SUISSE!

Prêt à donner le témoin ?

Nous recherchons des clubs de fitness avec les critères suivants:

- une zone attenante avec au moins 20.000 personnes
- Env. 1.000 à 2.000 m² de surface

N'hésitez pas à nous contacter: expansion@basefit.ch

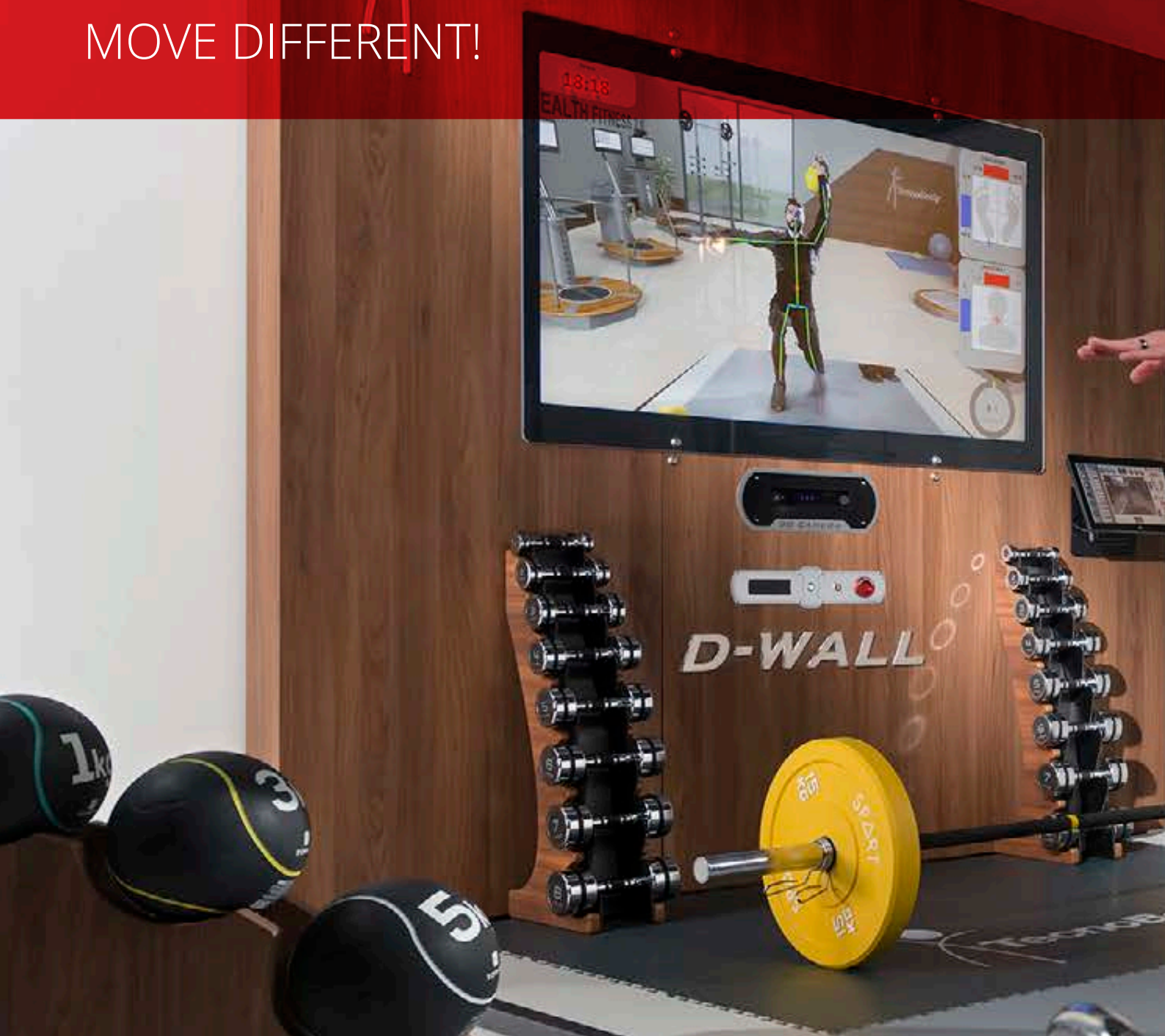
WWW.BASEFIT.CH



basefit.ch
WIR SIND FITNESS

DISCOVER THE WORLD OF D-WALL

MOVE DIFFERENT!



Next Level of Digital Functional Training

Bewegungsqualität und Präzision mit grenzenlosen Übungsformen

Die modernste Trainingsplattform auf 9 m² für freie Übungen:

- » Video Wall 65", 16:9 Full HD für Biofeedback-training
- » Detaillierte, visuelle Kontrolle/Analyse mit 3D-Kamera und Sprung-/Kraftmessplatte
- » Digitaler Scan von 16 Körpereinzelbewegungen
- » Touch Screen Monitor 16" zur Trainingssteuerung
- » Bibliothek mit über 550 Kraft-, Gleichgewichts-, Koordinations- und Virtual Reality-Übungen.
- » Einsatz mit oder ohne Zusatzgeräte (Lang-/Kurzhandeln, Kettlebells, Bälle, Kreisel uvm.)
- » Umfangreiche Test- und Trainingsprotokolle für Sport-, Reha- und Medizinisches Training, inkl. Sprungtraining, HIIT und 3D-Koordinationsaufgaben



Inserentenverzeichnis – FT Nr. 190

ACISO	21	MATRIX	25
Andreas Bredenkamp Seminare	82	Meili-Hantel	72
basefit.ch	7, 115	milon	10, 11
best4health	5	Morgenroth Spezialbeläge	23
BESTWIPES	60, 61	Mountain Move	100, 101
DAVID	43	Myzone	45
Deutsche Sportakademie	28	Neogate	4
DHfPG	41	ONE Training Center	120
Domitner	43	Peter Regli Buch	74
D-WALL	116, 117	Porsche Zentrum Zürich	8, 9
EGYM	29, 82	proxomed	116, 117
ESCAPE FITNESS	123	QualiCert	2
Fimex Distribution AG	65, 73, 122, 124	ratio	123
fit interiors	73	reACT	93
Fit3	93	Raiser	87
fit+	119	RKS	60, 61
fitness.com	105	SAFS	12, 13, 41
five	10, 11	SENSOPRO	59
fle-xx	82	sidea	65
Gantner	4	Soledor	111
gym80 Schweiz	1, 27, 121	Starpool	122
Himtec	87	STOFFWECHSELKURschweiz	57
HWS Huber Widemann Schule	77	Swiss Prävensana Akademie	55
I LOVE FITNESS	99	Technogym	124
InBody	5	the fitness company Handels GesmbH	124
Intenza Fitness	47, 103	W & R Fitness- und Wellness-Group	19
Johnson Health Tech (Schweiz)	25	YET	69

fit+

**VOM
TRAINER
ZUM
UNTER-
NEHMER**



**ERÖFFNE JETZT DEINEN
EIGENEN FIT+ CLUB UND
WERDE TEIL DER GROSSEN
FIT+ GEMEINSCHAFT**

- » **SCHON MEHR ALS 100 CLUBS
EUROPAWEIT**
- » **ATTRAKTIVE STANDORTE
MIT WENIG MITBEWERB**
- » **WENIG EIGENKAPITAL NÖTIG**
- » **100FACH ERFOLGREICHES UND
ERPROBTES STARTKONZEPT**

Jetzt Infos holen!

www.fitplus-club.ch

expansion@fitplus-club.ch

Messe & Event-Termine:

Deutschland:

7. bis 9. Oktober 2021

Aufstiegskongress, Mannheim

15. bis 18. November 2021

MEDICA, Düsseldorf

17. bis 18. November 2021

ACISO Congress, München

18. bis 20. November 2021

FitnessConnected, München

Österreich:

siehe: www.fitness.at

Schweiz:

21. bis 24. April 2021

Kraft trifft Kunst, Zürich

28. August 2021

SAFS Convention, Zürich

Datum noch offen

FitnessExpo, Zürich

3. September 2021

BranchenTag, Bern

7. bis 9. Oktober 2021

Mountain Move Netzwerk, Arosa

19. bis 21. Oktober 2021

IFAS, Zürich

Internationale Messen:

3. bis 6. Juni 2021

RIMINIWELLNESS, Rimini

24. bis 27. Juni 2021

FIBO, Köln

Anzeige

14x in der Zentralschweiz



Wir suchen:

– Group Fitness-
Instruktoren



one-training.ch

Schulen & Verbände:



www.dhfgp-bsa.de



www.dssv.de



www.hws.ch



www.ig-fitness-schweiz.ch



www.klubschule.ch



www.qualicert.ch



www.safs.com



www.sfgv.ch



www.sptv.ch



www.star-education.ch



www.swisspraevensana.ch



www.update-akademie.ch

KING OF MACHINES.



KURZE LIEFERZEITEN

Wir entwickeln und produzieren Kraftgeräte mit unvergleichbarer Qualität und Haltbarkeit. Unser Headquarter samt Produktion befindet sich in Gelsenkirchen, dem Herzen des Ruhrpotts. Somit können wir deine individuellen Geräte innerhalb von 8 - 10 Wochen fertigen und ausliefern. Qualität „Made in Germany“ zeichnet uns aus.



**KATALOG
DOWNLOAD**



MADE IN GERMANY

www.gym80.ch

info@gym80.ch

tel: +41 (0)44 51 50 395



www.gym80.ch

Verlags- und Anzeigenadresse:

Fitness-Experte AG
Blumenhalde 10
6010 Kriens - Schweiz

Tel. +41 41 320 16 16
info@fitnesstribune.com

Chefredaktor und Herausgeber:
Roger Gestach

Textredaktion und Administration:
Fitness-Experte AG

Anzeigenverwaltung
für Deutschland, Österreich
und die Schweiz:

Fitness-Experte AG
Tel. +41 41 320 16 16

Abo-Preis für die Schweiz:
CHF 30.- inkl. Versand

**Abo-Preis für Deutschland &
Österreich:**
EURO 30.- inkl. Versand

Druckerei:
Prospektus Nyomda, Ungarn

Konzept und Gestaltung:
bestforyou.ch GmbH, Luzern

© 1988-2020 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 6-mal 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 2021

Ausgabe:

- Nr. 191, April/Mai 2021
- Nr. 192, Juni/Juli 2021
- Nr. 193, August/September 2021
- Nr. 194, Oktober/November 2021
- Nr. 195, Dezember 2021/Januar 2022
- Nr. 196, Februar/März 2022

Einsendeschluss für Redaktion:

- 15.02.2021
- 26.04.2021
- 28.06.2021
- 23.08.2021
- 25.10.2021
- 20.12.2021

für Anzeigen:

- 08.03.2021
- 10.05.2021
- 12.07.2021
- 13.09.2021
- 08.11.2021
- 10.01.2021

Erscheinungsdatum:

- 1. Woche April 2021
- 1. Woche Juni 2021
- 1. Woche August 2021
- 1. Woche Oktober 2021
- 1. Woche Dezember 2021
- 1. Woche Februar 2022

Anzeige

IHR PARTNER FÜR SPA UND WELLNESS



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



ULTIMATIVE OUTDOOR GYMS.



ESCAPE FITNESS - INDIVIDUELLE IN- & OUTDOOR TRAININGSLÖSUNGEN: MOTIVIEREND, INNOVATIV, ANDERS, PERSONALISIERT, COOL.

>>>> BESUCHEN SIE UNSEREN GROSSEN SCHWEIZER ESCAPE FITNESS TRAININGS-SHOWROOM IN KRIENS.

escape  [®]

 **ratio**

ratio AG, Ringstrasse 25, 6010 Kriens, T: +41 41 241 04 04 info@ratio.ch, www.ratio.ch



TECHNOGYM LIVE



Entdecken Sie die neue Excite Line

Precision Training Experience

Die neue Excite Line bietet dank der Technogym Live-Plattform allen Benutzern eine ansprechende und individuelle Trainingserfahrung.

- **Trainingsvielfalt:** massgeschneiderte Trainings auf Abruf und unzählige Unterhaltungsmöglichkeiten
- **Mobile Konnektivität:** Personalisieren Sie Ihr Erlebnis, indem Sie Ihr Telefon verbinden; laden Sie es drahtlos
- **Platzsparend:** Das neu gestaltete Excite Run bietet -30% Grundfläche und +13% Lauffläche
- **Energiesparend:** Die neue Excite Line repräsentiert die nächste Generation nachhaltiger Geräte

Entdecken Sie mehr auf technogym.com/fitnesstribune

TECHNOGYM[®]