

## 14

### DIS TRAINING VARUSSA

Outdoorgruppenfitness –  
Schönwetterkonzept mit  
klaren Grenzen?

## 28

### NEUER SWISS ACTIVE PRÄSIDENT

Marcus Schwedhelm über  
Ziele, Motivation und  
Zukunft

## 46

### INJOY KREMS IM PORTRÄT

Trainierende stehen im  
Fokus des Konzeptes

30.08.2024

Zukunftsgipfel  
Schweiz

KRIENS, CH

SEITE 31



## NEU: EGYM GENIUS

KI und Milliarden Trainingsdaten machen  
das komplette Studio smart

# qualitop

## WIR GARANTIEREN QUALITÄT

QUALITÄTSLABEL FÜR FITNESS- & GESUNDHEITSFÖRDERUNG



WIRKSAMES  
TRAINING



SICHERES  
TRAINING



GEPRÜFTER ANBIETER



KRANKENKASSEN  
ANERKANNT

Informationen & Anmeldung

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





# Vom Tatendrang der Jugend und der Weisheit der Erfahrenen

Zugegebenermassen: Dieser Titel passt auf den ersten Blick eher in eine Philosophiezeitschrift als in ein Fachmagazin für die Gesundheits- und Fitnessbranche. Aber keine Bange – Sokrates, Voltaire und Nietzsche bleiben im Bücherregal. Wenn man unsere Branche aber etwas genauer betrachtet, erkennt man, wie sehr sie durch die «jungen Wilden» und die erfahrenen Player gleichermaßen geprägt wird.

Wer sein erstes Studio eröffnet, ist meist der klaren Überzeugung, dass das eigene Konzept innovativer und vor allem besser ist als alle bisherigen. Besonders junge Menschen sind dabei voller Ambition, Begeisterung und Selbstvertrauen. Diese drei Eigenschaften hat auch Armin Fach bei der Gründung seines ersten ACTIV FITNESS-Centers bewiesen. In einem exklusiven Interview ab Seite 20 gibt er uns nun einen Einblick in die Anfänge seiner Erfolgsgeschichte, die vor 40 Jahren begann.

Während Armin Fach bereits auf jahrzehntelange Erfahrung zurückblicken kann, steht die junge Raffaella Casellini mit ihrem «dis Training varussa» noch ganz am Anfang. Die heute 33-Jährige hat vor drei Jahren voller Euphorie, Innovationsbereitschaft und Arbeitslust ihr Outdoorfitnesskonzept gegründet und befindet sich damit aktuell auf der Erfolgsspur. Ob Outdoortraining tatsächlich «wetterfest» ist und auch für Studios «mit Wänden» Potenziale bietet, erfahren Sie ab Seite 14.

Auch Fabian Marco Graf, Mitarbeiter der Swiss Academy of Fitness & Sports (SAFS) und National Trainer bei Les Mills Schweiz, steckt voll jugendlichem Eifer, Motivation und Leidenschaft. Wir haben mit dem ehemaligen Rennrad-Juniorenprofi über die Entwicklung von Les Mills in der Schweiz sowie über die Potenziale und Erfolgsmomente im Gruppenfitnessbereich gesprochen (ab S. 24). Dass Erfahrung und jugendlicher Tatendrang sich gegenseitig wahrlich nicht ausschliessen, beweist auch Christian Billinger. Der renommierte Kraftsportler feierte erst kürzlich mit einer Rolle im SRF-Tatort «Von Affen und Menschen» einen seiner grössten Schauspielerefolge. Uns hat er mehr über seine Schauspielkarriere und die Einflüsse durch seine Branchentätigkeit erzählt (ab S. 32).

Diejenigen, die in Prof. Dr. Martin Springs Praxis kommen, haben es mit dem jugendlichen Tatendrang meist etwas übertrieben. Wie der erfahrene Osteopath besonders mit den jungen Leichtathleten, die er zuletzt zur Europameisterschaft nach Rom begleitet hat, umgeht und wie der Wettkampf insgesamt für das Schweizer Team gelaufen ist, erfahren Sie ab Seite 54.

Auch Jürgen Kreitner steht mit seinem INJOY Krems für Energie und Erfahrung gleichermaßen. Nachdem er das Studio bereits 1998 eröffnete, traute er sich 2019, neue Wege zu gehen, und probierte ein ganz neues Konzept aus, das die Trainierenden selbst in den Fokus rückt (ab S. 46).

Eines darf aber nicht vergessen werden: Jugendlischer Tatendrang und die Weisheit der Erfahrung führen nur dann zum Erfolg, wenn sie auf fundierten Erkenntnissen fussen. Aus diesem Grund finden Sie ab Seite 58 einen Vergleich der wichtigsten Kennzahlen aus den Eckdatenstudien Schweiz, Österreich und Deutschland. Besonders ans Herz legen möchten wir Ihnen zum Abschluss neben der Lektüre der Fachartikel auch noch das Interview mit dem neuen swiss active-Präsidenten Marcus Schwedhelm, das Sie ab Seite 28 finden.

Viel Spass beim Lesen  
Ihre FITNESS TRIBUNE

Anzeige



**Abwurfplatten für Kraftsport**

Abwurf- und Kraftsportplatten aus vulkanisiertem Gummi werden für höchste Belastungen bei Rack-Stationen und im Kurz- und Langhantelbereich eingesetzt.

**morgenroth** SPEZIAL-BELÄGE

Prospekte und Preise unter: [www.sportbelag.eu](http://www.sportbelag.eu)  
> 18. Abwurf- + Kraftsportplatte

Hofer Str. 13  
D 95632 Wunsiedel  
Fon (0049) 09232-991544  
info@morgenroth.eu

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

# HIGHLIGHTS DIESER AUSGABE



«Dis Training varussa»: Schönwetterkonzept mit klaren Grenzen?

14



Les Mills Schweiz: Potenziale und Erfolgsmomente von Gruppenfitness

24



Marcus Schwedhelm: Neuer swiss active-Präsident im Interview

28

Anzeige

## neogate

Zutrittskontrolle

Bezahlssysteme

Schrankschlösser

RFID-Datenträger



Ihr Digitalisierungspartner

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

Offizielle CH-Vertretung für

## Gantner



# INHALTSVERZEICHNIS

## SCHWEIZ

EGYM: Training mit Milliarden Daten und KI	6
Technogym: Premiumtraining an «Goldküste»	8
Les Mills: Wie Musik leistungsfähiger macht	10
Dis Training varussa: Outdoorfitnesskonzept im Porträt	14
40 Jahre ACTIV FITNESS	20
Les Mills Schweiz: Potenziale von Gruppenfitness	24
Neuer swiss active-Präsident im Interview	28
Christian Billinger im «Tatort» Schweiz	32
Weiterbilden in der Schweiz: SAFS-Absolvent im Interview	34
swiss active News	38
Swiss News	40

## ÖSTERREICH

INJOY Krems: Trainierende im Fokus	46
Austria News	52

## INTERNATIONAL

Leichtathletik-EM: Martin Spring im Interview	54
Eckdatenstudien im Vergleich	58
Studie zum Hochschulstudium im Blick	62
International News	66

## KOLUMNE

Edy Paul	72
Eric-Pi Zürcher	74
Detlef H. Hubbert	76

## KNOW-HOW

Fachartikel Rückenschmerzen	78
Fachartikel Gruppenfitness	82
Fachartikel Nährstoffreiche Ernährung	86
Health News	90
Education News	92
Dual studieren in der Schweiz	94
Media News	96

Svizzera italiana	98
Suisse romande	99
Inserenten und Unternehmen	100



«Tatort» Schweiz: Branchengrösse feiert Schauspielerefolg

32



INJOY Krems: Trainierende stehen im Fokus

46



Leichtathletik-EM: Der Osteopath unserer Athleten im Interview

54

### IHRE MEINUNG IST UNS WICHTIG!

Nehmen Sie bis zum 29. September 2024 an unserer Leserumfrage teil und gewinnen Sie das Buch **«Zivilisationskrankheiten»** von Prof. Dr. Bernhard Allmann, Prof. Dr. Jörg Loth, Prof. Dr. Arne Morsch (mehr zum Buch auf S. 96)!



Einfach QR-Code scannen oder Link nutzen:

[bit.ly/umfrage\\_ft\\_210](https://bit.ly/umfrage_ft_210)

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

Perfektes Training dank Milliarden Trainingsdaten und Künstlicher Intelligenz

# EGYM Genius macht das komplette Studio smart

**Jetzt wird das komplette Fitnessstudio smart: Mit EGYM Genius, der neuesten, KI-basierten Softwareinnovation von EGYM, einem Weltmarktführer für ganzheitliche, intelligente Trainingslösungen. EGYM Genius erstellt erstmals vollständig automatisiert personalisierte Trainingspläne, die exakt auf das jeweilige Studio und dessen gesamtes Equipment, einschliesslich freier Gewichte, angepasst sind. Trainer und Mitglieder profitieren dabei von den Erkenntnissen aus sieben Milliarden EGYM Trainingsdaten.**

EGYM Genius ist der neue Treiber des gesamten EGYM Ökosystems, der dessen Bestandteile nahtlos miteinander verbindet: Messgeräte (u. a. Fitness Hub und Körperanalysegeräte), Trainingspläne, Workouts aller Art (inkl. Kurse, freie Übungen oder mit Apps und Wearables erfasste Trainings ausserhalb des Studios) sowie Motivations- und Community-Tools (Gameday, Member App mit BioAge etc.).

EGYM Genius greift auf die Daten aller jemals an den EGYM- und Partnergeräten durchgeführten Analysen und Trainings zu-

rück – darunter 340 Millionen Assessmentdaten (Fitnessstests und Messungen) – und generiert damit präzise Empfehlungen für individualisierte und motivierende Trainingspläne, optimal abgestimmt auf die persönlichen Erfahrungslevels bzw. Trainingsziele des jeweiligen Mitglieds. Die KI berücksichtigt das im Studio tatsächlich vorhandene Equipment und erlaubt den Ausschluss bestimmter Kategorien (z. B. «keine freien Gewichte »).

Neu ist auch, dass EGYM Genius im Hintergrund Gewichtsprofile und Daten von Partnergeräten sammelt. Den Anfang





machen Kraftgeräte von Life Fitness, Matrix, Precor, Core Health & Fitness und gym80. Die KI errechnet für jedes teilnehmende Gerät Empfehlungen für dessen jeweils optimales Set-up: Zur präzisen Geräteeinstellung dient der Body Scan am EGYM Fitness Hub, und die Bestimmung der Trainingsgewichte erfolgt aufgrund der Krafttests an den EGYM Smart Strength Geräten. Dieses Feature wird schrittweise auf weitere Partner im EGYM Ökosystem ausgeweitet. In gleicher Weise definiert EGYM Genius auch die optimalen Trainingsgewichte für mechanische Geräte, Kabelzüge sowie freie Gewichte und schafft so den Brückenschlag von digital zu analog.

### **EGYM Genius für Trainer: Mit KI-Unterstützung zum Helden**

Das Mitglied wählt gemeinsam mit dem Trainer sein Trainingsziel aus. Nach dem Onboarding am Fitness Hub und Krafttests an den EGYM Strength Geräten sieht der Trainer in seiner Trainer App sofort den von EGYM Genius automatisch erstellten Vorschlag für den Trainingsplan. Er nimmt gegebenenfalls letzte Anpassungen vor und leitet ihn weiter in die Sektion «von meinem Trainer» der Member App seines Mitglieds. Das Resultat: ein professioneller Trainingsplan, präziser und mit seinen vielfältigen Übungsvorschlägen inspirierender als jemals zuvor. Er berücksichtigt sämtliche zuvor erfassten Informationen und Daten, ist exakt auf die Ausstattung des jeweiligen Studios angepasst und macht die Trainer zu Helden – mit nur einem Klick und massiver Zeitersparnis je Trainingsplan.

### **EGYM Genius für Mitglieder: Das perfekte Workout für jeden Tag**

Die Auswertungen in der Member App dokumentieren die Trainingsfortschritte bei Kraft, Flexibilität, Cardio und Stoffwechsel. EGYM Genius erstellt daraus, je nach individuellem Trainingsziel und Leistungsvermögen des Mitglieds, das perfekte Workout für jeden Tag – im und ausserhalb des Studios. Der Clou: Jedes absolvierte, getrackte Training personalisiert das nächste Training noch besser. Basis dafür ist die sprunghaft wachsende Datenverfügbarkeit durch EGYMs offenes Ökosystem mit aktuell über 200 verbundenen Partnermarken: Mehr Daten aus mehr Quellen steigern wiederum kontinuierlich die Qualität der selbstlernenden KI.

### **Upselling mit EGYM Genius**

Für Betreiber und Trainer erschliessen sich dank EGYM Genius viele neue Chancen, ihre Mitglieder noch besser zu betreuen: von der Verbesserung der Qualität des Onboardings bis hin zur Steigerung der Mitarbeitereffizienz und der Förderung von Upselling in höherwertige Mitgliedschaften. Die Mitglieder profitieren von einer völlig neuen Workout-Erfahrung, denn sie wechseln nahtlos zwischen EGYM und ihren sonstigen Fitnessaktivitäten und nutzen dabei weiterhin viele der intelligenten Funktionen, die EGYM ihnen bietet. ■

**NEU**

### **EGYM Hip Thrust – Kraftvolles, smartes Gluteus-Training**

Der EGYM Hip Thrust ist weltweit das erste vollelektronische Hip Thrust Gerät und nutzt «digitale» anstelle von physischen Gewichten und Widerstandsbändern. Die Kombination mit EGYMs fortschrittlichen Trainingsmethoden und -programmen sorgt für den perfekten Widerstand in jeder Phase der Bewegung.

Erfahre mehr:

**Event**

### **Chum mit EGYM uf de Zukunftsgipfel**

Bisch au dabi? Chum uf de Zukunftsgipfel und gnüss mit EGYM en unvergessliche Tag!

Erlebe die nächste Generation der Fitnesstechnologie am **Freitag, 30.08.2024, im Ratio Showroom, Ringstrasse 25, 6010 Kriens**

*Teste EGYM Genius live  
Gestalte die Zukunft deines Unternehmens*

Ausserdem erwarten dich:

- interaktive Workshops
- spannende Keynotes
- Networking, Spass, Party und BBQ

Hier geht's zur Anmeldung:

**EGYM**

EGYM GmbH  
sales@egym.com



Ein High Five für Qualität

# Premiumfitnessstraining an der «Goldküste»

**Wer am Zürichsee bestehen möchte, braucht ein Konzept mit dem gewissen Etwas. Peter Murbach hat gemeinsam mit seinem Geschäftspartner Jumi Atmaca ein Studio geschaffen, das durch Qualität in allen Bereichen begeistert – von der Betreuung über die Hygiene bis hin zur Ausstattung, alles soll die anspruchsvolle Kundschaft restlos überzeugen.**

## **FITNESS TRIBUNE: Lieber Peter, woher kommt der Name High Five Fitness und was ist eure Motivation?**

**Peter Murbach:** Der Name kommt von der Geste. Als mein Geschäftspartner Jumi Atmaca noch mein Personal Trainer war, haben wir uns so immer begrüsst. Wir fanden den Namen sehr passend, weil wir gutes Fitnessstraining in familiärer Atmosphäre für Jung und Alt mit Topbetreuung, 1-a-Sauberkeit und hochmoderner Ausstattung bieten wollten. Der Anspruch der Leute ist durch die digitalisierte Welt extrem gross geworden, deswegen muss Fitness auch Spass machen, attraktiv sein und gewissen Standards genügen.

## **Glaubst du, dass eure Lage an der «Goldküste» auch die Kundenerwartungen steigen lässt?**

Auf jeden Fall. Du kannst hier gar nicht all das bieten, was die Kundschaft erwartet. Aber wir versuchen es, deswegen machen wir in Meilen vieles möglich, z. B. Outdoor-Spinningkurse auf unserer Terrasse. Das ist natürlich sehr viel Aufwand, aber unsere Mitglieder erwarten diesen Service. Unser Leitbild lautet unter anderem: «Wir garantieren hochwertige Leistungen», und das wollen wir auch erfüllen.

## **Was machen für dich in diesem Kontext hochwertige Geräte aus?**

Das Material muss langlebig sein, das Gerät sollte toll ausschauen und letztlich auch so funktionieren, wie man es erwartet, und der Service des Herstellers muss passen. Deswegen bin ich von Technogym begeistert: Die Geräte haben diesen «High-Tech-Look», bieten ein digital unterstütztes Training und der Service Technogym Care ist einwandfrei.

Gerade unsere «älteren Semester» profitieren sehr vom Training mit den Technogym-Geräten, weil so vieles eben digital abläuft und sie dadurch eigentlich nichts falsch machen können.

## **Was meinst du genau mit einwandfreiem Service?**

Ist ein Gerät defekt, sind sie schnell vor Ort. Und auch der Telefonservice ist echt gut. Für mich ist eine solche Unterstützung unwahrscheinlich wichtig. Für Trainierende gibt es nämlich nichts Schlimmeres, als wenn sie ihre Trainingsroutine ändern müssen, weil ein Gerät dauerhaft defekt ist. Das geht meiner Meinung nach gar nicht. Und da kann ich mich auf Technogym gut verlassen.

Ich bin wirklich happy mit Technogym und froh, dass ich diesen Schritt gemacht habe. Klar, die Geräte mögen etwas teurer sein als andere, aber sie und der Service sind es eben auch Wert.

## **Warum bietest du noch zusätzlich Wellness an?**

Ein qualitatives Wellnessangebot ist hier an der «Goldküste» ein absolutes Muss bei der sehr anspruchsvollen Kundschaft. Deswegen bin ich sehr froh, hier mit Starpool einen verlässlichen Partner mit Topprodukten zu haben. So können wir ein tolles Dampfbad, Bio-Sauna, Sibirientunnel für Kaltduschen und einen tollen Ruheraum anbieten. ■

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

## **Über den Interviewpartner**

Nach 35 Jahren an der Spitze eines Unternehmens mit 1000 Beschäftigten erlitt Peter Murbach (65) einen Hirnschlag. Dass der gelernte Bautechniker dies ohne bleibende Schäden überstanden hat, verdankt er dem jahrelangen Fitnessstraining. Kurzum entschied er sich 2014 gemeinsam mit seinem Personal Trainer Jumi Atmaca, ein Fitnesscenter zu eröffnen. Heute sind die Partner erfolgreich mit den High Five Fitness Studios in Wallisellen und Meilen. Letzteres liegt direkt am Zürichsee und begeistert mit seinen ca. 2000 Quadratmetern verteilt auf drei Stockwerke Jung wie Alt.

[www.highfive-fitness.ch](http://www.highfive-fitness.ch)



**Du liebst Gruppenfitness?**

Mach was draus!



**JETZT  
STARTEN**

**safs.com**

Infos &  
Anmeldung



**LES MILLS**



Wie Musik uns leistungsfähiger macht

## geHÖRENd Power fürs Fitnessstraining

**Musik motiviert uns, hilft uns, unser Tempo zu halten oder zu steigern, hebt unsere Stimmung, fördert die rhythmische Bewegung und lenkt uns sogar von Schmerzen und Müdigkeit beim Training ab. Musik ist die Basis eines jeden guten Trainings. Was geht also in unserem Gehirn vor, wenn der Beat ausfällt?**

Kann die richtige Musik unser Training revolutionieren? Musik ist ein unverzichtbarer Begleiter in unserem Alltag und entfaltet eine erstaunliche Kraft, wenn es um sportliche Aktivitäten geht. Erfahren Sie, wie Musik nicht nur die Effizienz Ihres Workouts steigern, sondern auch die Motivation und Freude an der Bewegung auf ein neues Niveau heben kann. Lassen Sie sich überraschen, wie ein gut gewählter Soundtrack das sportliche Potenzial Ihrer Mitglieder entfalten kann.

Als führender Experte für das Zusammenspiel von Musik und Training ist Professor Costas Karageorghis der Meinung, dass die richtige Trainingsmusik eine Art «legale leistungssteigernde Droge» sein kann. Der äthiopische Leichtathlet Haile Gebrselassie stimmt dem wahrscheinlich zu. Er brach 1998 den 2000-Meter-Rekord und führte sein Tempo auf die Synchronisierung seiner Schritte zum Beat von John Scatmans Hit «Scatman» aus dem Jahr 1995 zurück. Er sagte, immer



wenn er den mitreissenden Beat höre, ändere sich sofort sein Lauftempo und sein Laufstil.

Wissenschaftler sind sich einig, dass ein guter Beat uns schneller und härter trainieren lässt, aber Musik kann auch dazu führen, dass uns Bewegung leichter fällt und mehr Spass macht. Karageorghis hat die psychologischen und physiologischen Auswirkungen von Musik und Bewegung eingehend untersucht und festgestellt, dass synchrone Musik – also Musik, die zum Tempo der Übung passt – der Schlüssel dazu ist, die Freude an der Bewegung zu steigern, die Motivation zu erhöhen und die Ergebnisse zu verbessern.

Es hat sich gezeigt, dass diese Art von Musik Folgendes bewirkt:

- Verringerung des Anstrengungsempfindens um 12 Prozent
- Verbesserung der Wirkung von Bewegung um 15 Prozent
- Steigerung der Ausdauer um 15 Prozent
- Steigerung der Bewegungseffizienz um 7 Prozent

### **Was geht in unserem Gehirn vor, wenn wir mit Musik trainieren?**

Wissenschaftler wissen seit langem, dass es direkte Verbindungen zwischen den Hörneuronen und den motorischen Neuronen im Gehirn gibt. Selbst wenn jemand vollkommen still sitzt, erhöht das Hören von Musik, die die Person mag, die Aktivität in verschiedenen Regionen des Gehirns, die für die Koordination von Bewegungen wichtig sind. Einige Forscher sind der Ansicht, dass der Instinkt des Menschen, sich im Takt der Musik zu bewegen, auf dieses «neuronale Übersprechen» zurückzuführen sein könnte.

Die britische Wissenschaftlerin Dr. Bryony L. Ross sagt, dass bei Musik der Hypothalamus (= die Hirnregion, die die Hormonausschüttung und die Emotionen steuert) und unser Hirnstamm (der Herzfrequenz, Blutdruck, Körpertemperatur und Muskelspannung kontrolliert) stimuliert werden.

Bildgebende Untersuchungen des Gehirns zeigen, dass beim Hören von Musik, die uns gefällt, die Teile des Gehirns aktiv werden, die mit Belohnung, Motivation, Emotionen und Gedächtnis zu tun haben, und Hormone wie Dopamin, Serotonin und Oxytocin ausgeschüttet werden. Diese helfen uns, Freude, Wohlbefinden, Glück und Liebe zu empfinden, heben unsere Stimmung beim Training und machen buchstäblich Lust auf mehr. Wenn wir dagegen Musik hören, die wir als traurig empfinden oder die wir mit einer negativen Erfahrung verbinden, können wir uns unglücklich oder sogar traurig fühlen. Dies führt zu einem Anstieg des Stresshormons Cortisol, was dazu führen kann, dass wir einfach aufstehen und gehen wollen.

Dr. Marcelo Bigliassi von der Universität von São Paulo, Brasilien, hat in den letzten zehn Jahren untersucht, wie unsere neuronalen Netze auf Bewegung und Musik reagieren und unser Verhalten beeinflussen. Er hat herausgefunden, dass die Verbindung von Bewegung und Musik die elektrischen Frequenzen des Gehirns neu ordnen kann, um positive Gefühle zu stimulieren und dissoziative Gedanken, wie Tagträume, zu fördern. Seine Studien zeigen auch, dass die Kombination von Musik und Bewegung zu einer erhöhten Aktivierung im linken Gyrus frontalis inferior führt – dem Bereich des Gehirns, der für die Verarbeitung von Gefühlen der Anstrengung zuständig ist. Die erhöhte Aktivierung dieser Region scheint negative Körperempfindungen ▶



während des Trainings zu lindern. Er sagt, dass die Musik auch dazu beitragen kann, die neuronalen Signale, die vom Gehirn an die arbeitenden Muskeln gesendet werden, zu reduzieren und so die negativen Körpersignale, die in unser Bewusstsein dringen, effektiv zu blockieren (Bigliassi et al., 2017).

### Was macht gute Musik für das Training aus?

Die richtige Musik für das Training zu finden, ist sowohl eine Wissenschaft als auch eine Kunst. Die Wissenschaft sagt uns, dass es optimale Beats pro Minute (BPM) gibt und dass es für bestimmte Trainingsarten am besten ist, den Rhythmus und das Tempo an die Aktivität anzupassen. In seinem Aufsatz «Psychophysical Effects of Music in Sport and Exercise» gibt Professor Peter Terry (2006) ein gutes Beispiel: «Wenn das Ziel beim Aufwärmen darin besteht, die Herzfrequenz auf 110 BPM zu erhöhen, dann sollte man sich auf Musik mit einem Tempo zwischen 100 und 120 BPM beschränken oder, noch besser, Musik auswählen, deren Tempo allmählich von der Ruheherzfrequenz (etwa 70 BPM) auf 120 BPM ansteigt.»

«Es beginnt immer mit der Musik», sagt Diana Archer Mills, Les Mills Creative Director. «Wir müssen Musik finden, die Lust auf Bewegung macht». Diana Archer arbeitet gemeinsam mit einem engagierten Musikteam, das eng mit Programmdirektoren, Choreografen, Komponisten und Künstlern zusammenarbeitet. Das Team erstellt jedes Jahr Hunderte von einzigartigen Wiedergabelisten, die jeweils auf die spezifischen Anforderungen der verschiedenen Workouts zugeschnitten sind.

### Warum sich Bewegung zu Musik mit anderen noch besser anfühlt

Neben den individuellen Gefühlen, die wir erleben, wenn wir uns zu Musik bewegen, gibt es auch den Einfluss des gemeinsamen Erlebens – den sogenannten «Gruppeneffekt». Wir wissen heute, dass wir, wenn wir uns gemeinsam im Rhythmus bewegen, bewusster und mitfühlender miteinander umgehen. Wir nehmen mehr Gemeinsamkeiten zwischen uns und den anderen im Raum wahr und sind deshalb glücklicher, wenn wir unseren persönlichen Raum teilen (Valdesolo & DeSteno, 2011). Musik verstärkt auch die Emotionen, die wir von unseren Mitmenschen aufnehmen. Forscher der Universität London zeigten Menschen Bilder von glücklichen und traurigen Gesichtern, während sie Musik hörten, die ebenfalls als glücklich oder traurig eingestuft wurde, und baten sie, ihre Gefühle zu bewerten. Fröhliche Musik liess die fröhlichen Gesichter glücklicher erscheinen, während traurige Musik traurige oder neutrale Gesichter eher negativ erscheinen liess. Dieser «Gruppeneffekt» macht Gruppenfitnesskurse so erfolgreich, da Teilnehmer in der Gruppe und zu Musik bereit sind, «harter» an sich zu arbeiten (Logeswaran & Bhattacharya, 2009).

### Die beste Musik für verschiedene Trainingsarten

Die Forschung zeigt, dass die Rolle der Musik beim stationären Radfahren besonders wichtig ist. In einem Bericht von ukative und Stages Cycling aus dem Jahr 2018 wurde die Musik von 86 Prozent der Befragten als entscheidender Faktor bei der Auswahl eines Gruppenradtrainings genannt.

Rachael Newsham, Les Mills Program Director, erklärt, dass Menschen zwar gut auf schnelle, energiegeladene BPMs reagieren, Musik mit langsameren BPMs aber ebenso wichtig ist – abhängig vom Schwerpunkt des Trainings. Sie sagt, dass es auf die Gefühle ankommt, die ein Lied hervorruft. «Wir fragen immer: Wie fühlen Sie sich bei diesem Lied? Spricht es Sie auf einer energetischen Ebene an und ruft eine Emotion hervor, die zu der Reise des Trainings passt?»

Schliesslich ist es das Gefühl am Ende des Workouts, das dafür sorgt, dass man immer wieder zurückkommt.

### Fazit

Die richtige Musik beim Training kann weit mehr bewirken als nur Unterhaltung – sie kann die sportliche Leistung und das Wohlbefinden signifikant steigern. Wissenschaftliche Untersuchungen belegen, dass Musik, die uns gefällt, Bereiche des Gehirns aktiviert, die mit Belohnung, Motivation und Emotionen verbunden sind, und die Ausschüttung von Wohlfühlhormonen wie Dopamin und Serotonin fördern kann. Diese neurophysiologischen Prozesse machen Bewegung angenehmer und erhöhen die Wahrscheinlichkeit, dass wir regelmässig trainieren. Der «Gruppeneffekt» – das gemeinsame Bewegen zur Musik – verstärkt diesen neurophysiologischen Prozess und sorgt so für Erfolgserlebnisse. Insgesamt zeigt sich, dass Musik ein mächtiges Werkzeug ist, um das Training zu optimieren und das Wohlbefinden zu steigern. Die Verbindung von Musik und Bewegung bietet ein enormes Potenzial, das nicht nur die Leistung, sondern auch die Freude am Sport nachhaltig verbessert. ■



#### Fabian Graf

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

#### Literaturliste

Bigliassi, M., Karageorghis, C., Wright, M., Orgs, G. & Nowicky A. (2017). Effects of auditory stimuli on electrical activity in the brain during cycle ergometry. Verfügbar unter <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0031938417301087>

Logeswaran, N. & Bhattacharya, J. (2009). Crossmodal transfer of emotion by music. *Neuroscience letters*, 455 (2), 129–133.

Valdesolo, P. & DeSteno, D. (2011). Synchrony and the social tuning of compassion. *Emotion*, 11 (2), 262–266. Verfügbar unter <https://doi.org/10.1037/a0021302>

Terry, P.C. & Karageorghis, C.I. (2006). Psychophysical effects of music in sport and exercise: An update on theory, research and application. In M. Katsikitis (Hrsg.), *Psychology bridging the Tasman: Science, culture and practice – Proceedings of the 2006 Joint Conference of the Australian Psychological Society and the New Zealand Psychological Society* (S. 415-419). Melbourne, VIC: Australian Psychological Society.

Les Mills. (2023). WHY MUSIC MAKES MOVEMENT FEEL SO GOOD. Verfügbar unter <https://www.lesmills.com/fit-planet/health/music-moves-us/>



**SOLEDOR®**

**inkospor®**

# DAS NEUE WHEY PROTEIN+ IST DA!

**NEU**



Komplett überarbeitet – mit neuer Rezeptur und in neuem Design.

- **Super löslich**
- **In 5 verschiedenen Geschmacksrichtungen**
- **24 g Eiweiss pro Portion (mit Wasser)**
- **Bis zu 80 % Eiweiss**
- **Chemical Score von min. 165**
- **Optimale Unterstützung beim Muskelaufbau**

*Premium  
Quality*  
since 1982



Dis Training varussa

# Schönwetterkonzept mit klaren Grenzen?

Text: Carolin Schmidt

**Wer im Fitnesscenter trainiert, schätzt die Möglichkeit, zu jeder Zeit trainieren zu können – unabhängig von aktuellen Witterungsbedingungen. Wer mit Raffaella Casellini trainiert, der schätzt die Möglichkeit, zu jeder Zeit draussen u. a. HIIT, TRX, BOOTCAMP und Stretch & Flow trainieren zu können – ganz wetterunabhängig. Doch ist das tatsächlich so? Sind die Trainierenden bereit, auch bei Regen, Schnee und Kälte zu trainieren oder doch nur bei bestem Sonnenschein? Und ist dieses Konzept womöglich auch interessant für Fitnesscenter «mit Wänden»?**



Raffaella Casellini zusammen mit Sandra und Tanja, zwei ihrer vier Coaches





Raffaella Casellini gründete im März 2021 «dis Training varussa», sozusagen ein Freiluftgruppenfitnesscenter, das die örtlichen Gegebenheiten nutzt und nur wenig zusätzliches Equipment verwendet. «Die Mitglieder sollen sich und ihren Körper spüren», so beschreibt Raffaella das von Krankenkassen anerkannte Training selbst. Und zu diesem Sich-spüren-können gehört auch, dass alle Trainings ausschliesslich varussa, also draussen stattfinden – die Witterungsbedingungen spielen dabei keine Rolle.

### **Egal, ob Regen, Sonne oder Schnee**

Seit mittlerweile drei Jahren bietet die heute 33-Jährige Gruppenfitnesskurse und bei Wunsch auch Personal Trainings in der Gemeinde Schwyz an. Aber wer mit ihr trainieren möchte, darf nicht «aus Zucker» sein und muss frische Luft sowie die Natur mögen, denn der Name «dis Training varussa» ist Programm. Trainiert wird ausschliesslich outdoor auf dem örtlichen Sportplatz in Schwyz. Dort findet man die Trainingsfreudigen bei nahezu jeder Witterungsbedingung. Einzige Ausnahme: Bei starkem Regen, Sturm oder wenn es besonders heiss ist, wird auch mal der Unterstand in Ibach aufgesucht. «Dieser Unterstand ist ein grosser Zugewinn für das Trainingsangebot, weil er Schutz und ausreichend Platz bietet und weil wir dadurch den Stundenplan individueller gestalten können». Ausgefallen ist das Training aufgrund der Witterungsbedingungen seit der Gründung laut Raffaella aber bis dato nur ein einziges Mal: «Wir mussten letztes Jahr das bisher erste und einzige Mal die eigentliche Gruppenstunde absagen. An dem Tag waren es 36 Grad, angefühlt hat es sich aber wie 40 Grad. Mit allen, die Lust darauf hatten, bin ich dann kurzerhand ins Seebadi schwimmen gegangen. Die Trainingseinheit war also nicht verloren und wurde nur durch ein Alternativprogramm ersetzt.»

Resistent zeigen sich Raffaella und ihre Trainierenden auch, wenn das Thermometer in den Wintermonaten in eine ganz andere Richtung geht: «Im Winter waren es an einem Tag minus sieben Grad. Das haben wir dann auch gemerkt, weil wir alle unter der Anstrengung nicht richtig atmen konnten. Dann war eben ein etwas ruhigeres und entspannteres Training angesagt – unsere Körper wurden zwar bei diesen Temperaturen ordentlich gefordert, aber deswegen mussten wir nicht absagen.»

### **Die Frage nach dem Warum**

Outdoortraining ist bei schönem Wetter sicherlich toll, aber warum bei jeder Witterung? Für Raffaella liegt die Antwort klar auf der Hand. Sie sieht keinen Unterschied, ob man sich nun fürs Gym oder zum Outdoortraining überwinden muss: «Wenn es draussen kalt ist, lockt dein Sofa mit der warmen Decke. Ist es warm und sonnig, willst du lieber einen Apéro geniessen statt dich anzustrengen und zu schwitzen. In solchen Momenten gegen den inneren Schweinehund zu gewinnen, ist beim Gym genauso schwer wie beim Outdoortraining.»

Den grössten Unterschied machen für sie allerdings die Emotionen beim bzw. nach dem Training: «Wenn es regnet oder sogar schneit und du trotzdem dein Training absolviert hast, bist du einfach unglaublich stolz auf dich. Wenn du im Frühling und Sommer beim Sonnenauf- oder -untergang trainierst, erhältst du neben deiner Vitamin-D-Dosis auch noch einen sagenhaften Ausblick. Das macht einfach glücklich. Natürlich habe ich dafür keine wissenschaftlichen Belege, aber ich sehe es meinen Mitgliedern jeden Tag aufs Neue an.» Ein weiterer wichtiger Faktor ist ihrer Meinung nach auch der Sauerstoffgehalt, der draussen konstant bleibt, während er in einem Gruppenfitnessraum irgendwann aufgebraucht ist. ▶



Das mache die Atmosphäre angenehmer und die Trainierenden blieben länger leistungsfähig.

### Junge Frauen im Fokus – nicht ganz absichtlich

Wer sich die Bilder auf der Website von «dis Training varussa» anschaut, bekommt auch einen direkten Eindruck von der nicht unbedingt absichtlich entstandenen, aber doch sehr klaren Zielgruppe: überwiegend Frauen in ihren Zwanzigern oder Dreissigern. Die gesamte Altersspanne geht von 17 bis 63 Jahren. Im Schnitt sind die Trainierenden rund 35 Jahre alt. Diese sehr klare Zielgruppe war aber laut Gründerin so gar nicht geplant: «Ich würde mir mehr Männer in unseren Stunden wünschen (lacht). Denen würde es bei uns super gehen – auch weil unsere Trainings ziemlich hart sein können, wenn man das möchte. Aber das funktionelle Training hat bei Männern womöglich noch nicht das Image, das ich mir wünsche. Sie gehen lieber ins Gym und trainieren dort, anstatt draussen in einer coolen Gruppe. Vielleicht habe ich sie mit unserer Werbung auch noch nicht richtig abholen können.»

Insgesamt trainieren 190 aktive Mitglieder bei «dis Training varussa». An einer Lektion nehmen ca. 15 Trainierende teil. Dabei sind Auslastung und Nachfrage mittlerweile so hoch, dass die Gründerin für August eine erneute Erweiterung ihres Angebots um differenziertere Trainings für Einsteiger und Fortgeschrittene plant. «Anhand unserer App kann ich für jeden Kurs die genaue Auslastung erkennen. Und die ist sehr gut. Das ist aber auch der vielen Werbung geschuldet, die ich seit einiger Zeit mache. Ich möchte meine Vision mit «dis Training varussa» eines Tages erreichen.»

### Überzeugung durch clevere Vermarktung

Das Ziel oder die Vision von Raffaella für die nächsten Jahre ist klar: Der gesamte «Talkessel» soll das Outdoor-Konzept kennen und das Training besuchen. Um das zu erreichen, ist eine clevere Vermarktung dieses doch in sehr vielen Punkten anderen Konzepts essenziell. Aus diesem Grund stellt Raffaella ihre Aktivitäten auf mehrere Füsse: Neben der klassischen Werbung über Flyer, Plakate und letztlich auch über Mundpropaganda hat sie sich u. a. um eine Kooperation mit der Gemeinde Schwyz zur Gesundheitsförderung für das Volk bemüht. Im Rahmen dieses Projektes bietet Raffaella ein kostenfreies Outdoortraining an – die beste Werbeplattform für «dis Training varussa». Gleichzeitig arbeitet sie auch mit regionalen Vereinen zusammen.

Eine besondere Werbeplattform ist und bleibt Instagram. Hier präsentiert Raffaella ihr eigenes reales Fitnessleben: «Ich teile mit den Leuten, wie ich selbst trainiere – gebe aber auch offen zu, wenn ich keine Lust auf Sport habe. Das macht das Ganze realer, nahbarer und nimmt wieder diesen omnipräsenten Druck raus. Trotzdem bin ich keine Influencerin oder so. Die Sprache auf Social Media ist meine, aber ich bin im Endeffekt nur die Mittlerin von «dis Training varussa»»

### Schönwetterkonzept mit klaren Peaks?

Nun stellt sich allerdings immer noch die Frage, wie sich die



Teilnehmendenzahlen im Vergleich zwischen Sommer und Winter verhalten. Als Raffaella mit ihrem Konzept gestartet ist, haben die Trainierenden auch aktiv danach gefragt, wann denn die Winterpause starten würde – selbst ihre Zielgruppe konnte sich also kein Outdoortraining im tiefsten Winter vorstellen. «Eine Teilnehmerin wollte von sich aus eine Winterpause einlegen – was sie natürlich auch dürfen. Sie teilte mir mit, dass sie erst wieder im Frühling dabei sein wolle. Schon im Dezember stand sie wieder auf der Matte, weil sie das Training einfach so vermisst hatte.»

Diese Reaktion ist laut Raffaella kein Einzelfall, weswegen die Nachfrage auch im Winter hoch bleibt und ein richtiger Peak in Abhängigkeit zur Jahreszeit nicht erkennbar wäre: «Wir haben definitiv eine Konstanz in der Nachfrage. Natürlich gibt es auch gewisse Schwankungen wie im Studio: Im Januar strömen neue Mitglieder in die Kurse, weil der Jahresvorsatz kickt, und im Sommer sind es einige Wochen ein paar weniger Teilnehmende, weil viele in Urlaub sind. Ansonsten kommen die Trainierenden alle regelmässig.»

### **Abonnemente – old fashioned statt up to date?**

Auch was die Abonnementestruktur anbelangt, setzt Raffaella auf andere Wege. Für ihr Outdoortraining können die Teilnehmenden Zehner-, 20er- oder 50er-Karten erwerben, die ein bzw. 1,5 Jahre ihre Gültigkeit behalten. Bewusst hat sich das Team von «dis Training varussa» gegen eine Abonnementestruktur mit Laufzeit entschieden – der Grund: Sie möchten den Teilnehmenden keinen Druck vermitteln, ihre Alltagsrealität verstehen und ihnen eine unkomplizierte Möglichkeit zum Training nach eigenem Zeitplan anbieten. «Besonders Eltern, Schichtarbeitende und Vielreisende sind dafür sehr dankbar und kommen unter anderem deshalb auch zu uns. Es ist uns aber sehr wichtig, dass die Menschen sich bewegen und zwar regelmässig. Ob dies bei einem Spaziergang mit dem Kinderwagen, der Joggingrunde oder sogar bei einem anderen Angebot passiert, spielt für uns keine Rolle. Unsere Teilnehmenden kommen zu uns, wenn es für sie passt. Viele sehr regelmässig, einige öfter und andere halt selten. Aber sie kommen, und sie kommen gern. Genau das ist unser Erfolgsrezept, denn Motivation muss intrinsisch passieren und nicht über starre Preisstrukturen, die Druck auslösen. Nur dann ist der Lerneffekt für mehr Bewegung im Leben auch langfristig.»

Für viele Studios ist die Abostruktur über Zehnerkarten und Co wenig interessant, weil sie nicht zuletzt eine zu geringe Bindung des Mitglieds an das Studio zur Folge hat. Raffaella sieht hier die Pflicht zur Bindung eher über die Entwicklung eines persönlichen Verhältnisses zu jedem Mitglied. «Ich habe einfach ein sehr grosses Vertrauen in unsere Trainierenden, dass sie wiederkommen und uns langfristig treu bleiben. Das hat nicht zuletzt damit zu tun, dass wir von unseren Teilnehmenden sehr geschätzt werden, uns viel Zeit für sie nehmen und letztlich auch eine sehr starke Kundenbindung haben, die mich ebendieses Vertrauen fühlen lässt.» ▶





## Über die Unternehmerin

Raffaella Casellini wollte bereits mit 17 Jahren unbedingt ins Fitnessstudio und entdeckte dort auch sehr schnell ihre Leidenschaft fürs Fitness- und vor allem fürs Gruppentraining. Nach einigen Jahren als Mitglied in unterschiedlichen Studios kam dann der Wunsch auf, selbst Kursleiterin zu werden. Gestartet ist die 33-Jährige mit einer Ausbildung zur Kickpower-Kursleiterin. Mit den Jahren kamen immer mehr Ausbildungen und immer mehr Stunden hinzu. 2021 startete sie schliesslich aufgrund der damals geltenden Corona-Massnahmen mit ihrem seit acht Jahren gehegten Traum, Gruppenfitness outdoor anzubieten. Damit war «dis Training varussa» geboren. Und 2023 wagte die gelernte Kindergartenlehrerin und damalige Schulleiterin den Schritt in die Selbstständigkeit.

Mittlerweile besteht das Team aus vier Trainerinnen mit unterschiedlichen Schwerpunkten – weiteres Wachstum definitiv nicht ausgeschlossen.

[www.distrainingvarussa.ch](http://www.distrainingvarussa.ch)

«Für mich sollte die Verbindlichkeit nicht über das Abo, sondern über die persönliche Beziehung entstehen und eben durch das Wissen, wie toll die Fitnesslektion ist und wie gut sie einem tut. Gesundheit sollte ohne Druck und ohne Zwang etabliert werden, nur dann kann man sie langfristig aufrecht erhalten. Denn Druck spüren wir in anderen Lebensbereichen bereits zur Genüge – das Training sollte entspannen, nicht zusätzlich zu Stress und Co beitragen.

### Outdoortraining – ein unterschätztes Potenzial?

Wer Outdoorangebot hört, denkt oft an grosse Investitionen in Gerätschaften oder umfassende Umbaumassnahmen. Ein Functional-Training-Angebot kann aber bereits eine wichtige Erweiterung des Leistungsportfolios sein, um die Nachfrage zu erfassen bzw. um die eigene Attraktivität zu steigern. «Wer kreativ genug ist, kann Outdoortraining abwechslungsreich und produktiv gestalten. Man muss dazu nur die Gegebenheiten vor Ort nutzen: eine Treppe, eine Bank, Wände von Gebäuden, ... » Viele Studios scheuen sich aber noch vor der Implementierung eines solchen Angebots. Den Grund dafür sieht Raffaella oft auch in dem noch dürftigen Weiterbildungsangebot: «Ich wollte bereits vor acht Jahren in dem Studio, in dem ich damals angestellt war, eine Outdoorstunde etablieren. Das wurde aber abgelehnt. Heute bin ich deren grösste Konkurrenz. Das ist der beste Beweis, dass Studios auch mal über den Tellerrand schauen sollten und die nach Corona wieder eingetretene Bequemlichkeit – das haben wir schon immer so gemacht – abschütteln dürfen. Dazu braucht es aber sicherlich auch noch einschlägigere Ausbildungen, wie z. B. eine offizielle Instruktorausbildung, damit sich Trainer und Trainerinnen sicher fühlen können und ein

Angebot schaffen, das professionell und gesund umgesetzt werden kann.»

Als grösster Vorteil, aber gleichzeitig als schwerwiegendste Herausforderung sieht sie die Offenheit des Konzeptes an. «Es gibt keine Wände, die die Gruppe limitieren. Man kann sich frei bewegen und den Platz beanspruchen, den man braucht. Für die Trainer und Trainierinnen bedeutet das, die Gruppe auch auf einem grösseren Radius im Auge zu behalten, stärker auf die Übungsausführung zu achten, weil es ja auch keine Spiegel gibt, und die Gegebenheiten vor Ort für sich optimal zu nutzen. Natürlich ist das Format dadurch anspruchsvoller und verlangt viel mehr Coaching-Elemente, aber es macht den Trainierenden und einem selbst so viel Freude, dass ich das Studio auch bei miesem Wetter nicht vermissen.»

### Wo es in Zukunft hingehen soll

«Ich habe tatsächlich noch ein grosses Ziel neben der Erweiterung unseres Angebots. Ich möchte gern auch ältere Menschen und eben mehr Männer von uns überzeugen. Aktuell erreichen wir nur sehr wenige Menschen der Zielgruppe 50 plus, weil die Trainings eben nicht so locker sind. Aber mein Ziel ist ganz klar, dass wir hier noch differenzierter werden, um auch die Ü-50-Generation von uns und unserem Angebot zu überzeugen.» ■



2024

#BEACTIVE DAY

MOVE.  
THRIVE.  
INCLUDE



MONTAG 23.  
SEPTEMBER 2024

[beactive-day.de](https://beactive-day.de)

EINE GEMEINSAME  
AKTION VON

**DSSV**  
Arbeitgeberverband deutscher  
Fitness- und Gesundheits-Anlagen

**europe active**  
MORE PEOPLE | MORE ACTIVE | MORE OFTEN



Kofinanziert durch das  
Programm Erasmus+  
der Europäischen Union



Firmengründer im Interview zu 40 Jahren ACTIV FITNESS

# «Es war unfassbar, das hätte ich nie erwartet»

Text: Lena Henning

**ACTIV**  
FITNESS

**ACTIV FITNESS, eine der grössten Fitnessmarken der Schweiz, feiert dieses Jahr 40. Jubiläum. Diesen herausragenden runden Geburtstag haben wir uns zum Anlass genommen, um mit Firmengründer Armin Fach über die Anfänge der Fitnesskette in den Achtzigerjahren zu sprechen – über Hürden, glückliche Fügungen und jede Menge Arbeitseifer.**

**FITNESS TRIBUNE:** Lieber Armin, herzlichen Glückwunsch zu diesem imposanten Jubiläum! Wie hast du den Weg von der Leichtathletik in die Fitnessbranche gefunden? Und was hat dich schliesslich dazu bewogen, ein Fitnessstudio zu gründen?

**Armin Fach:** Damals haben wir in der Leichtathletik natürlich auch schon Krafttraining gemacht. Es war zwar nicht viel vorhanden, aber es war ein wichtiger Bestandteil unseres Trainings. 1976 kam ich dann in die Schweiz und habe in verschiedenen Centern trainiert. Die Übungsausführung war grauenhaft und die Trainer waren damals eigentlich nur Aufsichtspersonen. Nach Absprache mit dem Besitzer eines Studios, in dem ich Mitglied war, habe ich dort fachlich ausgeholfen, denn immer mehr Leute haben mir beim Trainieren zugeschaut und nachge-

**2001:** Übernahme von Schneider Fitness in Rüti; Armin Fach (l.) und Res Schneider (r.) nach erfolgreicher Vertragsunterzeichnung



## Chronologie der ACTIV FITNESS Studios

### Gründung

1984

Erlenbach  
1984

Stäfa  
1993

ZH-Central  
1995

Wädenswil  
2000

Horgen  
2003

Migros Zürich Besitzer  
2007

Kloten Uster  
2009

ZH-Tiefenbrunnen  
2011

1989  
Meilen

1994  
ZH-Stauffacher

1996  
Jona

2001  
Rüti

2004  
Dübendorf

2008  
Wetzikon  
Dietikon

2010  
Bülach  
Netstal

2012  
ZH-Altstetten  
Fribourg

2012

**Hanspeter Meier wird CEO;  
Armin Fach geht in den Verwaltungsrat**

fragt, wie und wieso ich was mache. Damals wurde mir bewusst: Das ist ein Thema für mich. Ich kann das vermitteln und überbringen; die Leute hören mir zu. Ich machte mir also Gedanken zu einem Konzept, schaute mich bei anderen Fitnesscentern um, machte mir Notizen, knüpfte Kontakte und überlegte mir die Finanzierung.

1984 war es dann so weit. Ich habe ein kleines Inserat aufgegeben: «Suche 150 bis 200 Quadratmeter». Daraufhin hat sich ein Möbelhändler mit einem 800 Quadratmeter grossen Lagerraum in Erlenbach bei mir gemeldet, der mir einen Teil davon zur Verfügung stellen wollte: «Wir müssen einfach die Möbel verschieben, dann können Sie Wände und Türen einbauen und schon haben Sie hier ein Studio!» Die Lage war optimal, die Miete passte auch und so kamen wir überein. Gemeinsam mit Freunden habe ich mit kleinem Budget selbst renoviert: Wände, Türen und Duschen eingebaut. Dann fehlten nur noch die Geräte. Glücklicherweise hat ein bekanntes Studio am Paradeplatz in Zürich damals seine alten amerikanischen Geräte ausgetauscht. Die konnte ich günstig abkaufen und nach Erlenbach transportieren lassen. So hatte ich 13 funktionierende Geräte, zwei gebrauchte kleine Velos und ein paar Kurzhanteln. Das wars, so habe ich angefangen. Sukzessiv ausgebaut habe ich immer erst, wenn ich das Geld hatte.

### Vor 40 Jahren war der Blick auf Fitnesstraining noch ein anderer. Wie hast du die Eröffnung erlebt?

Zur Eröffnung habe ich einen Tag der offenen Tür gemacht, samstags von 9 bis 16 Uhr. Bis 12 Uhr war einfach niemand da. Dann kamen zwei Bodybuilder rein. Sie haben sich umgeguckt und dann festgestellt: «Der hat ja nicht mal Spiegel. Und Protein auch nicht.» Wir haben gesprochen und dann war schnell klar: Das war nicht die Kundschaft, die ich wollte, und sie hatten auch kein Interesse. Kurz später fuhr ein Rolls-Royce vor. Eine Dame stieg aus und kam zu mir rein. Sie hat mir dann von einem Luxuscenter in Zürich erzählt und wie toll ▶



Äusserst beliebt:  
die Aerobic-Kurse

Als erster Fitnessanbieter realisierte ACTIV FITNESS auch Kinospots und TV-Spots fürs Lokalfernsehen



Step-Aerobic-Kurse werden in den Achtzigerjahren gern besucht

es dort ist. Das waren die drei Leute, die zur Eröffnung kamen. Montags war auch niemand da – bis abends um fünf. Da kam dann auf einmal ein junger Mann rein, schaute sich um, sagte: «Ja, ich möchte ein Abo lösen.»

**Wie war denn der Markt damals an der «Goldküste»? Gab es bereits Konkurrenz oder hattest du das Monopol?**

1983 habe ich mir Zeit genommen, bin durch die Schweiz gependelt und habe alles angeschaut, was damals vorhanden war. Damals war die Zeit der Gymnastikstudios. Die gab es in jedem Ort. Dort kamen Frauen zusammen und haben Gruppenfitnesskurse gemacht. Ansonsten gab es noch ein paar kleine Center, zum Beispiel in Küsnacht, und vor allem Kampfsportstudios mit ein paar Geräten.

**Wie bist du an deine Kundschaft damals herangetreten? Hattest du eine konkrete Vorstellung von einer Zielgruppe?**

Für die Eröffnung hatte ich DIN-A4-Blätter mit Filzstift beschriftet, bin mit dem Velo nachts durch die Dörfer gefahren und habe überall diese Zettel aufgehängt. Der Tag der offenen Tür lief dann zwar schleppend, aber mein erster Kunde hatte mich direkt weiterempfohlen. Und so kamen über Mundpropaganda immer mehr Mitglieder.

Im Hinblick auf die Zielgruppe wollte ich von Anfang an einen breiten Markt bedienen. In der Zeit, als ich mir andere Center angeschaut habe, sind mir vor allem die Preise aufgefallen. Ich fand sie fast schon unerschämmt für das, was sie geboten haben. Da habe ich gedacht, das geht so nicht. Ich wollte eine ganz andere Preispolitik betreiben. Das war sicher auch mit

ein Grund für die Leute, zu mir zu kommen. Es waren Preise, die sich die Leute erlauben konnten. Ausserdem bot ich zwei kostenlose Probetrainings an. Das gab es sonst einfach nicht. Das hat sich natürlich ganz schnell herumgesprochen, ist ja auch ein gutes Argument für viele: also erstmal gratis ausprobieren und dann deutlich weniger bezahlen als bei anderen.

In dieses kleine Studio in Erlenbach kamen dann aber tatsächlich auch Prominente und Milliardäre – ich war ja an der «Goldküste»! Es war unfassbar, das hätte ich nie erwartet.

**Zum Schluss zählte das allererste Studio 742 Mitglieder und das gerade mal auf ca. 140 Quadratmetern. Wie hast du das organisiert?**

Am Anfang war ich Putzmann, Servicekraft, Trainer und Studioleitung in einem und somit auch für alle da. Mit der Zeit hatte ich immer mehr Mitglieder und in Absprache mit dem Möbelhändler konnte ich die Wände immer weiter verschieben, sodass ich zum Schluss 240 Quadratmeter und einen kleinen Raum für Stretching hatte. Ich hatte dann auch ein paar Aushilfen, die vor allem Stretching mit den Mitgliedern gemacht haben. Die Zeit war schon sehr happig und das Geld war immer knapp.

**Was waren die grössten Herausforderungen, denen du dich stellen musstest? Was macht ihr seit 40 Jahren richtig? Und auch andersherum: Aus welchen Fehlern hast du gelernt?**

Eine der grössten Herausforderungen war wahrscheinlich, dass ich jeden Franken dreimal umdrehen musste. Wenn man knapp bei Kasse ist, ist es wirklich nicht einfach, etwas Neues zu gründen und am Leben zu halten. Für das Studio in Meilen hatte ich dann einen Partner, den ich durch ein Seminar bei Werner Kieser kennengelernt hatte. Doch die Zusammenarbeit hat nicht so gut funktioniert, weshalb wir wieder getrennte Wege gegangen sind. Dadurch war für mich die finanzielle Belastung jedoch nochmals höher. Glücklicherweise habe ich dann aber einen anderen Unterstützer gefunden, dem ich durch harte Arbeit innerhalb kürzester Zeit das Darlehen zurückerzahlen konnte.

Was ich richtig gemacht habe? Ich glaube, gut war es, mir klar zu machen, was ich wirklich will, und mich immer wieder zu korrigieren, wenn ich gemerkt habe, dass etwas nicht funktioniert. Auch mit allen Mitgliedern gleich umzugehen, sie alle wertschätzend zu behandeln, ohne dabei die Distanz zu verlieren, wussten meine Kundinnen und Kunden immer zu schätzen. Ausserdem muss ich sagen, dass einfach auch unser Angebot von Kraft, Ausdauer, Aerobic und Kinderhort sehr gut ankam.

**Warum, glaubst du, hast du es – anders als andere – geschafft, deine Studios aufzubauen und vor allem auch zu halten?**

Die Nähe zu den Mitgliedern war schon wesentlich. Mir war es einfach wichtig, die Namen der Mitglieder zu kennen, zu wissen, wer sie sind, welche Probleme sie haben und was sie möchten. Das hat mich wahrscheinlich auch ein bisschen ausgezeichnet und sicherlich auch zur Kundenbindung beige-





Handbuch mit klaren Richtlinien für alle Mitarbeiter – von Anfang an hoher Standardisierungsgrad und klare Prozesse

tragen. Ich habe ausserdem auch schon früh versucht, mir ein Netzwerk aufzubauen. Es ist einfach wichtig, zu wissen, wer was macht.

Im Unterschied zu einigen Branchenkollegen hatte ich auch immer die Kosten im Blick. Ein Kollege hatte damals ein Studio in Luzern eröffnet – Toplage, aber auch sehr hohe Mietkosten. Er selbst hat auch auf grossem Fuss gelebt und sich gern präsentiert. Nach 1,5 Jahren war das Center pleite. Ich hab aber immer auf die Wirtschaft, die Miete und die Löhne geachtet. Das sind einfach Knackpunkte. Du musst ein System entwickeln, wie du damit umgehst. Und dann natürlich auch immer wieder überarbeiten und aktualisieren.

**Was rätst du Betreiberinnen und Betreibern, damit sie nachhaltig wachsen können?**

Essenziell ist es, dass du einfach weisst, was du willst. Dann musst du ein System entwickeln, das funktioniert. Aber damit es funktioniert, musst du auch immer wieder justieren: die Entwicklungen im Auge behalten, hinterfragen und konsequent am eigenen Konzept arbeiten. Und so lernst du auch peu à peu. Das ist enorm wichtig, egal, wie gross du bist. Das spielt überhaupt keine Rolle. Häufig ist es nämlich ein Problem, dass sich die Leute darauf ausruhen, wenn «der Laden brummt». Sie werden dann nachlässig – sowohl im Umgang mit den Mitgliedern als auch mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

**Wie lange ist das längste Mitglied schon dabei?**

Tatsächlich trainiert mein allererstes Mitglied immer noch bei ACTIV FITNESS. Diesen ersten Vertrag habe ich auch heute noch. ■



### Über den Interviewpartner

Für Armin Fach (73) gehörte Fitnessstraining schon immer zum Leben dazu – ob als Leichtathlet, Centermitglied oder letztlich selbst als Trainer und Studiobetreiber. Nach zahlreichen Weiterbildungen und Lehrgängen eröffnete er 1984 ACTIV FITNESS, damals noch unter dem Namen «Fitnessstudio Erlenbach», das sich im Laufe der Dekaden mit seinen 121 Studios zu einem der grössten Fitnessanbieter in der Schweiz entwickelte.

[www.activfitness.ch](http://www.activfitness.ch)

Gruppenfitness – Potenziale. Programme. Power.

# Les Mills und der besondere Standort Schweiz

Text: Wiebke Kopmeier

**Fabian Marco Graf gab uns einen Einblick in die Welt der Gruppenfitnesskurse – vom «Hausfrauenkurs»-Teilnehmer zum National Trainer von Les Mills – eine Story, die nur das Leben selbst schreiben kann. Für uns öffnete sich ein Fenster zu dem gar nicht so harmlosen BODYPUMP sowie zum Gruppenfitnesskosmos.**



Foto: Fabian Graf



**FITNESS TRIBUNE: Lieber Fabian, wie hat sich Les Mills in der Schweiz entwickelt?**

**Fabian Marco Graf:** Ich selbst bin ja auch erst seit sechs Jahren dabei, davor war ich aber schon länger Kursleiter/Instruktor. Die Entwicklung von Les Mills ist eng verknüpft mit dem Lifestyle, den es momentan gibt. Ich glaube, es gibt derzeit in der Schweiz kaum ein Studio, welches nicht einen Kurs von uns anbietet. Das unterstreicht auch, dass es für die Center zentral ist, entsprechende Gruppenfitnessangebote vorzuhalten. Die Entwicklung von Les Mills in der Schweiz ist auch deshalb definitiv positiv zu bewerten. Gerade durch Social Media sind wir in den letzten Jahren nochmals mehr gewachsen. Momentan haben rund 260 Standorte entsprechende Lizenzen. Da manche Center ihre Gruppenfitnessangebote im Winter entsprechend ausbauen, werden es dann sogar noch mehr. Auch die Zahl derjenigen, die eine Ausbildung im Bereich Les Mills absolvieren oder eine zweite draufsatteln, ist in den letzten beiden Jahren deutlich gestiegen.

**Was, würdest du sagen, ist der beliebteste Kurs und damit auch eine gute Option für Studios, die überlegen, noch mehr Gruppenfitness anzubieten?**

Definitiv BODYPUMP. Damit bin ich damals ja selbst gestartet und muss sagen, das ist gar nicht so lächerlich, wie ich als Profisportler anfangs dachte (lacht). Nachdem ich mich entschied, meine angestrebte Profisportkarriere an den Nagel zu hängen, überlegte ich, was ich stattdessen tun wollte. In dem Fitnesscenter, in dem ich trainierte, gab es mittwochs morgens immer einen «Hausfrauen»-BODYPUMP-Kurs. Nachdem ich mehrfach gefragt wurde, nahm ich schliesslich teil und merkte, dass es gar nicht so easy war. Mein Ehrgeiz war geweckt und nach und nach lernte ich nicht nur Gruppenfitness kennen, sondern auch die SAFS sowie die vielfältige Kurspalette von Les Mills. Deshalb kann ich sagen, auch Spitzensportler können gerade im Winter gut auf Gruppenfitnesskurse ausweichen, einfach um mal anders zu trainieren. Und ganz wichtig ist, dass jeder Instruktor das gesamte Niveau im Blick behalten sollte. Es muss eine 20-Jährige, die recht sportlich ist, genauso klarkommen, wie die 70-jährige Rentnerin. Natürlich ist Gruppenfitness kein Personal Training, aber man kann durchaus die Teilnehmenden kontrollieren, unterstützen und entsprechende Varianten je nach Leistungsniveau anbieten. Genau das macht die Arbeit als Instruktor auch aus.

**Wie sind so die Trends und generellen Vorteile im Gruppenfitnessbereich? Was beobachtest du?**

Nachdem früher hauptsächlich Frauen an den Kursen teilnahmen, beobachte ich, wie auch zunehmend mehr Männer im Bereich Gruppenfitness trainieren. Ausserdem ist es auch für die jüngere Generation ein attraktives Angebot, da für sie der Sozialgedanke einen zusätzlichen Ausschlag gibt. Ein Vorteil von Gruppenfitness bleibt aber konstant: Man hat einen festen Termin in der Woche, den man auch eher wahrnimmt. Geht man dann noch mit einem Freund oder einer Freundin hin, wird die Hemmschwelle des Absagens nochmals höher. Was mich persönlich noch begeistert, ist die «friendly competition», in der Gruppe holt man einfach mehr aus sich selbst

heraus. Für neue Instruktoressen bietet unser Angebot auch einen grossen Vorteil: Sie wissen, dass die Kursstunden von Les Mills funktionieren, sie bekommen alles an die Hand und haben ein bewährtes Programm. Davon profitieren sowohl sie selbst, aber natürlich auch die Kursbesucher. Um die geht es ja letztlich, um die Vision des fitteren Planeten umzusetzen. Gleichzeitig ist es für die Center natürlich eine unglaubliche Möglichkeit zur Kundenbindung und dadurch auch ein relevanter Umsatzaspekt.

**Wie kann man sich denn die Zusammenarbeit zwischen der SAFS und Les Mills hinsichtlich der Ausbildung vorstellen?**

Da die Kurse natürlich nur von ausgebildeten Instruktoressen und Instruktoressen angeboten werden können, nutzen wir die Möglichkeit, an den Ausbildungstagen in der SAFS auch zu werben, dass ein neues Studio aufmacht. Zudem arbeiten viele Instruktoressen ohnehin stundenweise und können sich dann direkt mit dem entsprechenden Center connecten. Denn ohne Instruktoressen bringt einem die Lizenz, die man lösen muss, natürlich nichts. Mit der Lizenz erwirbt man die Choreografien und die dazugehörige Musik. Ein weiterer Punkt ist zusätzliches Equipment, was aber durchaus kombinierbar ist, also für mehrere Angebote genutzt werden kann.

Die Ausbildung der Instruktoressen erfolgt entsprechend für die Schweiz beim Bildungspartner SAFS und auch hier gibt es wieder eine Besonderheit: Denn bei uns ist immer eine «Gruppenfitness Grundlagen»-Ausbildung vorgeschaltet, das ist meines Wissens sogar weltweit einzigartig. Dadurch ist es für uns National Trainer natürlich auch vorteilhaft, wir können beispielsweise bei BODYPUMP oder GRIT direkt starten und Grundkenntnisse voraussetzen. Denn diese lernen die Teilnehmenden mit der fünfzügigen Gruppenfitnessausbildung. ▶





### Über den Interviewpartner

Fabian Marco Graf (33) ist National Trainer bei Les Mills Schweiz und hat darüber hinaus die Rolle der Verbindungsstelle zwischen Les Mills International und eben seinem Heimatland inne.

Der frühere Rennradjuniorenprofi kam selbst über einen Gruppenfitnesskurs zur SAFS und zu Les Mills. Er ist seit über zehn Jahren mit Leib und Seele Instruktor.

Zudem scheut er auch weitere sportliche Herausforderungen nicht und trat so in diesem Jahr bei der Challenge Roth, dem weltgrössten Langdistanz-Triathlon, an.

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

An dem zusätzlichen Wochenende in der SAFS für die Les Mills-Ausbildung werden alle angehenden Instrukto:innen versammelt, um allgemeine Dinge gemeinsam zu lernen und erst im Anschluss dem jeweiligen Fachdozenten für das spezielle Programm zugeordnet. So können wir sicherstellen, sollte ein Kurs nicht so gut laufen und es wenige Anmeldungen geben, dass die Ausbildung für die Instrukto:innen trotzdem stattfinden kann. Denn ohne Instrukto:innen verwehren wir dem Kurs die Chance «anzulaufen». Wir durchbrechen so diesen Kreislauf und sorgen gleichzeitig für eine fundierte Ausbildung der Les Mills-Instrukto:innen beim Bildungspartner SAFS.

### Wie sieht es mit der Zukunft von Les Mills aus?

Momentan durchlaufen wir eine Umstrukturierung und planen auch eine stärkere Zusammenarbeit mit Les Mills Germany [Anm. d. Red.: Österreich gehört dazu], um auch entsprechende Synergien zu nutzen. Gleichzeitig werden wir uns unsere Freiheiten aber beibehalten, da wir – anders als in Deutschland – als Independent Country selbst entscheiden können, welche Programme wir auswählen und welche eben nicht. Die Anbindung an das Headquarter in Neuseeland ist tatsächlich trotz der geografischen Entfernung auch gut. Wir haben einmal monatlich Meetings mit den Standorten aus der ganzen Welt. Hinzu kommen Meetings mit den anderen Independent

Ländern und wir haben natürlich noch fixe Termine mit Les Mills Germany. Dadurch ist man immer up to date – muss aber auch aktiv dem Netzwerk beitreten. Bei der momentanen Umstrukturierung wollen wir uns in der Schweiz dennoch Besonderheiten beibehalten. In Deutschland sind die Funktionen der Trainer und Presenter getrennt, während sie bei uns in einer Person vereint werden. Und ich selbst vereine zudem noch quasi die Verbindungsstelle zwischen Les Mills International und der Schweiz.

### Was begeistert dich persönlich an Les Mills, aber auch allgemein an Gruppenfitness?

Ich bin noch nie unglücklich aus einer Kursstunde herausgegangen. Es begeistert mich, mit wie wenig man Menschen bewegen und eben auch in Bewegung bringen kann. Mich macht mein Job einfach glücklich. ■

Weitere Einblicke zu Les Mills finden Sie auf unserer Website ([www.fitnesstribune.com](http://www.fitnesstribune.com)). Dort können Sie einen Bericht über den Country Manager für Österreich und Deutschland, Jens Schulze, lesen. Er gab uns einen Einblick in das Traditionsunternehmen Les Mills sowie in seine Zielsetzungen für die beiden Nachbarländer der Schweiz.

[www.lesmills.ch](http://www.lesmills.ch)



Fotos: Fabian Graf



# Werde LES MILLS Instruktor

Starte deine Ausbildung!



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

Infos &  
Anmeldung

**LES MILLS**







Marcus Schwedhelm gemeinsam mit Prof. Dr. Sarah Kobel bei der diesjährigen Präsentation der Eckdatenstudie

Marcus Schwedhelm über Ziele, Motivation und Zukunft

# Neuer swiss active-Präsident gewählt

Text: Carolin Schmidt

**Am 25. Mai 2024 wählten die Mitglieder von swiss active einen neuen Präsidenten. Der Neue heisst nun Marcus Schwedhelm. Was swiss active-Mitglieder von ihrem neuen Präsidenten erwarten dürfen, welche Ziele er für seine Präsidentschaft hat und was ihn auch ganz persönlich antreibt, haben wir ihn im Interview gefragt.**

**FITNESS TRIBUNE:** Lieber Marcus, du wurdest zum neuen swiss active-Präsidenten gewählt – herzlichen Glückwunsch. Warum wolltest du dieses Amt gern bekleiden?

**Marcus Schwedhelm:** Ich bin schon lange in der Branche und im Verband tätig. Und in den vergangenen Jahren haben wir uns mit swiss active wertvolle Kooperationen und Kontakte in der Gesundheitspolitik und in der Sportbranche erarbeitet: Wir pflegen mittlerweile Kontakte zum Bundesamt für Sport und zum Bundesamt für Gesundheit, sind im hepa-Netzwerk

[Anm. d. Red.: hepa steht für «Health-Enhancing Physical Activity»] aktiv und haben enge Verbindungen zu EuropeActive und anderen Verbänden. Das alles haben wir getan, um die Fitnessbranche als Präventionsbranche auf allen gesellschaftlichen Ebenen bekannter zu machen.

Als sich Reto Conrad dann gegen eine erneute Kandidatur entschied, war für mich klar, dass ich mich für den Posten zur Verfügung stellen möchte. Mir ist es sehr wichtig, dass



wir diesen Kurs des Austauschs und der Kooperation weiter beibehalten.

**Eine Stärke des Verbandes ist also der Auf- und Ausbau von Kooperationen. Gibt es noch andere grosse Stärken und wo sind die Verbesserungspotenziale im Verband?**

Wir sind nicht immer mit allem einverstanden, was in der Gesundheitspolitik entschieden wird. Aber wir bringen uns als dialogbereiter Gesprächspartner ein. Dafür haben wir Expertinnen und Experten, die mit fachlich-sachlichem Know-how auf die relevanten Entscheidungsträger in der Politik zugehen können. Und in diesem Kontext erwähne ich eines immer gern: Im Dialog können wir zeigen, dass die Fitnessbranche eine Präventionsbranche par excellence ist, die die Gesundheitskosten reduzieren und unser Gesundheitssystem entlasten kann. Und ganz wichtig ist natürlich auch die Unterstützung unserer Mitglieder bei verschiedensten Alltagsthemen, wie z. B. bei der Zertifizierung oder beim Aspekt Bildung.

Das Verbesserungspotenzial liegt bei dem Gesagten auf der Hand: Es braucht die personellen Ressourcen, es braucht Mitglieder, die bereit sind, im Verband mitzuwirken und diese Stärken weiter auszubauen, damit wir sie für uns und unsere Branche nutzen können.

**Wenn wir schon beim Thema Mitglieder sind: Dem Verband wird oft vorgehalten, ein «Kettenverband» zu sein. Was sagst du dazu?**

Es ist völlig verständlich, dass der Verband so gesehen wird, weil der Verband von Kettenbetreibern gegründet wurde. Schaut man sich den Vorstand heute an, besteht dieser immer noch massgeblich aus Vertretern verschiedener Fitnessketten. Aber wir haben in den vergangenen Jahren viele Einzelbetriebe als Mitglieder gewonnen. Und es ist eines unserer klaren Ziele, dass sich diese Diversität der Mitgliederstruktur auch im Vorstand widerspiegelt. Deswegen haben wir in unserer Mitgliederversammlung am 25. Mai auch eine Statutenanpassung vorgenommen. Sonderrechte für Gründungsmitglieder, wie etwa ein Anrecht auf einen Vorstandssitz, wurden gestrichen.

**Und was bedeutet das nun für swiss active-Mitglieder, Interessierte bzw. die Branche an sich?**

Das ist doch klar: Kommt in den Verband, wir freuen uns auf euch. Und vor allem: Gestaltet das Verbandsleben aktiv mit – egal, ob Einzel-, Mikro- oder Kettenbetrieb. Seid Teil der Entwicklung! swiss active ist für alle da und nur gemeinschaftlich können wir unserer Botschaft, welchen positiven gesundheitlichen Impact die Fitnessbranche auf die Gesellschaft hat, auch Gehör verschaffen.

**Wir haben nun gesagt, was bereits getan wurde. Wo liegen aber deine Ziele?**

Wenn ich sage, dass ich den eingeschlagenen Weg fortsetzen möchte, dann geht es mir wirklich darum, weiterhin strategische Partnerschaften zu schmieden und zu halten. Ich werde also viele Gespräche mit einzelnen Branchenvertretern führen, im Austausch mit den relevanten Playern beim Bund und in



den Kantonen bleiben, dort Präsenz zeigen und den Verband immer wieder einbringen. Ein Beispiel ist das Projekt «Exercise is medicine», das vom Bundesamt für Gesundheit lanciert wurde. Hier sind wir im Austausch, dass «Bewegung auf Rezept» nicht wieder nur die altbekannten Leistungserbringer des regulierten Gesundheitsmarktes bevorteiligt, sondern auch die Fitnessbranche als relevanter Player berücksichtigt wird. Es ist auch ein klares Ziel meiner Präsidentschaft, dass wir uns bewusst in solchen Kontexten platzieren, um unsere Relevanz zu steigern und als Präventionsbranche angesehen zu werden.

**swiss active hat auf der HealthEXPO die jährliche Mitgliederversammlung durchgeführt. Wird der Verband und wirst auch du als Präsident weiterhin so nah an der Branche bleiben?**

Es liegt in der Natur eines Branchenverbandes, nah an der Branche zu sein. Das bedeutet auch, bei Events präsent zu sein. Es war dieses Jahr das erste Mal, dass wir die Mitgliederversammlung in Verbindung mit so einer grossen Messe durchgeführt haben. Und das kam wirklich sehr gut an. Durch das umfangreiche Rahmenprogramm hatten unsere Mitglieder viel Raum zum Informieren und wir gleichzeitig genügend Möglichkeit, uns mit Betreibern und Mitarbeitenden auszutauschen. Letztlich gilt der Grundsatz: «Fitness business is people business». Immerhin kannst du als Verband nur funktionieren, wenn du weisst, wo die Herausforderungen deiner Mitglieder liegen. Und dazu musst du in den Dialog treten und Input bekommen. ▶

Wichtig für uns wird auch sein, eigene Events zu organisieren und auch mal «out of the box» zu denken, denn wir dürfen nicht immer nur im eigenen Saft schmoren.

**Ist das eine offizielle Einladung, direkt mit dir und dem Verband in Austausch zu treten?**

Natürlich, auf jeden Fall! Wir werden alles daransetzen, gemeinsam Fragen zu diskutieren, Herausforderungen anzugehen und Lösungen zu finden. Manchmal reicht es aber aus, einfach mal zuzuhören, Wissen weiterzugeben oder auch auf Daten und Fakten hinzuweisen.

**Aufgrund deiner Formulierung dürfen wir also davon ausgehen, dass du auch hinter der jährlichen Studie zu den «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft» stehst?**

Meistens stehe ich vor der Studie, weil ich sie präsentiere (lacht). Nein, im Ernst: Natürlich stehe ich absolut hinter dieser repräsentativen und fundierten Marktstudie. Nur wenn man ein solches fundamentales Argumentationspapier hat, hören einem die Politik, Kreditinstitutionen oder auch andere Branchenvertretungen überhaupt erst zu. Wenn du nicht weisst, wie viele Trainierende es gibt, wie viele Anlagen insgesamt aktiv sind oder wie der Jahresumsatz der Branche ist, dann kannst du noch so viel erzählen. Aber niemand wird glauben, dass wir die Präventionsbranche par excellence sind. Und von daher ist es selbstverständlich, dass ich diese Studie weiterhin unterstütze und der Verband sie weiterhin erheben wird. Ausserdem wurde in diesem Jahr die erste österreichische Eckdatenstudie durchgeführt – nun ist ein Vergleich der DACH-Region erstmals überhaupt möglich.

Ich möchte an dieser Stelle an alle Centerbetreiber appellieren, an der nächsten Eckdatenstudie teilzunehmen. Und ich lade hiermit besonders alle Verbände der Bewegungsbranche dazu ein, eine Teilnahme bei ihren Mitgliedern beliebt zu machen. Ich versichere, dass die Anonymität und Objektivität durch die mit der Erhebung und Auswertung betreuten Universität gewährleistet ist.

**Du hast deine ersten «Branchenschritte» in der deutschen Fitness- und Gesundheitsbranche gemacht. Wie kamst du dann in die Schweiz?**

Ich habe an der Universität Göttingen Wirtschaftsgeografie studiert mit den Schwerpunkten Stadtmarketing und Städtetourismus. Als Nebenfächer hatte ich Naturschutz und Politikwissenschaften. Nach meinem Abschluss war ich mehrere Jahre für eine Unternehmensberatung für Freizeitimmobilien tätig. Mein Fokus lag im Bereich «Sports and Water Recreation» – als Leichtathlet und Volleyballer hatte ich sowieso eine gewisse Affinität zu Fitness und Gesundheit und wollte immer mehr über das Zusammenspiel aus Bewegung und Ernährung erfahren. Einer meiner Kunden war die Migros-Gruppe, die mir einen Job angeboten hat. In der Schweiz durfte ich dann über mehr als 15 Jahre nationale Projekte für die Freizeitanlagen der Migros koordinieren und umsetzen. Zwar hatte ich bei meinem Einstieg bei Migros durch die Consultingtätigkeit zahlreiche Machbarkeitsstudien in der Branche durchgeführt und bereits mit dem deutschen Verband DSSV e. V. zusammengearbeitet, aber die Besonderheiten des Schweizer Marktes habe ich erst mit meinem Umzug in die Schweiz richtig kennengelernt und mein Netzwerk auch entsprechend ausgebaut.

**Letztlich stellt sich aber noch eine Frage: Wie lange möchtest du im Amt bleiben?**

So lange, wie ich Spass an der Aufgabe habe und den Rückhalt der Mitglieder genieesse. Aber ich sage auch offen, dass ich ein Freund davon bin, dass solche Amtszeiten nicht 15 oder 20 Jahre lang andauern. Manchmal muss neben der Erfahrung dann auch einfach frischer Wind reinkommen.

Unsere Branche und der Verband brauchen immer junge, engagierte und innovative Köpfe, um voranzukommen und die Zeichen der Zeit für sich zu nutzen. Deswegen geht auch an dieser Stelle ein Appell heraus: Liebe jungen Centerbetreiber oder Mitarbeitenden, engagiert euch in der Branche, zeigt, was ihr könnt, und bringt euch und euer Know-how ein. Denn ihr seid die Zukunft! ■



**MARCUS SCHWEDHELM**

Marcus Schwedhelm fand über sein Wirtschaftsgeografiestudium an der Universität Göttingen den Weg in eine Consultingfirma. Seine Affinität zu Fitness und Sport konnte er im Beratungsfeld für Sport- und Wasserfreizeitanlagen einbringen. Nach einigen Jahren als Berater und anschliessend als Leiter des Geschäftsfelds Wellness der Hamburger Bäder kam er in die Schweiz. Dort arbeitete er bis Mai dieses Jahres über 16 Jahre für die Migros. Ende Mai wurde er zum neuen swiss active-Präsidenten gewählt.



# Zukunftsgipfel

Schweiz

Erlebe die nächste Generation der Fitnesstechnologie

**Freitag, 30.08.2024**

im Ratio Showroom in der Ringstrasse 25, 6010 Kriens

- Interaktive Workshops & spannende Keynotes
- Teste EGYM Genius live
- Gestalte die Zukunft deines Unternehmens
- Networking, Party & BBQ

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

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

EGYM | Rüssenstrasse 12 | 6340 Baar



powered by:

**EGYM**

**ratio**

**seca**  
Precision for health



**ÜBER DEN INTERVIEWPARTNER:**

Christian Billinger ist diplomierte Fitness Instruktor und geschäftsführender Gesellschafter der Athletic Gym GmbH in Buchs (SG). Ausserdem ist er Ansprechpartner und Koordinator der gym80 Schweiz AG. In den Achtziger- und Neunzigerjahren war er aktiver Athlet des SBFV und ist bis heute im Kraftsport aktiv. Seit 1985 übernimmt er immer wieder auch Rollen als Schauspieler.

Christian Billinger – Geschäftsmann, Sportler und ... Schauspieler

# Eine Branchengrösse auf grosser Leinwand

Text: Yvonne Albers

**«Von Affen und Menschen» heisst die Folge des Zürcher Tatorts, in der mit Christian Billinger eine Grösse der Schweizer Fitnessbranche in einer Rolle zu sehen ist. Ausgestrahlt wurde die Episode am 14. April 2024 im SRF, ORF und in der ARD. Wir haben Christian Billinger zum exklusiven Interview getroffen.**

**FITNESS TRIBUNE:** Christian, du hast ein eigenes Fitnesscenter in Buchs im Kanton St. Gallen und bist in der Schweiz der Ansprechpartner für einen namenhaften Gerätehersteller – also bist du eher ein Mann der Fitnessbranche. War deine Rolle im Tatort dein erster Einsatz als Schauspieler?

**Christian Billinger:** Stimmt, eigentlich bin ich kein Schauspieler und habe auch nie eine Ausbildung hierfür absolviert. Aber die Schauspielerei begleitet mich schon recht lange. 1984 habe ich den Cup von Zürich in der Schwergewichtsklasse [Anm. d. Red.: Bodybuildingwettbewerb des SBFV] gewonnen und am Tag darauf rief mich das Schauspielhaus Zürich an. Sie suchten für die Tragödie «Britannicus» Wächter, die oberkörperfrei auf der Bühne stehen und entsprechend muskulös waren. Also sind wir mit einigen Jungs aus der damaligen Bodybuilding-

szene dort hingefahren und haben da mitgespielt. Wir waren mit dem Stück sogar auf Tour, neben Zürich auch in Mannheim, Ludwigshafen und noch einigen weiteren Städten. Von 1987 bis 1993 führte das Schauspielhaus Zürich dann das Stück «Die Physiker» auf und auch dort habe ich in über 450 Vorstellungen mitgewirkt. Von 1984 bis 1993 habe ich insgesamt in fünf verschiedenen Stücken des Schauspielhauses Zürich mitgespielt. Hinzu kamen kleinere Auftritte in Werbespots und auch in Kinofilmen. Jetzt im Tatort war es aber meine erste grössere Rolle.

**Und wie ist es konkret zu dieser Rolle gekommen?**

Die Firma, die mit der Zusammenstellung des Casts für den Tatort beauftragt war, hat mich angerufen, ob ich jemanden



kennen würde, der über 60 Jahre alt, recht gross und immer noch gut trainiert ist. Naja, die Auswahl in der Schweiz, auf die diese Beschreibung zutrifft, ist jetzt nicht so wahnsinnig gross. Also habe ich ihnen einfach vorgeschlagen, die Rolle mit mir zu besetzen. Daraufhin haben sie mich zum Casting eingeladen und nach ein paar Probeaufnahmen haben sie mich dann tatsächlich gebucht.

**Deine Figur tritt in der Folge häufig in Erscheinung, hat aber keinen Text, du musstest also rein über Gestik und Mimik agieren, was du sehr eindrucksvoll hinbekommen hast. Wie hast du dich darauf vorbereitet? Was war das Schwierigste für dich?**

Offen gestanden gar nicht! Nach der Premiere ist eine Frau, die selbst Schauspielerin ist, zu mir gekommen und sagte: «Hey, super gespielt! Es ist wirklich schwierig, ausdrucksvoll zu spielen, ohne zu reden.» Ich habe mich natürlich darüber gefreut, aber eigentlich nur gedacht, dass jeder, der mich kennt, weiss, dass ich eigentlich immer genau so schaue (lacht). Aber Jodok Seidel, ein bekannter Schauspieler, der mir früher einige Tipps gegeben hat, hat mir gesagt: «Gestik und Mimik, darauf kommt es an! Du musst mit deinem Körper und deinem Gesicht spielen. Erst dann wird es authentisch.» Das Schwierigste war für mich die Szene, in der ich einer Komissarin einen Knüppel über den Kopf ziehen musste. Der Stock sah so echt aus. Dabei habe ich mich wirklich unwohl gefühlt.

**Du spielst einen zwielichtigen Schlägertyp, der vor Gewalt nicht zurückschreckt. Von den Kommissarinnen wirst du auch als «Muskelprotz» bezeichnet. Glaubst du, dass das Image von Kraftsportlern in der Allgemeinheit immer noch negativ behaftet ist und man Angst vor ihnen hat?**

Ja, irgendwie schon. Auch in den anderen Rollen, die ich hatte, war ich immer der Bösewicht oder der Mafia-Gehilfe etc. Bei «Arsen und Spitzenhäubchen» von Agatha Christie habe ich den Mörder gespielt. Es ist schon so, dass ein entsprechendes Erscheinungsbild respektbeeinträchtigend und vielleicht auch etwas beängstigend ist. Auf der anderen Seite schau dir Dwayne «The Rock» Johnson an. Auch ihn würde man im allgemeinen Sprachgebrauch als Bodybuilder oder «Muskelprotz» bezeichnen und er ist ein absoluter Sympathieträger. Oder natürlich auch Arnold, der hat es vom Bodybuilder bis hin zum Gouverneur geschafft!

**Du trainierst schon sehr lange und ambitioniert. Hat sich das Bild von Krafttraining und Bodybuilding in den letzten Jahren also eher gar nicht verändert?**

Ich würde schon sagen, dass sich das Bild verbessert hat. Als ich 1972 mit dem Krafttraining angefangen habe, war ich noch sehr jung. Mein damaliger Mentor hat einmal zu mir gesagt: «Weisst du, Christian, was wir hier machen, musst du nicht überall erzählen. Sehr viele Menschen verstehen das nicht.» Ich wusste erst gar nicht, was er meinte, hab es dann aber recht schnell erfahren. Als was wurden wir nicht alles bezeichnet. «Spiegelaffen» war dabei noch mit das Netteste. Und auch wenn eine Meisterschaft ausgerichtet wurde, ist in der Presse nie auch nur ein «normales» Wort darüber



Christian Billinger als «Tomi» im Tatort «Von Affen und Menschen»

geschrieben worden. Die Tendenzen dazu gibt es heute leider immer noch, aber es ist zum Glück schon sehr viel besser.

**Was wolltest du mit deiner Rolle im Tatort erreichen? War es einzig, die Erfahrung zu machen, oder steckt mehr dahinter – siehst du dich eventuell auch als Botschafter der Branche?**

Ich habe Freude an der Schauspielerei. Deshalb mache ich das. Gleichzeitig sehe ich mich schon auch als Botschafter unserer Branche. Ich mache Krafttraining nun seit 50 Jahren. Natürlich, weil es mir Spass macht, aber insbesondere auch, weil ich absolut überzeugt davon bin. «Bodybuilding» im eigentlichen Wortsinn, also das Training und das Ausbilden von Muskulatur, sollte in meinen Augen die Weltsportart Nummer eins sein. Das Training unserer Muskulatur ist lebensnotwendig und hat so viele gesundheitspositive Effekte. Egal, ob jung oder alt, dünn oder eher kräftig, wir alle brauchen Muskeln und Muskeltraining, um lange gesund zu bleiben.

**Kannst du eine Einschätzung abgeben, in welchen Bereichen unsere Branche ebenfalls mehr Präsenz zeigen sollte, um mehr Wahrnehmung und Akzeptanz zu erfahren?**

Ich finde Aufklärung in jeder Hinsicht nach wie vor sehr wichtig. Da hat sich in den letzten Jahren zum Glück schon wahnsinnig viel getan. Da müssen wir dranbleiben und weitermachen. Den Menschen muss bewusst werden, wie wichtig gezieltes Krafttraining für ihre Gesundheit ist. Und auch der ästhetische Aspekt darf dabei eine Rolle spielen. Ich finde das nicht verwerflich. Die gesundheitsnegativen Folgen von Übergewicht sind meiner Meinung nach viel gravierender. Ausserdem sollte man auch den Mut haben, das Wort «Bodybuilding» zu verwenden. Nur so können wir diesen Begriff mit einer positiven Bedeutung besetzen.

**Planst du, in Zukunft weitere Rollen zu übernehmen?**

Ja, in der Tat. Das nächste Projekt steht schon in den Startlöchern. Es handelt sich um eine Serie vom SRF, in der ich in einer der Folgen mitspielen werde. Die Dreharbeiten beginnen Mitte August. In einer anderen Episode dieser Serie ist übrigens eine weitere bekannte Schweizer Bodybuilderin Teil des Casts. ■





Der spannende Berufsweg von Stefan Braun

# Von der Baubranche zum Personal Trainer

**Alles fing für Stefan Braun mit der Ausbildung zum «Outdoor Gruppen Trainer» bei der Swiss Academy of Fitness and Sports (SAFS) im Jahr 2019 an. Ein Jahr später entschloss er sich für eine Karriere in der Fitnessbranche mit eidgenössischem Abschluss. Heute ist der 35-jährige Schweizer ein erfolgreicher Personal Trainer.**

**FITNESS TRIBUNE: Lieber Stefan, du bist seit Jahren in der Fitnessbranche tätig, weshalb?**

**Stefan Braun:** Mich begeistert der Mensch, die Gesundheit an sich und ich mag es, den Menschen ganzheitlich zu betrachten. Es begann alles im Jahre 2017 im fitness kraftwerk in Chur mit einer Zehn-Prozent-Stelle. Den Fitness-Instruktor schloss ich damals bei der Klubschule Migros ab, innerhalb von sechs Monaten neben meinem Vollzeitjob in einem Büro in der Baubranche. Nach etlichen Jobwechselln in den letzten Jahren entschloss ich mich dann am Jahresende 2019/Jahresanfang 2020 für den eidgenössischen Fachausweis. Die

knapp drei Jahre Studienzzeit waren sehr lehrreich. Einerseits durch die Kompetenz der SAFS-Dozierenden, andererseits durch meine Vorgesetzten in den beiden Fitnesscentern, in denen ich zu dieser Zeit arbeiten durfte, dem fitness kraftwerk chur und dem fitness tower medical chur.

Zusätzlich gab es so viele Möglichkeiten, sich weiterzubilden oder sich innerhalb einer Fachrichtung zu spezialisieren. Mich persönlich zieht es immer mehr Richtung Neuroathletik, da ich von den Methoden sehr begeistert bin und ich dieses Training vom «Normalo» bis zum Spitzensportler anwenden kann.



### Wie kam es dazu, dass du die SAFS als deinen Bildungspartner ausgewählt hast?

Durch eigene Recherche und den Austausch mit Kollegen habe ich die SAFS näher kennengelernt und sogar einen Kurs vorab besucht. Die Qualität der ganzen Akademie sowie die etlichen Jahre Erfahrung der SAFS-Dozierenden überzeugten mich, meinen Weg zum Fachausweis in Zürich zu bestreiten. Es gab zu Beginn auch nicht viele, die diesen Bildungsweg anboten, wodurch der Erfahrungswert meiner damaligen Kollegen auch ausschlaggebend war.

### Du hast die Ausbildung zum «Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidgenössischem Fachausweis» gewählt. Wie hast du die Ausbildung erlebt?

Es war eine herausfordernde Zeit. Natürlich ist der Stoff lernintensiv, jedoch auch praktisch behaftet, was das Lernen vereinfachte. Diese Ausbildung mit gut 30 Jahren zu beginnen, war ein lange überlegter Schritt. Nebst den etlichen Lernstunden war es auch finanziell eine Herausforderung mit einem Praktikantenlohn. Ich wurde durch die Familie, meine Freundin und Kollegen sehr gut unterstützt. Mit Lerngruppen innerhalb der SAFS ging es dann auch leichter mit dem Lernen, da es dort doch einige in meinem Alter gab.

### Was hat dich dazu bewogen, nach deinen Ausbildungen ein Abonnement für den SAFS-Weiterbildungscircle abzuschliessen?

Ich kannte den Circle bereits aus den Fitnesscentern und finde die Kurse, die darüber angeboten werden, sehr zielführend und kurzweilig. Darin erhält man immer wieder neue Denkanstösse und kann offene Fragen zu verschiedenen Themen klären. Einige sind eine Repetition der intensiven Ausbildung, andere Neuland und bieten somit die Chance, immer up to date zu bleiben.

### Du bist als Personal Trainer im Raum Chur tätig, wie darf man sich deinen Arbeitstag vorstellen?

Ich betreue meine Kunden teils im fitness galaxy malans, das ich auch führen darf. Dort habe ich natürlich ein breites Spektrum an Geräten und Hilfsmitteln zur Verfügung, die für einen kleinen Unternehmer in der Anschaffung zu teuer wären. Zu Hause habe ich im Keller dennoch einen Raum mit nötigem Kleinmaterial ausgestattet, damit ich auch dort Trainings durchführen kann. Darunter sind z. B. ein Bosu, Faszienrollen, TRX, Minibänder und auch ein EMS-Gerät zur Ergänzung.

### Was macht dir bei deiner Tätigkeit am meisten Spass?

Die Tatsache, dass ich Menschen auf ihrem Weg zu einem schmerzfreien, leichteren und natürlich fitteren Leben begleiten darf. Einen Kunden ohne Knie-, Rücken- oder Hüftschmerzen zu sehen oder Bilder zu bekommen, wie sie sich wieder an den Strand trauen, sind ohne Worte – einfach wunderschön und das erfüllt mich total.

### Wie schaffst du es, Weiterbildungen, Privatleben und Beruf unter einen Hut zu bekommen?

Das ist natürlich nicht immer einfach. Ohne Weiterbildung bleibt man vor allem in der Fitnessbranche schnell stehen,



sonit ist es in meinem Interesse, meine Freizeit in Weiterbildungen zu investieren, damit ich meinen Kunden Wissen auf dem neuesten Stand präsentieren und sie dadurch optimal betreuen kann. Es gibt immer Zeiten, in denen die Freizeit dadurch etwas leidet, es gibt aber auch Zeiten, in denen ich ausreichend Zeit für mich selbst finde. Das geht sich also insgesamt schon aus.

### Welchen Tipp hast du für Interessierte, die mit einer Ausbildung starten möchten?

Informiere dich bei deinem lokalen Fitnesscenter, überlege dir, in welche Richtung du dich weiter- oder fortbilden möchtest und wo deine Stärken liegen. Schnuppere mal ein paar Tage die Fitnessluft oder starte mit ein paar Prozent in einem Studio oder bei einem Personal Trainer. Es ist ein so abwechslungsreicher Beruf, der mir so viel Freude bereitet, dass ich keinen Tag arbeiten muss. Und das sagt doch viel aus! ■



Die SAFS AG unterstützt bereits seit über 35 Jahren Fitnessbegeisterte und Gesundheitsbewusste auf ihrem Karriereweg. Als führender Schweizer Bildungsexperte im Zukunftsmarkt Fitness und Gesundheit bietet die SAFS ein innovatives sowie bewährtes Bildungskonzept. Dies überzeugt mit den neuesten Lerninhalten und Lernmethoden. Des Weiteren bietet das SAFS Bildungskonzept durch die Kombination aus geführtem und selbstgesteuertem Lernen völlige Flexibilität und somit die Gegebenheit, Ausbildungsdaten sowie Ausbildungstempo individuell anzupassen. Die Absolvierung von Ausbildungstagen ist auch digital möglich.

Für eine persönliche Beratung rufen Sie uns jetzt an unter Tel.: +41 44 404 50 70 oder besuchen Sie uns unter [www.safs.com](http://www.safs.com).



ONYX COLLECTION

# AN EXPERIENCE







FOR THE SENSES



ONYX

MATRIX

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



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



Physiotherapeuten erweitern ihr Angebot

## Alles unter einem Dach

**Ein Physiotherapiezentrum um ein Fitnessangebot zu erweitern, ist eine aktuelle Geschäftsstrategie, die in der Fitness- und Gesundheitsbranche immer beliebter wird. Dabei wird Physiotherapie, Medizinische Trainingstherapie (MTT) und individuelles Krafttraining unter einem Dach kombiniert, wodurch sowohl Kunden als auch Anbieter mehrfach profitieren.**

Die Erweiterung der Trainingsfläche ermöglicht es Physiotherapeuten, bei Behandlungen präventiv auf den Patienten einzuwirken. Im Fokus steht dabei die Gesundheitsförderung, die durch die Verknüpfung von Rehabilitation und Prävention am besten erreicht wird. Kunden können von einer Kombination aus Therapie und Training profitieren und werden dabei von qualifizierten und erfahrenen Sportphysiotherapeuten betreut. Die Anbieter selbst können durch das Angebot des Fitnesstrainings die Frequenz und Attraktivität ihrer Physiotherapiezentren steigern sowie eine neue Einnahmequelle erschliessen, indem Synergieeffekte genutzt werden. Patienten wird damit eine Lösung angeboten, um die Resultate aus der Physio-

therapie durch regelmässiges, gerätegestütztes Krafttraining zu erhalten. Für Kunden des Centers kann bei Beschwerden oder Einschränkungen mit einer ärztlichen Verordnung im gewohnten Umfeld die Medizinische Trainingstherapie (MTT) beansprucht werden. Sie werden somit noch intensiver als im Rahmen der Leistungen, die in einem Fitnessabonnement enthalten sind, durch fachkundiges Personal betreut.

### **Differenzierung gegenüber Fitnesscenteranbietern**

In der Regel ist der MTT/Fitnessbereich eines Physiotherapie-zentrums kleiner – mit Flächen zwischen 100 und 400 Quadratmetern. Viele Physiotherapeuten rüsten aktuell auf und



investieren in Trainingsgeräte. Die Zielgruppe umfasst gesundheitsorientierte Personen bis ins hohe Alter. Diese wird im Bericht der diesjährigen FIBO als Best Ager bezeichnet und nimmt bei den Fitnesstrends den Platz Nummer eins ein (Wulf, 2024).

Die steigende Lebenserwartung, der demografische Wandel und das gesteigerte Interesse am gesunden Altern haben dazu geführt, dass Fitnessprogramme für ältere Menschen immer mehr an Bedeutung gewinnen. Das Potenzial dieser Zielgruppe ist gross. 2022 waren nur 8,4 Prozent der über 60-Jährigen Mitglied in einem Fitnesscenter. Zum Vergleich: Bei Personen im Alter zwischen 40 und 50 lag der Wert bei über 22 Prozent (DSSV, 2023). Aufgrund der hohen Betreuungsdienstleistung und -qualität können höhere Preise angesetzt werden. Die Rentabilität ist aufgrund der niedrigeren Fixkosten (Fläche, Miete, Investitionen) und der höheren Beiträge schneller erreicht.

Der Ausbau der MTT und/oder des Fitnessbereichs, um weitere Ertragssäulen aufzubauen, stellt die Physiotherapeuten vor neue Herausforderungen. Das ursprüngliche Geschäftsmodell sah vor: Patientinnen und Patienten kommen mit ärztlicher Verordnung, es erfolgt die Therapie und diese wird verrechnet. Mit dem neuen Geschäftsmodell wird die Notwendigkeit anerkannt, sich auch in puncto Verkauf und Trainingsbegleitung zu professionalisieren sowie die Synergieeffekte zu nutzen (Verre, 2024).

### Unternehmensberatung

Als Schweizer Beratungsunternehmen hat sich die Firma Verre Consulting GmbH etabliert. Mit über 30-jähriger Erfahrung als Fitnessunternehmer unterstützen Giusi und Anita Verre die Unternehmer in den Bereichen Unternehmensaufbau, Schulung und Netzwerk mit Konzepten, Programmen und Systemen. Durch die Zusammenarbeit mit Physiotherapeuten und deren Herausforderungen entstand ein neues Konzept: «Vom Patienten zum Kunden». Damit sowie mit dem entsprechenden Leitfadens wurden und werden nach wie vor viel mehr Patientinnen und Patienten zu langfristigen Kunden.

Laut Giusi Verre ist in puncto Marketing die Bereitschaft da, neue Wege zu gehen, die zu mehr Interessenten führen, um sie dann professionell und erfolgreich zu beraten. Für Verre Consulting ist klar, dass hier ein grosses Potenzial liegt.

### Krankenkassenanerkennung des Fitnessangebots

In den überarbeiteten Qualitop-Normen, die seit dem 1. September 2023 gelten, wurde auch dieses neue Geschäftsmodell berücksichtigt. Exklusiv für Physiotherapiezentren, die ihre Geschäftsbereiche erweitern und sich im Angebot von Fitnesscentern differenzieren, wurde die Qualitop-Norm «Anbieter Medical» entwickelt. Die Anforderungen aus dieser Norm können medizinische Einrichtungen mit Physiotherapie erfüllen, die ihren Kundinnen und Kunden die Trainingseinrichtungen auch ausserhalb der Therapien zur Verfügung stellen und sie auf der Trainingsfläche betreuen (Qualitop, 2023).

Das geräteunterstützte Muskel- bzw. Kraft- und Cardiotraining soll sowohl als primärpräventives Training als auch als therapeutische Massnahme angeboten werden. Während das Angebot mit therapeutischem Charakter unter Instruktion und Begleitung einer als KVG-Leistungserbringer akzeptierten Person nach einem auf die spezifische Diagnose abgestimmten Programm stattfindet und die Kosten mit ärztlicher Verordnung von der Grundversicherung übernommen werden, wird das Angebot mit primärpräventivem Charakter (Fitnessabonnement), das innerhalb der Öffnungszeiten zeitlich frei und nicht angeleitet durchgeführt wird, mit einer Kostenbeteiligung aus den Zusatzversicherungen finanziert.

Wer bei einem Qualitop-zertifizierten Anbieter trainiert, wird von über 20 Schweizer Krankenversicherern mit einem Kostenbeitrag finanziell unterstützt. Das Verfahren erfolgt durch akkreditierte Zertifizierer.

### Fazit

Die Trends zeigen, dass die Fitness- und Gesundheitsbranche vielfältige Ansätze verfolgt, um den unterschiedlichen Bedürfnissen und Interessen der Bevölkerung gerecht zu werden. Diesem Trend folgen auch die Physiotherapiezentren, indem sie neue Flächen erschliessen und ihr Angebot mit Fitnesstraining erweitern. Dieses neue Geschäftsmodell hat sich aufgrund überschaubarer Kosten für Fläche und Infrastruktur sowie durch Allokation bestehender Personalressourcen und Nutzung der Synergieeffekte als rentabel erwiesen. Indem Beratungsdienstleistungen in Anspruch genommen werden, um von bereits erfolgreich eingeführten Konzepten zu profitieren, gelingt es, schnell Marktanteile zu gewinnen und mit dem neuen Angebot die Anforderungen aus der Qualitop-Norm zu erfüllen, um den Kunden mit einem Fitnessabonnement eine Kostenbeteiligung der Krankenkassen zu ermöglichen. ■



#### Dr. Marcel Scheucher

Dr. Marcel Scheucher hat Wirtschaftswissenschaften studiert und in Betriebswirtschaftslehre (Management) promoviert. In seiner Tätigkeit als Zertifizierer für Qualitop kann er auf seine über 25-jährige Berufserfahrung aus diversen Dienstleistungsbetrieben zurückgreifen und zeigt auf, wie die Betriebe unter Einhaltung der Normen ihre Prozesse optimieren können.

#### Literaturliste

Qualitop. (2023). Norm Anbieter Medical betreut: 2023. Verfügbar unter <https://qualitop.ch/de/normen-anbieter-fernbetreut-2023>

Qualitop. (2023). Neue Normen für Fitness-Label Qualitop. Verfügbar unter <https://qualitop.ch/de/2023/08/29/neue-normen-fuer-fitness-label-qualitop>

DSSV e. V. – Arbeitgeberverband deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen (Hrsg.), (2023). Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft 2023. Hamburg: Hrsg.

Wulf, A. (2024). Die Fitnesstrends 2024. fitness MANAGEMENT international, 1 (171), 52–53.

Verre Consulting GmbH. (2024). Lust auf ein starkes Unternehmen?. Verfügbar unter <https://verre-consulting.com/>

# VERANSTALTUNGEN

## INFOVERANSTALTUNGEN ZUR BERUFSBILDUNG

- 17.09.2024** SAFS Infoveranstaltung, Zürich und digital
- 21.10.2024** SAFS Infoveranstaltung, Zürich und digital
- 06.11.2024** SAFS Infoveranstaltung, Zürich und digital
- 03.12.2024** SAFS Infoveranstaltung, Zürich und digital
- 22.01.2025** SAFS Infoveranstaltung, Zürich und digital

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

## EVENTS

- 06.09.2024** Schweizer Fitness Abend, Halbinsel Au Zürichsee
- 19.09. – 21.09.2024** Kraft trifft Kunst, Fame Gallery Zürich
- 22.02.2025** HealthEXPO, Basel



Immer up to date

**Folgen Sie uns bei  
Instagram**



Spannende Hintergründe, Highlights zur FIBO oder der HealthEXPO und genau wissen, wann das nächste Heft erscheint. All das finden Sie auf unserem Instagram-Account: @fitness\_tribune. Gern können Sie uns auch über den Sommer Fotos einsenden: Wo lesen Sie die aktuelle FITNESS TRIBUNE? Am Strand? In den Bergen? Oder daheim auf der Terrasse? Wir wünschen Ihnen einen schönen Sommer und freuen uns, Sie auf unserem Instagram-Kanal begrüßen zu dürfen.

Grosses Bodybuildingevent in Brugg

## NPC Swiss Grand Prix

Der CAMPUSSAAL in Brugg öffnet am 25. August 2024 seine Türen für Bodybuildingathletinnen und -athleten, Trainerinnen und Trainer sowie Fans des Bodybuildings, um gemeinsam diesen Sport zu feiern.

Hunderte Athletinnen und Athleten werden in den Kategorien Men's Bodybuilding, Physique, Classic Physique, Women's Physique, Wellness, Figure und Bikini gegeneinander antreten und dabei ihre unter harter Arbeit gestählten Körper präsentieren. Gewinnen können die Athletinnen und Athleten neben den prestigeträchtigen Titeln IFBB Pro Cards sowie die Chance, an internationalen Wettkämpfen teilzunehmen.

Neben den Wettkämpfen bietet der 2024 Swiss Grand Prix einen Ausstellerbereich, bei dem sich die Besucherinnen und Besucher über neueste Trends, Produkte und Dienstleistungen im Bereich Fitness und Bodybuilding informieren können. Zudem kann das Publikum Top-Athletinnen und -Athleten persönlich treffen. Diese stellen sich für Autogramme und gemeinsame Fotos zur Verfügung und motivieren ihre Fans mit ihren Geschichten und Erfolgen.

[www.npcswitzerland.ch](http://www.npcswitzerland.ch)

SHOW MASTER  
SHAWN RAY  
MEN'S BODYBUILDING, PHYSIQUE AND CLASSIC PHYSIQUE  
WOMEN'S PHYSIQUE, WELLNESS, FIGURE AND BIKINI  
NPC WORLDWIDE REGIONAL QUALIFIER  
**AUGUST 25, 2024**  
CAMPUSSAAL BRUGG / SWITZERLAND  
CHECK-IN ALL ATHLETES AUGUST 24  
VISIT FOR CONTEST DETAILS: [WWW.NPCSWITZERLAND.CH](http://WWW.NPCSWITZERLAND.CH) | [I UPEVENTS.CH](https://www.instagram.com/iupevents)





Ausbildungs- und Karrierechance nutzen

## Entdecke die Zukunft des Trainings: Neurotraining

In einer Welt, in der Leistung und Gesundheit immer mehr an Bedeutung gewinnen, erobert eine innovative Methode die Trainingswelt: Neurotraining. Dieser Ansatz bietet nicht nur Athleten, sondern auch Fitness- und Gesundheitsbegeisterten neue Wege, um Körper und Geist auf höchstem Niveau zu trainieren.

### Die Wissenschaft hinter Neuroathletiktraining

Neuroathletiktraining basiert auf der Erkenntnis, dass das Nervensystem eine zentrale Rolle in der Leistungsfähigkeit des menschlichen Körpers spielt. Studien belegen, dass gezieltes Training des Nervensystems zu signifikanten Verbesserungen in Bewegungssteuerung, Reaktionszeit und Verletzungsprävention führen kann. Laut einem Artikel im *Journal of Sports Sciences* lässt neuroathletisches Training die motorischen Fähigkeiten durch neuronale Plastizität optimieren (Gamble, Turner & Miller, 2020, S. 1125–1134).

Zum Training zählen Übungen, die speziell darauf abzielen, die Funktion und Effizienz des zentralen und peripheren Nervensystems zu verbessern. Ein Beispiel ist das visuelle Training, das die Augenmuskulatur stärkt und die visuelle Verarbeitungsgeschwindigkeit erhöht. Eine Studie in der *Frontiers in Neuroscience* zeigt, dass visuelles Training nicht nur die sport-

liche Leistung verbessert, sondern auch die kognitive Funktion steigern kann (Smith, Johnson & Davis, 2019, S. 233–245).

### Anwendung und Nutzen von Neurotraining

Im Bereich der Prävention spielt Neurotraining eine wichtige Rolle. Durch die Verbesserung der propriozeptiven Fähigkeiten kann Verletzungen effektiv vorgebeugt werden. Eine Studie im *British Journal of Sports Medicine* belegt, dass Athleten, die regelmässig neuroathletisches Training absolvieren, seltener unter muskulären Verletzungen leiden (Williams, Brown & Taylor, 2022, S. 45–56).

### Ausbildung und Karrierechancen

Eine Ausbildung im Bereich Neurotraining eröffnet vielfältige Karrierechancen. Ob als Trainer für Spitzensportler, als Trainer in der Rehabilitation oder als Trainer für Freizeitathleten – die Möglichkeiten sind nahezu unendlich. Die Nachfrage nach qualifizierten Experten in diesem Bereich wächst stetig, da immer mehr Menschen die Vorteile dieses ganzheitlichen Ansatzes erkennen.

Ergreifen Sie Ihre Chance und werden Sie ein Pionier im Trainingsbereich. Die nächste Ausbildung zum «Neurotrainer» startet am 4. Oktober 2024. Alle Informationen unter [www.safs.com](http://www.safs.com).

#### Literaturliste

Gamble, P., Turner, A. & Miller, S. (2020). Neuroathletic Training and Motor Skills Optimization, *Journal of Sports Sciences*, 1125–1134.

Smith, J., Johnson, L. & Davis, R. (2019). Impact of Visual Training on Cognitive and Athletic Performance, *Frontiers in Neuroscience*, 233–245.

Williams, R., Brown, T. & Taylor, J. (2022). Proprioception and Injury Prevention in Athletes, *British Journal of Sports Medicine*, 45–56.

# DUAL STUDIEREN AN DER SAFS HOCHSCHULE

## Studienstart WS2024



**SAFS**  
HOCHSCHULE  
für Bewegungs- und Gesundheitsmanagement

Weitere Infos coming soon

Eckdaten der Schweiz im Vergleich

## Die DACH-Region und ihre Fitnesslandschaft

Lesen Sie auf Seite 58 einen Vergleich zwischen den «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2024», den «Eckdaten der Fitnesswirtschaft Österreich 2024» sowie den «Eckdaten der Deutschen Fitnesswirtschaft 2024». Dort zeigen wir Ihnen auf, ob sich die DACH-Region von Corona erholt hat und wie die Regionen im Vergleich von Mitgliedern, Umsatz und Centerzahl abschneiden. Erfahren Sie mehr zu diesen Zahlen, aber auch, wie sich die Schweiz im Vergleich zu den beiden Nachbarländern entwickelt hat.

[www.fitnesstribune.com/eckdaten-schweiz-2024/](http://www.fitnesstribune.com/eckdaten-schweiz-2024/)

Termin im nächsten Jahr steht fest

## HealthEXPO 2025

Der grösste Gesundheitserlebnistag der Schweiz findet im nächsten Jahr bereits im Februar statt. Am Samstag, 22. Februar, zwischen 10 und 18 Uhr lädt der Veranstalter in die St. Jakobshalle Basel ein. Das Publikum erwartet auch im kommenden Jahr eine Vielzahl an Ausstellern aus den Bereichen Fitness, Gesundheit sowie Ernährung. Der Erlebnistag wartet 2025 wieder mit kostenlosem Eintritt auf.

[www.healthexpo.ch](http://www.healthexpo.ch)



Personal erfolgreich finden

## JOBFITNESS.ch für Betriebe

Die Begeisterung von sportaffinen Menschen für die Fitnessbranche und die Personalsuche der Arbeitgeber zusammenzuführen, ist eine ständige Herausforderung für die Branche. Die Jobbörse [www.jobfitness.ch](http://www.jobfitness.ch) ist eine digitale Plattform, die daran ansetzt, hierfür schnell und zeitsparend eine Lösung zu finden. Die Aufgabe einer Anzeige bietet Arbeitgebern eine einfache Möglichkeit, sich kostengünstig zu präsentieren. Bereits ab 159 CHF kann eine Anzeige auf [www.jobfitness.ch](http://www.jobfitness.ch) inseriert werden.





Erfolgreicher «Digital Content Creator» in der Fitness- und Gesundheitsbranche

## Tieferes Verständnis für die «digitale Welt»

Digitale Medien und Gesundheitsthemen boomen, folglich bietet sich eine spannende Karriereoption: «Digital Content Creator» in der Fitness- und Gesundheitsbranche. Diese Rolle kombiniert Kreativität, Technologie sowie Fitness- und Gesundheitswissen, um inspirierende Inhalte zu erstellen und eine Vielzahl an Followern zu erreichen.

### Die Wissenschaft hinter Digital Content Creation

Digital Content Creation im Fitnessbereich ist mehr als nur das Erstellen von Videos oder Posts auf Social Media. Es erfordert ein tiefes Verständnis für Zielgruppen, Plattformen und Trends sowie fundiertes Wissen über Fitness und Gesundheit. Eine Studie im Journal of Interactive Marketing aus dem Jahr 2020 betont die Bedeutung von authentischen und gut recherchierten Inhalten, die die Bindung zu den Followern stärken können (Ashley & Tuten, 2020, S. 58–70).

Ebenso zeigt eine Untersuchung im Journal of Medical Internet Research, dass Gesundheitsinformationen, die über digitale Kanäle veröffentlicht werden, elementar zur Gesundheitsförderung beitragen können. Das liegt insbesondere dann vor, wenn die Inhalte evidenzbasiert und ansprechend aufbereitet sind (Moorhead et al., 2019). Als «Digital Content Creator» in der Fitness- und Gesundheitsbranche können Sie somit einen grossen Einfluss auf den Lifestyle Ihrer Kunden und Follower nehmen.

### Anwendung und Nutzen von Digital Content Creation

Die Möglichkeiten in diesem Bereich sind nahezu unbegrenzt. Sie können Trainingsvideos, Ernährungspläne, Motivationsposts und informative Blogs erstellen. Laut einer Studie im International Journal of Environmental Research and Public Health können gut erstellte Fitnessvideos die Motivation der

Follower, sich zu bewegen, entscheidend steigern (Chtourou et al., 2021, S. 2142).

Die Nachfrage nach qualifizierten Content Creators wächst kontinuierlich. Laut dem Bureau of Labor Statistics wird erwartet, dass der Bedarf an Spezialisten für digitale Medien und Kommunikation in den nächsten Jahren weiter zunimmt (Bureau of Labor Statistics, 2022). Dies bietet hervorragende Karriereaussichten und die Möglichkeit, in einer dynamischen und wachsenden Branche Fuss zu fassen.

### Karriere als «Digital Content Creator»

Eine Karriere als «Digital Content Creator» in der Fitness- und Gesundheitsbranche ist mehr als nur ein Job – es ist eine Tätigkeit, die Kreativität und Gesundheit vereint. Egal, ob Sie inspirierende Fitnessvideos drehen, informative Gesundheitsblogs schreiben oder motivierende Social-Media-Posts erstellen – die Möglichkeiten sind vielfältig. Starten Sie jetzt Ihre Ausbildung und werden Sie Teil einer dynamischen und schnell wachsenden Branche. Ihre Zukunft als «Digital Content Creator» wartet auf Sie!

### Nächster Ausbildungsstart: 19. Oktober 2024 | Zürich

Infos zur Ausbildung zum «Digital Content Creator» unter [www.safs.com](http://www.safs.com).

#### Auszug aus der Literaturliste

Ashley, C. & Tuten, T. (2020). Creative Strategies in Social Media Marketing: An Exploratory Study of Branded Social Content and Consumer Engagement. *Journal of Interactive Marketing*, 49, 58-70.

Moorhead, S. A., Hazlett, D. E., Harrison, L., Carroll, J. K., Irwin, A. & Hoving, C. (2019). A New Dimension of Health Care: Systematic Review of the Uses, Benefits, and Limitations of Social Media for Health Communication. *Journal of Medical Internet Research*, 21 (7), e14184.

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



# Kraft trifft Kunst 4

## King of Machines

gym80 produziert seit nunmehr über 40 Jahren Kraftgeräte aus robustem Stahl kombiniert mit modernster Technik. Handwerkliche Präzision und ein klares, ansprechendes Design machen jede Maschine zu einem eigenen «kleinen» Kunstwerk.

## The biggest Art Sale in Switzerland

Die Fame Gallery ist eine urbane Eventlocation in der Innenstadt von Zürich. Mit über 750 Quadratmetern zählt sie zu den grössten Kunstgalerien in der Schweiz. Sie präsentiert zeitgenössische Werke von Künstlern aus der ganzen Welt.

## Harmonischer Stilbruch mit Faszinationswirkung

Ein harmonischer Stilbruch mit faszinierender Wirkung erwartet die Besucher dann im September: In dieser einzigartigen Fusion aus Kraft und Kunst werden die präzise gefertigten Kraftmaschinen von gym80 in einem künstlerischen Kontext präsentiert. Diese ungewöhnliche Kombination schafft eine spannende Symbiose aus Ästhetik und Funktionalität, die sowohl Kunstliebhaber als auch Fitnessenthusiasten in ihren Bann zieht. Bei „Kraft trifft Kunst“ erleben die Besucher, wie handwerkliche Präzision und künstlerische Ausdruckskraft in perfekter Harmonie verschmelzen und eine völlig neue Perspektive auf beide Welten eröffnen.







# KING OF MACHINES.

Handwerkliche Präzision aus Stahl vereint  
mit moderner Pop-Art-Kultur

„Der Anspruch, den Besuchern jedes Mal etwas Neues zu bieten und sowohl unsere Kraftmaschinen als auch die verschiedenen Kunstwerke in einem inspirierenden und unvergesslichen Ambiente zu präsentieren, motiviert mich immer wieder aufs Neue“, so Hanspeter Rubner, Ansprechpartner und Koordinator der gym80 Schweiz AG und Organisator des Events „Kraft trifft Kunst“.

**Donnerstag 19 bis Samstag 21. September 2024**

Jeder Besucher ist herzlich Willkommen

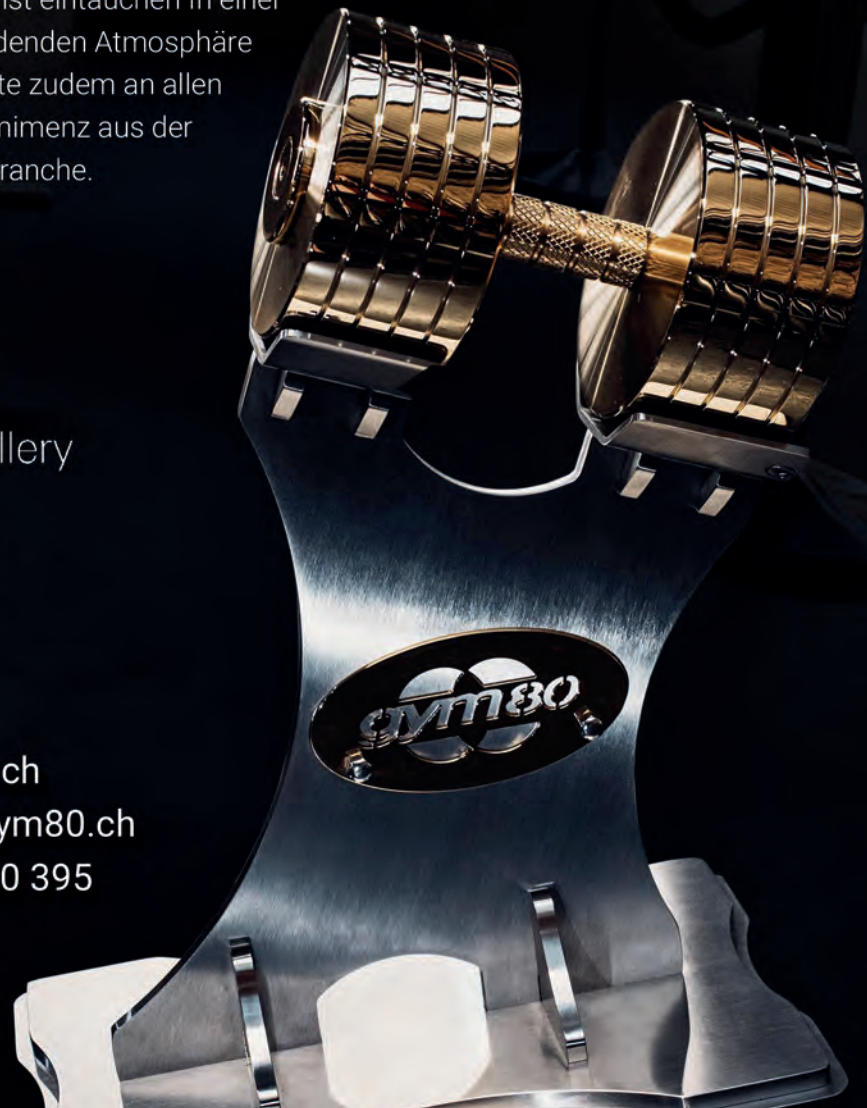
Zu der kostenfreien Ausstellung sind alle Kunst- und Fitnessinteressierten herzlich eingeladen. Bei diesem besonderen Event können die Besucher in die Welt der ästhetischen Kunst eintauchen. In einer exklusiven, einladenden Atmosphäre erwartet die Gäste zudem an allen Tagen auch Prominenz aus der Sport- und Filmbranche.



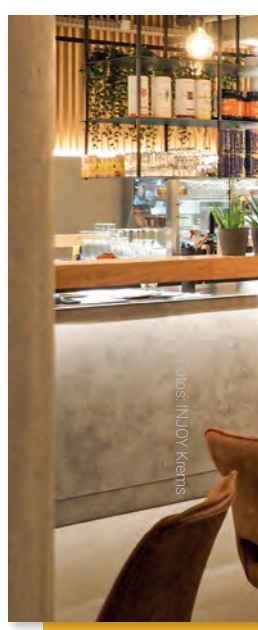
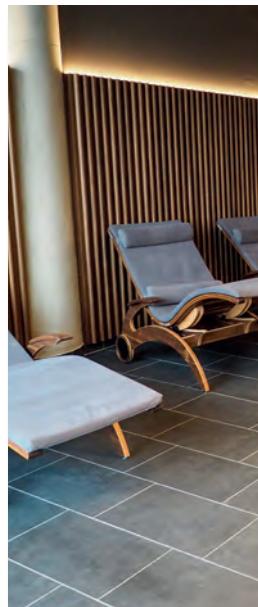
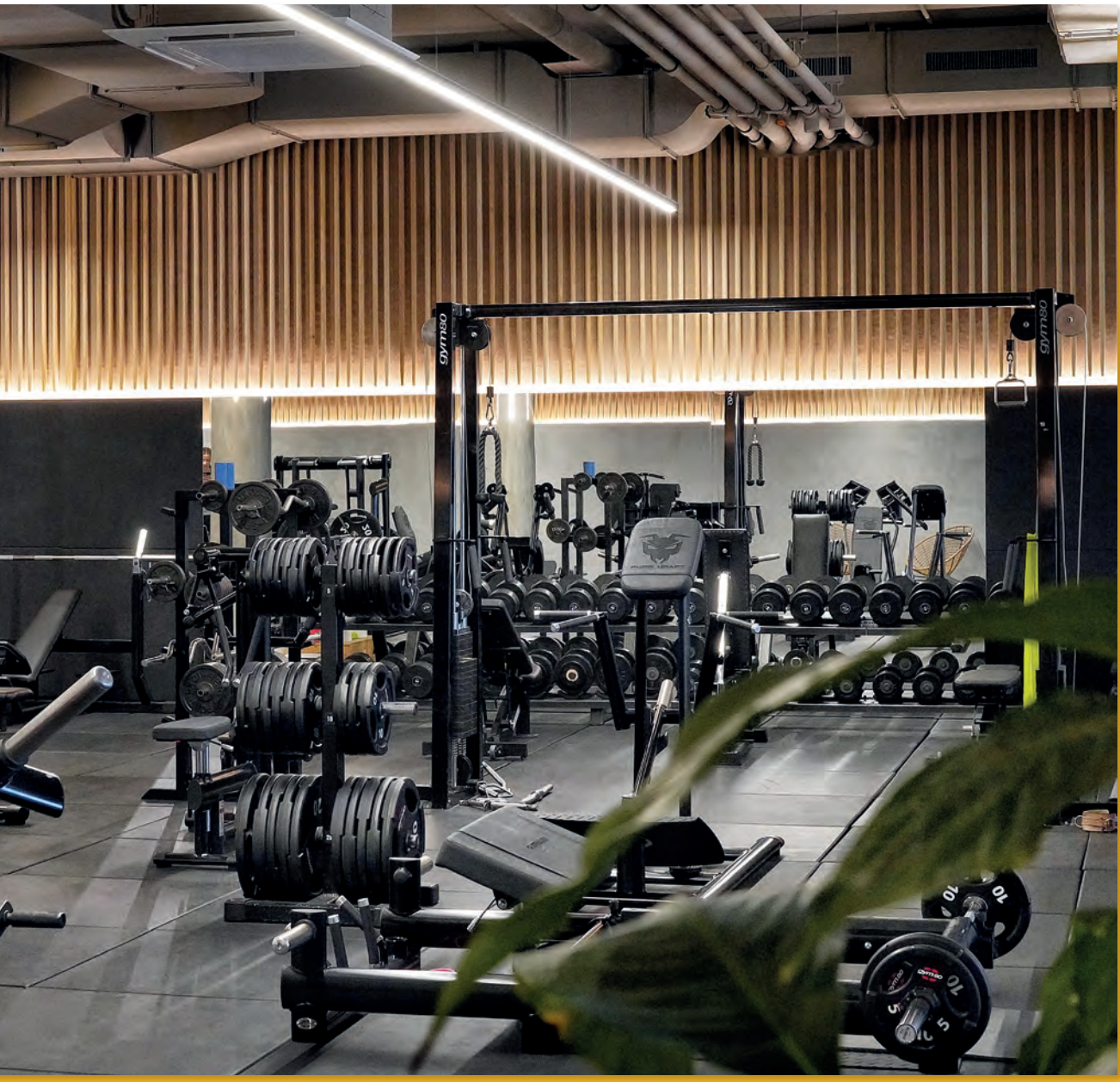
*Fame* gallery

Talstrasse 9  
8001 Zürich  
Schweiz

[www.gym80.ch](http://www.gym80.ch)  
Mail: [info@gym80.ch](mailto:info@gym80.ch)  
Tel: 044 51 50 395









INJOY in Krems – ein Center zum Verlieben

# «Der Mensch steht im *Mittelpunkt* unserer Arbeit»

Text: Lena Henning

**Das INJOY in Krems ist kein typisches Franchisestudio – seit 2019 wird hier testweise ein neues Konzept ausprobiert. Ganz klar im Vordergrund stehen dabei die Trainierenden selbst und ihr Wohlbefinden beim Training. Studioinhaber Jürgen Kreitner hat uns einen Einblick in die Ideen und Überlegungen hinter dem Konzept gegeben.**



Gedechte Farben, warmes Licht und klare Wege – im INJOY in Krems an der Donau wird sichtlich viel Wert auf eine angenehme Clubatmosphäre gelegt, in der der Mensch im Mittelpunkt steht. Daher werden beispielsweise auch nicht die Geräte angeleuchtet, sondern die Menschen, die daran trainieren. Auch Fernseher und Monitore sucht man in dem Fitnessclub in der Donaustadt vergebens. Stattdessen sind die Blickachsen in das Zentrum des Studios gerichtet. Dort, in der Mitte, befindet sich eine kleine Gastronomie mit gemütlichen Sitzgelegenheiten, Siebträgermaschine und einem Essensangebot. «Wir möchten, dass die Leute bei uns verweilen und dass sie miteinander kommunizieren. Und tatsächlich wird dieses Angebot von unseren Mitgliedern auch gern genutzt», erklärt Jürgen.



Einer dieser Treffpunkte innerhalb des Studios ist mit Sicherheit der lange Tisch in der Mitte der Gastronomie, der auch symbolisch eine Brücke zwischen den beiden verschiedenen Trainingsbereichen des Studios schlägt. Die zwei unterschiedlichen Gruppen können so jeweils «ungestört» trainieren und schliesslich wieder in der Mitte zusammenkommen. Die Möglichkeit, soziale Kontakte zu knüpfen und Menschen zu connecten, die ihre Freude an Fitnessstraining teilen, ist ein wesentlicher Punkt des INJOY-Projektkonzepts in Krems.

## Zwei Trainingsausrichtungen, eine Community

Doch wer sind eigentlich diese beiden Gruppen? Als Jürgen 1998 den Fitnessclub gründete, war das INJOY in Krems – wie INJOY-Fitnessstudios auch heute noch – dem gesundheitsorientierten, präventiven Training verschrieben. Trainierende, die aus Lifestylegründen in den Club in Krems kamen, waren eher eine Seltenheit. Die grosse Mehrheit trainierte aus Gesundheitsaspekten. Aufgrund der herausragenden Betreuungsqualität und Fachkenntnis der Mitarbeitenden etablierte sich so auch schnell ein Ruf: «Wir galten in der Stadt als Gesundheitsstudio mit hoher Qualität, aber auch als etwas teurer, zudem als Studio für ältere Generationen», denkt Jürgen zurück. ▶





Mit dem Umzug des Clubs in neue Räumlichkeiten im Jahr 2019 ändert sich auch die konzeptionelle Ausrichtung: mehr Dynamik – so der Anspruch – und gleichzeitig die bestehenden Kunden halten. Dieser Herausforderung, auf der einen Seite ein jüngeres Publikum anzusprechen und auf der anderen Seite die älteren Mitglieder nicht zu verlieren, begegnet Jürgen mit zwei Trainingsbereichen. Dabei ist die Idee ganz klar, nicht die Generationen voneinander zu trennen, sondern zwei Angebote zu eröffnen, die sich an verschiedenen Trainingsinteressen orientieren. So gibt es nun im INJOY in Krems zum einen den Bereich mit Hightechgeräten und zum anderen den Bereich für freies Training mit Plate-Loaded-Geräten, Lang- und Kurzhanteln sowie einer Fläche für Functional Training.

«Wir haben die fitnessaffinen Menschen, die den Prozess des Trainings genießen und sich daher vor allem im freien Bereich aufhalten, und wir haben Trainierende, denen es um den Nutzen geht. Sie wissen, dass Fitnesstraining gut für sie ist, möchten sich damit aber nicht im Detail befassen. Für sie geht es um Effizienz, weshalb man sie zumeist an den geführten Hightechgeräten findet, wo die individuellen Einstellungen von den Geräten selbst vorgenommen werden», erklärt der Studioleiter. Die beiden Trainingsbereiche werden dabei gleichermassen von allen Altersgruppen wie auch allen Geschlechtern genutzt.

### Trainingsbetreuung – ganz nah an den Bedürfnissen der Mitglieder

Mit dem neuen Konzept hat sich auch eine neue Art der Trainingsbetreuung etabliert. Trainierende im freien Bereich kommen auf die Trainerinnen und Trainer zu, um sich von ihnen Tipps abzuholen und um im Internet gesehene Übungen verifizieren oder falsifizieren zu lassen. «Stimmt das wirklich oder was ist deine Meinung dazu?», zitiert Jürgen die Trainierenden. «Die Leute hinterfragen kritisch, was sie in diversen



Apps oder bei YouTube sehen.» Und für fachliches Know-how und Hilfestellungen sind sie bei den Mitarbeitenden des INJOY an richtiger Stelle. Alle Trainerinnen und Trainer sind entsprechend fachlich ausgebildet und verfügen darüber hinaus über Zusatzqualifikationen, wie z. B. als Reha-Trainer.

«Die Kunden nehmen uns als echte Berater und Tippgeber wahr. Ich merke auch, dass diese Rolle meinen Mitarbeitern viel mehr Spass macht und sie motiviert.» Selbstverständlich gehört es für die Trainerinnen und Trainer auch dazu, Trainingspläne zu erstellen oder beispielsweise die Trainierenden an den geführten Geräten für das freie Training zu begeistern. «Wir bieten ihnen an, zum Beispiel auch mal Kniebeuge mit einer Langhantel zu versuchen, um sich weiterzuentwickeln, aber natürlich drängen wir niemandem etwas auf», erklärt Jürgen.

### Mehr Flexibilität – mehr Zufriedenheit

Diese «Freiheit», diese Individualität spiegelt sich auch im flexiblen Tarifkonzept des INJOY in Krems wider. Während früher Jahres- oder Zweijahresabos geschlossen wurden und auf die Einhaltung von Kündigungsfristen gepocht wurde, erfreuen sich die Mitglieder heute grosser Freiheiten. Zu dem «Grundabo» können die Kundinnen und Kunden ganz nach individuellem Belieben Sauna, Getränke und Gruppenkurse flexibel dazu oder auch mit einer Kündigungsfrist von vier Wochen wieder wegbuchen. «Wir haben uns einfach an das Verhalten unserer Kunden angepasst. Vor 20 Jahren haben die Mitglieder ihre Freizeit bei uns verbracht und sind entsprechend auch mehrmals pro Woche in den Club gekommen, um zu trainieren und in die Sauna zu gehen. Heute kommen die Leute im Schnitt nur einmal pro Woche für ihr Training zu uns», argumentiert Jürgen. All-inclusive-Tarife passen demnach nicht mehr zu den Wünschen und Bedürfnissen der Kremser INJOY-Kundinnen und -Kunden. ▶





## Der Studioinhaber

Jürgen Kreitner (55) hat 1998 das INJOY in Krems eröffnet. Seit 2002 ist er zudem als selbstständiger Berater tätig, u. a. als Partner des INJOY Franchisesystems. 2019 erfolgte ein Standortwechsel des Fitnessclubs sowie die Adaption des neuen Konzepts. Jürgen Kreitner beschäftigt zehn Mitarbeitende.

Und der Erfolg gibt Jürgen und seinem Tarifkonzept recht: Durch die Anpassung des Tarifkonzepts auf Individualität und Flexibilität schliessen im Schnitt neun von zehn Interessierte nach ihrem zweiwöchigen Probetraining eine Mitgliedschaft ab. «Unseren Mitgliedern diese völlige Flexibilität zu gewähren, war aus unternehmerischer Sicht ein riesiger Schritt. Aber es funktioniert!», freut sich der Geschäftsführer.

### Wer gern kommt, bringt auch gern wen mit

Damit ein solches Konzept funktioniert, ist die Kundenbindung das A und O. In Krems setzt man daher – passend zum Gesamtkonzept – auf die Empfindungen der Mitglieder. Eine Atmosphäre zu schaffen, in der die Trainierenden sich wohlfühlen und daher auch gern Zeit verbringen, ist hier ein wesentlicher Aspekt. Von der hygienischen Sauberkeit und der Klimaanlage im Sommer über das Beduftungssystem sowie frische Blumen- und Pflanzenarrangements, die von einem Gärtner gepflegt werden, bis hin zur durchgehenden Anwesenheit von Mitarbeitenden – dies alles sind Punkte, die den Mitgliedern vielleicht nicht direkt auffallen, aber enorm zum Wohlfühlfaktor beitragen. «Unsere Idee dazu war, dass ein Fitnessclub so wirken muss, wie wenn man sich verliebt. Was man so anziehend an der anderen Person findet, kann man häufig gar nicht so genau in Worte fassen. Es ist halt einfach so», erklärt Jürgen.

Der Gedanke, auf so subtile Art die Kunden zu binden, geht auf. Mehr noch: Die Mitglieder des INJOY in Krems sind so zufrieden, dass sie den Fitnessclub gern weiterempfehlen. So lässt sich der Grossteil der Neuanmeldungen auf die Empfehlungen von Mitgliedern zurückführen. Jürgen und sein Team sind aber auch auf Social Media aktiv. Der Marketingfokus liegt dabei aber weniger darauf, zu zeigen, wie wichtig Fitnesstraining ist, sondern es wird viel mehr Wert darauf gelegt, deutlich zu machen, dass es für die Menschen eine Bereicherung ist, im INJOY in Krems Zeit zu verbringen – dass es schön ist, dort zu sein und zu trainieren.

### Digitalisierung? Nur da, wo sie sinnvoll ist!

Auf die Frage nach dem Stand der Digitalisierung macht der Studioinhaber klar, dass zwar selbstverständlich auch in Krems verschiedene Abläufe digitalisiert sind – wie etwa Einlass oder Kündigung/Auszeit via Studio-App –, die Interaktion zwischen Menschen aber unersetzbar ist. «Wir haben bewusst keine sogenannten betreuungsfreien Öffnungszeiten und wir haben auch bewusst keinen Snackautomaten oder einen Selbstbedienungsbereich. Ich glaube, die persönliche Note macht einen Unterschied.»

Diese Einstellung zeichnet sich auch bei den angebotenen Kursformaten ab. Zwar bietet das INJOY in Krems auch virtuelle Kurse an, zu den Stosszeiten setzt man aber auch hier auf die persönliche Begegnung. «Die virtuellen Kurse sind vor allem ein Zusatzangebot und kein Ersatz für Livekurse mit Trainerinnen und Trainern. Aber sie werden vor allem von neuen Kundinnen und Kunden gern genutzt, die sich anfangs nicht trauen, einen Livekurs zu besuchen, weil sie denken, sie würden es vielleicht nicht schaffen, mitzuhalten. Wenn sie dann aber sehen, dass es ihnen gelingt, gehen sie auch lieber in die Livekurse, denn sie wollen dann auch die Dynamik und das Feeling der Gruppe spüren.»

### «Wir sind ein etwas anderes Gym»

Die klare Ausrichtung auf die Menschen selbst, auf ihre individuellen Bedürfnisse und Wünsche wird in jedem Detail des INJOY in Krems deutlich. Vom Innendesign über die Trainingsbetreuung bis hin zur Abogestaltung zeigen Studioinhaber Jürgen und sein Team, dass der Mensch im Mittelpunkt steht. ■

**INJOY KREMS**  
Wiener Straße 86, 3500 Krems  
  
+43 2732 75072  
info@injoy-krems.at





# DESIGN FIRST.



SCHWEIZ  
**FIMEX**  
distribution ag

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

# fit interiors



SPORTUNION baut Ninja-Programm aus

## 2. Österreichische Ninja-Meisterschaften

Dynamik in ihrer reinsten Form. Blitzschnelle Reaktionen auf unbekannte Herausforderungen. Eine Kombination aus Kraft, Geschwindigkeit und Präzision. Atemberaubende Moves, die nur durch eine Kombination aus Parkour, Kletterfähigkeiten und Gymnastik zum Ziel führen. Sprünge, Drehungen und Bewegungen, mit denen die Athletinnen und Athleten die Schwerkraft herausfordern und gleichzeitig eine erstaunliche Kontrolle über ihre Körper behalten.

Die noch ziemlich junge Sportart Ninja fasziniert sowohl Sportlerinnen und Sportler als auch Zuschauerinnen und Zuschauer. Im Oktober 2023 organisierte die SPORTUNION Österreich deshalb die 1. Österreichischen Ninja-Meisterschaften by SPORTUNION und demonstrierte dabei die Faszination einer neuen Trendsportart.

Am 19. und 20. Oktober 2024 veranstaltet die SPORTUNION die 2. Österreichischen Ninja-Meisterschaften. Erneut unter dem Motto: «Laufen & Klettern, Springen & Schwingen, Buzzern & Jubeln!». Diesmal mit kleinen Änderungen: Aufgrund des grossen Andrangs ist es 2024 notwendig, sich für die Österreichische Meisterschaft sowohl in der Nachwuchs- als auch in der Allgemeinen Klasse zu qualifizieren. Hierfür werden in verschiedenen Bundesländern Qualifikationscups von den SPORTUNION Landesverbänden in Kooperation mit der Ninja-Community angeboten.

Die SPORTUNION ist einer der drei Dachverbände in Österreich und hat über 4 500 Mitgliedsvereine. Der Ninja-Sport ist ihr seit Jahren ein grosses Anliegen.

[www.ninja.sportunion.at](http://www.ninja.sportunion.at)



BSA-Akademie –  
Ihr Weiterbildungspartner

**Mitarbeiter  
nebenberuflich  
qualifizieren**

Unternehmen, die ihre Mitarbeitenden gezielt nebenberuflich weiterbilden oder Quereinsteigenden den Start in die Gesundheits- und Fitnessbranche erleichtern möchten, bietet die BSA-Akademie über 90 staatlich geprüfte und zugelassene Lehrgänge. Das Lehrgangssystem besteht aus einem kombinierten Fernunterricht mit Fernlernphasen und kompakten Präsenzphasen, die digital oder an zwei regionalen Lehrgangszentren in Österreich (Wien und Innsbruck) sowie bundesweit in Deutschland (z. B. München) absolviert werden können.

- 03.10.2024–06.10.2024** «Fitnesstrainer/in-B-Lizenz», Wien
- 17.10.2024–20.10.2024** «Yoga-Trainer/in-B-Lizenz», München
- 18.10.2024–20.10.2024** «Kursleiter/in Fit durch die Schwangerschaft», München

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

[www.bsa-akademie.de](http://www.bsa-akademie.de)



Österreichs beste Fitnessstudioketten 2024

## Kundenbefragung

Die ÖVGS – Gesellschaft für Verbraucherstudien mbH nahm sich als unabhängiges Forschungsinstitut sieben Fitnesscenterketten vor und befragte die Kundinnen und Kunden hinsichtlich verschiedener Kriterien. Durchgeführt wurde die panelbasierte Befragung im Mai 2024, die Befragten waren in den letzten drei Jahren Kundinnen bzw. Kunden der jeweiligen Studios; insgesamt wurden 725 Unternehmensbewertungen abgegeben. Eingeschlossen waren clever fit, Energy Fitness, FITINN, Happy Fit, INJOY, McFit sowie MYGYM. Zu den Kategorien, die mit unterschiedlicher Gewichtung in die Wertung eingingen, zählten: Ambiente (10 % des Gesamtwertes), Ausstattung (25 %), Betreuung (25 %), Preise und Konditionen (30 %) sowie Kundenvertrauen (10 %).

Auf Platz drei landete INJOY. Gleichzeitig ging aus der Bewertung der Kundinnen und Kunden hervor, dass es die Studiokette mit der besten Betreuung ist. Grundsätzlich

bietet INJOY eine individuelle Betreuung und legt seinen Fokus auf Frauentraining, gesundheitliche Prävention sowie auf eine stilvolle Einrichtung.

MYGYM belegte den zweiten Platz in der Verbraucherstudie und erzielte das höchste Kundenvertrauen; auch in den Kategorien Betreuung sowie Preise und Konditionen konnte der zweite Platz erreicht werden.

Den ersten Platz räumte McFIT ab und gilt somit als beliebteste Fitnesscenterkette Österreichs. Beste Ausstattung und beste Preise und Konditionen können die Kundinnen und Kunden offensichtlich überzeugen. McFIT betreibt in fünf grossen Städten Österreichs insgesamt 16 Standorte.

[www.qualitaetstest.at](http://www.qualitaetstest.at)

Netzwerktreffen: 18.–20.09. im Schlosshotel Mondsee

## ONE.FUTURE – Die Zukunft der Fitnessclubs



Unter dem Motto «Dein Commitment von heute entscheidet über Deinen Erfolg in der Zukunft» lädt das DSB-ONE Event dazu ein, einen Blick auf die Gegenwart und die Zukunft zu werfen. Welche technologischen Konzepte haben sich als Best Practice bewährt? Ist Künstliche Intelligenz im Fitnessclub wirklich sinnvoll? Was braucht es heute, um in der Zukunft einen erfolgreichen Club zu führen?

Vom 18. bis 20. September 2024 treffen sich die Teilnehmenden im Schlosshotel Mondsee in Österreich. Die Veranstaltung verspricht spannende Einblicke in Trends des digitalen Marketings, digitale Prozesse, die Gen Z und Apps sowie inspirierende Impulse in Form von Keynote-Vorträgen, Panels und Masterclasses. Zudem bietet das Event Networkingmöglichkeit für alle Teilnehmenden. Tickets sind ab 199 Euro erhältlich.

[www.one.dsb.digital/events](http://www.one.dsb.digital/events)



Leichtathletik-EM macht Hoffnung auf Olympia

# Schweizer Team räumt ab!

Text: Yvonne Albers und Carolin Schmidt

**Nach über einem Jahrzehnt Medaillenflaute konnten die Schweizer Leichtathletinnen und -athleten bei der diesjährigen Europameisterschaft vom 7. bis 12. Juni 2024 endlich wieder grosse Erfolge feiern: vier Mal Gold, ein Mal Silber und vier Mal Bronze. Damit können die Sportler motiviert in die Olympischen Spiele in Paris vom 26. Juli bis 11. August 2024 starten – die Hoffnung auf eine genauso erfolgreiche Teilnahme an einem der Highlights dieses «Sportsommers» ist damit geweckt!**

Der fünfte Platz im Medaillenspiegel, das beste Ergebnis aller Zeiten – während der Verband Swiss Athletics vor zwölf Jahren noch aus Helsinki mit der ernüchternden Bilanz von 20 Teilnehmenden und lediglich drei Finalplätzen heimkehren musste, steigen nun die positiven Erwartungen für die Olympiateilnahme im Juli und August. Doch woher kommt dieser plötzliche Erfolg?

## Nachwuchsprogramm trägt Früchte

Laut Philipp Bandi, Leistungssportchef von Swiss Athletics, stammen die erfolgreichen Athletinnen und Athleten der diesjährigen EM ausnahmslos u. a. aus dem UBS-Kids-Cup, einem der vielen Nachwuchsprogramme des Verbands. Diese neuen Gesichter des Sports hätten das Siegen von Beginn an gelernt und wären schon als Junioren mit einigen Titeln von Meisterschaften zurückgekehrt. Eine entscheidende Rolle spielt dabei aber auch das Scouting: Hier setzt der Verband auf Qualität statt auf Quantität und fährt damit offensichtlich auf der richtigen Spur in Richtung Olympia (SRF, 2024).

## Medaillen sind harte (Team-)Arbeit

Wer im Leichtathletiksport eine Medaille gewinnt, steht bei der Siegerehrung meist allein auf dem Podest. Doch der Weg bis dorthin wird neben der enormen Eigenleistung des Athleten bzw. der Athletin von vielen anderen Menschen geebnet – sei es von Trainern, Ärztinnen und Ärzten, dem Physio- oder dem Orgateam im Hintergrund.

Das Schweizer Team mit 129 Athletinnen und Athleten, davon treten 35 in Leichtathletikdisziplinen an, werden von einer ganzen Entourage begleitet, die ebenfalls nur das eine Ziel verfolgt: so viele Medaillen wie möglich für die Schweiz. Doch was bedeutet es, Teil des Team Olympia zu sein und wie ist die Arbeit mit solchen Ausnahmeathletinnen und -athleten?

## Literaturliste

Schweizer Radio und Fernsehen. (2024). Schweizer Rekord-EM: «Die Zahlen sagen alles. Verfügbar unter <https://www.srf.ch/sport/leichtathletik/leichtathletik-em/ueberragende-bilanz-aus-rom-schweizer-rekord-em-die-zahlen-sagen-alles>



**Anfang Juni fanden die Leichtathletik-Europameisterschaften in Rom statt. Für die Schweizer Athletinnen und Athleten verlief der Wettbewerb sehr erfolgreich. Mit insgesamt neun Medaillen sicherte sich die Schweiz den fünften Rang im Medaillenspiegel. Damit war diese EM die bisher erfolgreichste und lässt die Schweizer Hoffnungen auf die Olympischen Spiele in diesem Jahr steigen. Wir trafen Prof. Dr. Martin Spring zum Interview, der mit Swiss Athletics nach Rom reiste und die Athletinnen und Athleten vor Ort osteopathisch betreute.**

**FITNESS TRIBUNE: Lieber Martin, du betreust das Team der Swiss Athletics als Osteopath vor Ort bei den Wettkämpfen. Was sind deine Aufgaben?**

**Prof. Dr. Martin Spring:** Die Betreuung der Athleten ist mittlerweile sehr professionell. Jeder Verein, wie z. B. Swiss Athletics, Swiss Tennis oder Swiss Olympics hat ein «Medical Team», das aus verschiedenen Experten besteht, wozu auch Sportärzte, Osteopathen, Physiotherapeuten und Masseure gehören. Die Physios und Masseure sind hauptsächlich für die Muskulatur zuständig. Die Aufgabe der Osteopathen liegt insbesondere darin, innerhalb von ein paar Minuten ein Check-up zu machen und zu überprüfen, ob alles passt. Wir prüfen, ob jedes Gelenk die «Full Range of Motion» hat und dass jedes Bindegewebe wie Faszien, Sehnen und Muskeln eine entsprechende Elastizität gibt. Erst, wenn wirklich alles stimmt und zusammenpasst, weiss ich, dass die Athleten in der Lage sind, die volle Leistung zu bringen.

**Wie lange arbeitest du schon mit Top- und Profisportlern? Und wie genau kam es dazu, dass du sozusagen der Schweizer «Nati-Osteopath» geworden bist?**

Oh, schon lange! Im Grunde von Anfang an, was dann jetzt sicher über 20 Jahre her ist. Dadurch, dass ich immer schon im Sport aktiv und selbst Athlet im Kampfsport war, sind die Sportler damals schon häufig zu mir gekommen. Zu dieser Zeit war die Osteopathie im Sport und in den Vereinen noch nicht sehr weit verbreitet bzw. kaum bekannt. Mittlerweile sind Osteopathen fester Bestandteil des «Medical Teams» der Athleten. Mit den absoluten Profis der Weltspitze arbeite ich jetzt ungefähr seit 15 Jahren. Letztlich bin ich da mit hineingewachsen und es läuft sehr viel über Weiterempfehlungen. Es sind meist nicht unbedingt die Vereine, die wollen, dass ich Teil des Teams werde, sondern die Athleten selbst. Morgen ▶



### Über den Interviewpartner

Prof. Dr. Martin Spring ist Osteopath und CEO der «functioniomed GmbH – Zentrum für funktionelle Medizin» in Zürich. Er betreut Spitzen- und Profisportler weltweit und ist Teil des «Medical Teams» u. a. von Swiss Athletics. Neben seiner praktischen Arbeit ist er assoziierter Professor an der Universität und Fachhochschule Fribourg HedS FR sowie Buchautor.





zum Beispiel fliege ich nach Wimbledon, weil die Athleten darauf bestanden haben. Um mit Sportlern auf Topniveau arbeiten zu können, braucht es einfach sehr viel Erfahrung und eine gute Reputation. Das ist den Athleten extrem wichtig – sie selbst sind die Besten und wollen daher auch nur mit den Besten arbeiten.

#### **Wo genau liegt der Unterschied zu der Arbeit mit den «normalen» Patienten in deiner Praxis?**

Zum einen ist es das Gefühl für die Details. Ein Arthroseknie zu diagnostizieren ist vergleichsweise einfach. Die entsprechenden Handgriffe und Tests lernt man schnell. Die Athleten aber haben im Regelfall keine Probleme oder Beschwerden, sondern es sind kleine Details, die den Unterschied machen und eben dafür braucht man diese Erfahrung. Das lernt man nicht in der Ausbildung. Zum anderen ist die erforderliche Geschwindigkeit ein grosser Unterschied. Du musst einfach viel gezielter und viel schneller sein als bei «normalen» Patienten. Wenn bei einem Athleten etwas nicht passt, muss das sofort gelöst werden. Insbesondere an einem Wettkampftag. Das muss innerhalb von Minuten gehen. Zusammengefasst musst du also sehr effizient und sehr schnell sein.

#### **Betreust du die Athleten auch in der Vorbereitung und «off season» oder bist du nur bei den Wettkämpfen vor Ort?**

Ja unbedingt. Das muss so sein. Man muss die Athleten und ihre Körper bzw. ihre Entwicklung kennen. Natürlich gibt es Phasen, da ist es etwas weniger und hin zur Wettkampfsaison wird es dann meist mehr und intensiver. Jetzt ist es Ende Juni. Die Leichtathleten sind schon mittendrin in ihrer Wettkampfsaison und jetzt geht es aber auch schon los mit den Wintersportlern, die ihre Trainingslager beginnen und sich für die Wettkampfsaison vorbereiten. Auch zu diesem Zeitpunkt sind wir mit dem Medical Team schon involviert.

#### **Gibst du den Athletinnen und Athleten auch «Hausaufgaben» mit – also z. B. Übungen, die sie täglich in ihr Training einbauen sollen, um z. B. Beweglichkeitsdefizite zu verbessern?**

Nein, Übungen in dem Sinne gebe ich ihnen nicht mit. Das gesamte Betreuersteam der Athletinnen und Athleten sind Profis auf ihrem Gebiet. Das Einzige, was ich mache, ist, dass ich sage, wo ich beispielsweise Schwächen oder Dysbalancen sehe, und die Trainer setzen das dann in ihren Plänen entsprechend um. Ich hatte mal das gesamte jamaikanische Wettkampfteam hier in meiner Praxis, von Usain Bolt bis zu Shelly-Ann Fraser-Pryce. Und der Sportarzt der Jamaikaner sagte zu mir: «Weisst du, was wir an dir am meisten schätzen? Du kennst deine Grenzen. Du machst deinen Job und lässt uns unseren machen.» Und das ergibt auch absolut Sinn so.

#### **Wie schätzt du den Stellenwert von gerätegestütztem Krafttraining neben dem sportartspezifischen Training ein?**

Das ist unglaublich wichtig. Das kann man gar nicht genug betonen. Nehmen wir beispielsweise die Sprinter und Sprinterinnen, die ich betreue. Die machen das gleiche Krafttraining wie beim Gewichtheben. Und auch alle anderen Sportarten von Fussball bis zu Fechten haben ihr gezieltes Krafttraining



und das eben nicht nur sportartspezifisch. Die machen alle ihr Training zum Muskelaufbau und zur Rumpfstabilisation. Als Sportler auf Hochleistungsniveau kommst du nicht ums «Gym» herum.

**Wie ist es für dich, jemanden zu betreuen, der oder die durch eine Verletzung die Hoffnung auf eine Medaille begraben muss – wirst du dann auch zum mentalen Therapeuten?**

Ja klar, auf jeden Fall. Das kommt immer wieder vor. Da nehmen mich die Coaches auch häufig gern dazu, weil ich mittlerweile auch viel Lebenserfahrung mitbringe und recht gut weiss, wie man in solchen Situationen mit Athleten umgeht, um sie aufzufangen und ihnen auch wieder Hoffnung und Vertrauen in den eigenen Körper zu geben. Du musst sehen, 90 Prozent von ihnen auf unseren Liegen sind nicht mit ihren Ergebnissen zufrieden. Der Gewinner hat Freude, das ist klar. Der Zweite ist schon angefressen, dass er nicht gewonnen hat. Der Dritte ist vielleicht irgendwo dazwischen und dann gibt es vielleicht irgendwo noch einen, der eine persönliche Bestleistung geschafft hat, der ist auch froh. Alle anderen sind enttäuscht. Und alle die müssen wir wieder aufbauen und motivieren. Natürlich ist das die Hauptaufgabe der Coaches. Aber wir haben viel Zeit mit den Athleten in einer Eins-zu-eins-Situation. Da können wir auch einen grossen Beitrag leisten.

**Hast du auch regelmässig «Fanboy»-Momente? Oder ist es mittlerweile schon Routine mit Sportstars zu arbeiten?**

Das ist eine gute Frage! Also grundsätzlich behandle ich alle gleich – egal ob sie ein «normaler» Patient in meiner Praxis sind oder eine Weltklasseathletin. Das ist meine tiefste innere Überzeugung, dass das keine Rolle spielen darf. Es würde der Behandlung auch nicht guttun, wenn ich auf einmal vor Erfurcht erstarre oder kalte Hände bekomme, weil ein Usain Bolt auf meiner Liege liegt. Ich habe natürlich extrem Freude an Sportlern und höchsten Respekt vor ihren Leistungen, aber für meine Behandlung macht das keinen Unterschied.

**Du bist mit deiner eigenen Praxis und zusätzlich der Arbeit für Swiss Athletics sehr beschäftigt. Findest du noch Zeit für dein eigenes Training? Worauf legst du den Schwerpunkt?**

Ja, sicher! Ich trainiere mindestens fünf Mal pro Woche, Krafttraining oder Kampfsport. Das muss sein. In Rom beispielsweise habe ich zum Teil 16 Stunden pro Tag gearbeitet und bin trotzdem jeden Tag mit einem alten rostigen Fahrrad ins Gym oder zum Schwimmen gefahren. Ohne das würde es gar nicht gehen. Du kannst so eine Arbeitsbelastung nicht aushalten, wenn du selbst nicht fit bist. Und für den Kopf brauchst du es genauso.

**Fährst du auch mit nach Paris zu den Olympischen Spielen und wie schätzt du die Chancen für das Schweizer Team ein?**

Ja, selbstverständlich fahre ich auch mit nach Paris. Und ich bin überzeugt davon, dass wir bei den Olympischen Spielen auch einige Medaillen holen werden. Vor allem in der Leichtathletik sind wir im Moment wirklich stark, aber nicht nur dort. Mit der Schweiz muss definitiv auf dem Podium gerechnet werden.







Fitnessbranche in der DACH-Region floriert

# Die Zeichen stehen auf Wachstum

Text: Prof. Dr. Sarah Kobel

**Die Eckdatenstudien stellen wichtige Kennzahlen für Deutschland und die Schweiz dar und zeigen Erfolgspotenziale auf. 2024 komplettierten die «Eckdaten der Fitnesswirtschaft Österreich» die Betrachtung der DACH-Region. Somit ist erstmals eine Betrachtung der wichtigsten Kennzahlen im Ländervergleich möglich.**

Deutschland, die Schweiz und seit 2024 auch Österreich – mit den «Eckdaten der Fitnesswirtschaft Österreich 2024» komplettieren die Macher der Eckdatenstudien den Blick auf die DACH-Region und beleuchten die Fitnessmärkte in den drei Ländern einzeln sowie erstmals auch im Vergleich. Die Ergebnisse zeigen, dass sich wichtige Parameter in allen drei Ländermärkten positiv entwickeln. Die Fitnessbranche ist wieder auf Wachstumskurs und perspektivisch weit über das Vorkrisenniveau hinaus. Wenn die Krise etwas Positives hatte, so ist es der verschärfte Fokus der Bevölkerung auf die eigene Gesundheit, gepaart mit einem aktiven Tun – beispielsweise in Form einer Mitgliedschaft in einem Fitnesscenter. Fitness hat vor diesem Hintergrund für viele Menschen einen anderen, noch wichtigeren Stellenwert bekommen. Gesundheitsstreben der Bevölkerung und Gesundheitsauftrag der Branche gehen mehr und mehr Hand in Hand.

## Starkes Mitgliederplus in den Ländermärkten

Diese Entwicklung belegen vor allem die Mitgliederzahlen. Alle drei Ländermärkte zeigen nämlich ein Mitgliederwachstum.

**Schweiz:** Den stärksten Zuwachs verzeichnen die Fitnesscenter in der Schweiz. Bereits im Vergleich 31. Dezember 2021 zu 31. Dezember 2022 war ein starkes Mitgliederplus von 11,7 Prozent zu verzeichnen. Die aktuelle Eckdatenstudie zeigt zum Stichtag 31. Dezember 2023 sogar ein noch stärkeres Wachstum: Die Mitgliederzahlen steigen um weitere 13,0 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Damit trainieren 1,31 Millionen Menschen in den Schweizer Gesundheits- und Fitnesscentern – mehr als im Vorkrisenjahr 2019 (vgl. Abb. 1) (swiss active, 2024).

**Österreich:** Auch in Österreich entwickeln sich die Mitgliederzahlen weiter positiv. Nach einem starken Wachstum im



Vergleich 31. Dezember 2021 zu 31. Dezember 2022 von 14,1 Prozent zeigt sich im Betrachtungsjahr 2023 erneut ein Mitgliederplus. Die Mitgliederzahlen steigen im Vergleich zum 31. Dezember 2022 um weitere 5,7 Prozent. Insgesamt trainieren in den Fitnesscentern in Österreich damit 1,20 Millionen Menschen (vgl. Abb. 2) (WKO, 2024).

**Deutschland:** Als grösster der drei Ländermärkte gewinnt Deutschland im Betrachtungsjahr 2023 mehr als eine Million Mitglieder im Vergleich zum Vorjahr. Mit 11,30 Millionen Mitgliedern in den Fitnesscentern bleibt die Mitgliederzahl in Deutschland noch leicht hinter dem Vorkrisenniveau aus 2019 zurück (11,66 Mio.). Die Mitgliederzahl steigt seit 2021 aber wieder kontinuierlich an. Im Vergleich 31. Dezember 2021 zu 31. Dezember 2022 wächst sie um 10,8 Prozent. Im Vergleich 31. Dezember 2022 zu 31. Dezember 2023 kommen weitere 9,9 Prozent hinzu (vgl. Abb. 3) (DSSV, 2024).

Insgesamt ist es im Betrachtungsjahr 2023 65,4 Prozent der Center in Österreich und 63,8 Prozent der Center in Deutschland gelungen, das Mitgliederniveau aus 2019 bereits wieder zu erreichen. Auf dem Schweizer Markt ist dies im Betrachtungsjahr 80,7 Prozent der Fitnesscenter gelungen.

### Schweizer Bevölkerung fitnessaffiner als die der Nachbarländer

Die Penetrationsrate, also der Anteil der Mitgliedschaften in Gesundheits- und Fitnesscentern gemessen an der Gesamtbevölkerung eines Gebietes (in %), liegt in der Schweiz im Betrachtungsjahr 2023 bei 14,9 Prozent und damit deutlich über den erzielten Werten in Deutschland (13,4 %) und Österreich (13,1 %).

Wird statt der Gesamtbevölkerung die Bevölkerung zwischen 15 und 65 Jahren betrachtet, die für Gesundheits- und Fitnesscenter eine bedeutende Rolle spielen, liegt die Penetrationsrate in der Schweiz bei 19,3 Prozent. Für Deutschland beläuft sie sich auf 20,6 Prozent, für Österreich auf 17,5 Prozent (DSSV, 2024; swiss active, 2024; WKO, 2024).

### Centerzahl in Österreich konstant, Wachstum in der Schweiz

Die österreichische Fitnessbranche zählt zum Stichtag 31. Dezember 2023 insgesamt 1322 Center. Damit ist der Wert nahezu konstant gegenüber den beiden Vorjahren (2021: 1323 Center, 2022: 1319 Center). Damit entwickelt sich die Centerzahl in Österreich anders als in den Nachbarländern Deutschland und der Schweiz. Die konstante Entwicklung lässt sich schätzungsweise auf die Coronapolitik Österreichs und die gelungenen Hilfen zurückführen (WKO, 2024).

In der Schweiz wächst die Zahl der Center im Vergleich zum Vorjahr wieder deutlich an. Zählte der Schweizer Fitnessmarkt 2022 insgesamt 1283 Center, waren es zum 31. Dezember 2023 bereits 1348 Center (vgl. Abb. 4). Das Wachstum liegt demnach bei 5,1 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Auffallend ist, dass sich das Wachstum in allen Segmenten zeigt. Das ▶

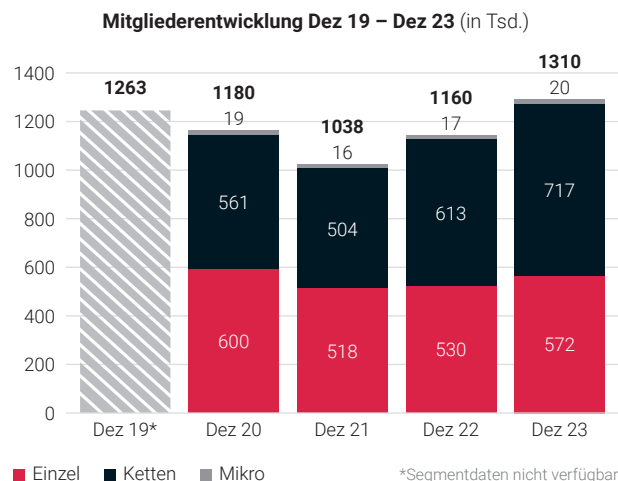


Abb. 1: Mitgliederentwicklung Schweiz (Dezember 2019 – Dezember 2023)

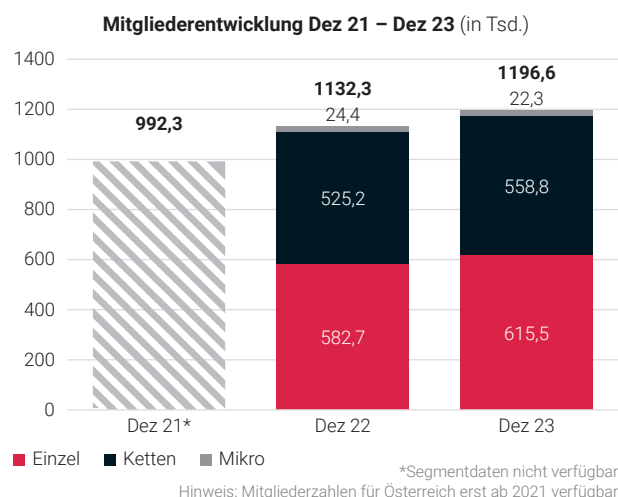


Abb. 2: Mitgliederentwicklung Österreich (Dezember 2021 – Dezember 2023)

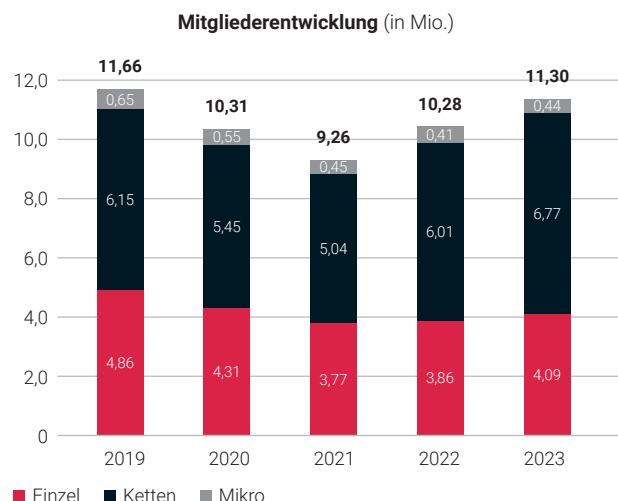


Abb. 3: Mitgliederentwicklung Deutschland (Dezember 2019 – Dezember 2023)

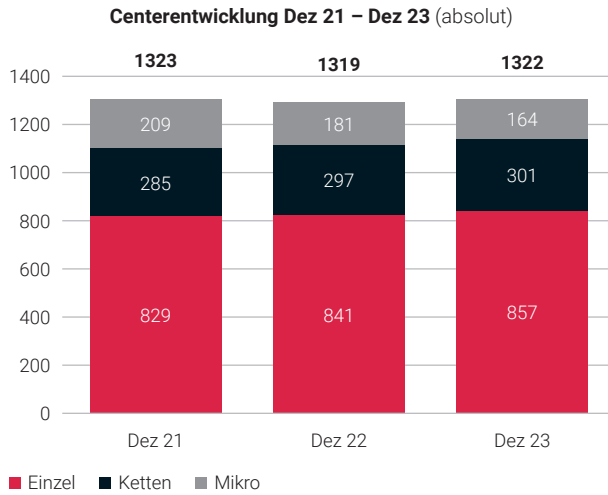


Abb. 4: Centerentwicklung Österreich (Dezember 2021 – Dezember 2023)

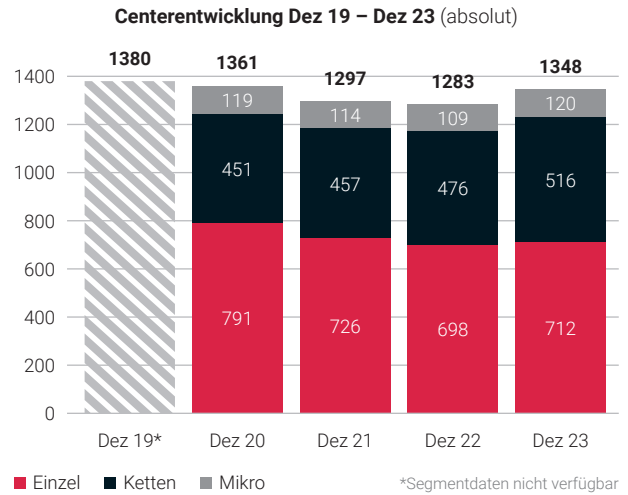


Abb. 5: Centerentwicklung Schweiz (Dezember 2019 – Dezember 2023)

\*Segmentdaten nicht verfügbar

Einzelsegment gewinnt netto 14 Center dazu. Das Kettensegment wächst um 40 Center an, im Mikrosegment beläuft sich das Wachstum auf insgesamt 11 Center (swiss active, 2024).

Anders als in Österreich und der Schweiz zeigt sich die Centerzahl in Deutschland auch im Betrachtungsjahr 2023 noch leicht rückläufig. Zum 31. Dezember 2023 gibt es insgesamt 9111 Gesundheits- und Fitnesscenter auf dem deutschen Markt. 2021 waren es 9492, 2022 9149 Center. Der Rückgang findet im Einzelsegment statt, während das Ketten- und das Mikrosegment im Betrachtungsjahr ein leichtes Wachstum verzeichnen. Mit Blick auf den Gesamtmarkt verliert die Branche 2023 gegenüber 2022 38 Center (-0,4 %). Die Veränderung der Gesamtzahl an Centern im Vergleich zum Wert aus 2019 wird hauptsächlich von der Centerentwicklung 2022 ge-

trieben, wo die Branche netto 343 Center im Vergleich zum Vorjahr verloren hat (vgl. Abb. 7) (DSSV, 2024).

### Deutliches Umsatzwachstum in der Schweiz und in Deutschland

Über alle Center betrachtet, erwirtschaftete die Schweizer Fitnessbranche 2022 einen Gesamtumsatz von 1,029 Milliarden CHF (netto). 2023 steigt der Umsatz auf 1,212 Milliarden CHF (netto), was einem Umsatzwachstum von 17,8 Prozent entspricht. Dieses Wachstum ist hauptsächlich auf die steigenden Centerzahlen sowie insbesondere die steigenden Mitgliederzahlen zurückzuführen. Auch in Deutschland steigt der Branchenumsatz im Vergleich zum Vorjahr stark an. Wurden 2022 insgesamt 4,86 Milliarden EUR (netto) erwirtschaftet, waren es 2023 insgesamt 5,44 Milliarden EUR (netto). Das

### Positionierung der Ländermärkte

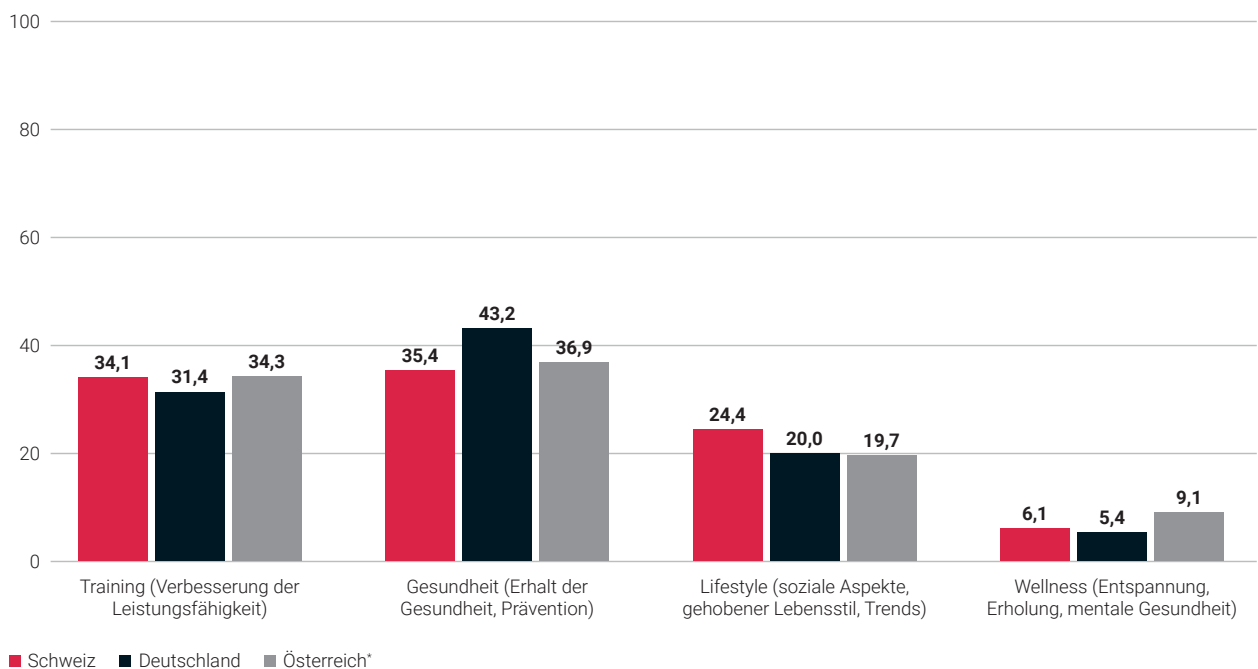


Abb. 6: Positionierung der Ländermärkte 2023 (starke bis sehr starke Positionierung, in %)



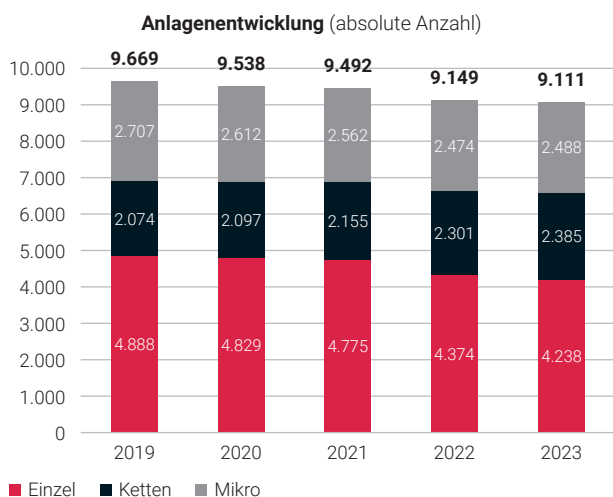


Abb. 7: Centerentwicklung Deutschland (Dezember 2019 – Dezember 2023)

Umsatzwachstum in Deutschland im Vergleich zum Vorjahr beläuft sich hiermit auf 11,9 Prozent. Für Österreich liegen die Umsatzzahlen erst für das Jahr 2023 vor. In diesem Jahr beläuft sich der Branchenumsatz auf 615 Millionen EUR (netto) (DSSV, 2024; swiss active, 2024; WKO, 2024).

### Ländermärkte setzen einheitlich auf Gesundheit

Zur Ermittlung der Positionierung der Anlagen wurden die Betreiberinnen und Betreiber gebeten anzugeben, in welchen Bereichen ihre Anlagen hauptsächlich positioniert sind. Zur Beantwortung stand eine Skala von «überhaupt nicht» bis «sehr stark» zur Verfügung. Zur Auswahl standen folgende Kategorien: «Training» (Verbesserung der Leistungsfähigkeit), «Gesundheit» (Erhalt der Gesundheit, Prävention), «Lifestyle» (soziale Aspekte, gehobener Lebensstil, Trends) und «Wellness» (Entspannung, Erholung, mentale Gesundheit).

Die Mehrheit der Center in allen drei Ländermärkten setzt auf Gesundheit. Damit wird deutlich, dass die Branche sich ihres wichtigen Gesundheitsauftrags für die Bevölkerung bewusst ist und dies auch nach aussen kommuniziert. Gleichzeitig matcht diese Positionierung mit einem gesteigerten Gesundheitsbewusstsein in der Bevölkerung, welche durch Corona ihre gesundheitsbezogenen Absichten verstärkt auch in die Tat umsetzt.

Nach «Gesundheit» ist «Training» die wichtigste Art der Positionierung, gefolgt von «Lifestyle» und letztlich «Wellness» (vgl. Abb. 6) (DSSV, 2024; swiss active, 2024; WKO, 2024).

### Optimistischer Blick ins Jahr 2024

2024 ist bereits einige Monate alt. Zum Stichtag 31. Dezember 2023 wurden die Betreiberinnen und Betreiber der Gesundheits- und Fitnesscenter in der Schweiz, Deutschland und Österreich befragt, wie sich ihre wirtschaftliche Situation im Jahr 2024 verändern wird. Mit Blick auf den Gesamtmarkt gehen 41,6 Prozent der Betriebe in Österreich davon aus, dass sich ihre wirtschaftliche Situation 2024 eher verbessern wird. Insgesamt zeigen sich die Betreiber in Österreich damit pes-

simistischer als die Betreiber in den Nachbarländern: 76,5 Prozent der Betreiber auf dem deutschen Fitnessmarkt gehen von einer Verbesserung in den nächsten zwölf Monaten aus. In der Schweiz sind es sogar 91,7 Prozent, die eine Verbesserung erwarten (DSSV, 2024; swiss active, 2024; WKO, 2024).

### Fazit und Ausblick

Das Gesundheitsbewusstsein der Menschen treibt sie aktiv in die Fitnesscenter, die Mitgliederzahlen steigen, der Umsatz der Branche wächst, in der Schweiz zeigt sich bereits wieder ein Wachstum bei der Centerzahl – und das erfreulicherweise in allen Segmenten. Kurzum: Die Fitnessbranche floriert, wichtige Parameter zeigen in eine positive Richtung, das unterstreichen die Eckdatenstudien der drei Ländermärkte. Der positive Trend aus dem Vorjahr setzt sich weiter fort. Österreich entwickelt sich im Vergleich etwas schwächer als die beiden Nachbarländer. Insgesamt aber stehen die Zeichen in allen drei Märkten auf Wachstum. Treiber dieser positiven Entwicklung ist unter anderem das veränderte Gesundheitsbewusstsein der Menschen, welches von den Fitnesscentern in deren Positionierung und damit in ihrer Aussenkommunikation aufgegriffen und auch innerhalb der Center umgesetzt wird. Die Gesundheits- und Fitnessbranche hat sich erfolgreich als Gesundheitsdienstleistungsbranche positioniert, die als wichtiger Präventionsanbieter wahrgenommen wird. Auch die Stimmung in den Ländermärkten ist optimistisch – für 2025 ist ein weiteres Wachstum bei den wichtigen Kennzahlen zu erwarten (DSSV, 2024; swiss active, 2024; WKO, 2024).

### Zur Methodik

Die «Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft» werden seit vielen Jahrzehnten vom DSSV e. V., dem Wirtschaftsprüfungsunternehmen Deloitte und der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) durchgeführt. Seit 2022 führen die Expertinnen und Experten der DHfPG gemeinsam mit swiss active die «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft» durch. Im Jahr 2024 sind durch die Kooperation mit dem Fachverband Freizeit- und Sportbetriebe in der Wirtschaftskammer Österreich (WKO) erstmals die «Eckdaten der Fitnesswirtschaft Österreich» durchgeführt worden. Die Betrachtung der Ländermärkte der DACH-Region nach einem einheitlichen, systematischen Vorgehen erlaubt einen fundierten Blick über die Landesgrenzen hinaus und einen Ländervergleich in der DACH-Region, welcher auf diese Weise eine noch umfassendere Marktbeurteilung möglich macht und auch andere Synergien für die Fitnessbranche bietet (DSSV, 2024; swiss active, 2024; WKO, 2024). ■

### Literaturliste

- DSSV e. V. – Arbeitgeberverband deutscher Fitness und Gesundheits-Anlagen (Hrsg.). (2024). Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft 2024. Hamburg: Hrsg.
- swiss active (Hrsg.). (2024). Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2024. Zürich: Hrsg.
- Wirtschaftskammer Österreich (Hrsg.). (2024). Eckdaten der Fitnesswirtschaft Österreich 2024. Wien: Hrsg.

Studierende privater vs. öffentlicher Hochschulen im Vergleich

# Performance, Erwartungen, Chancen

**Eine Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) vergleicht Studierende/Absolventen öffentlicher und privater Hochschulen u. a. hinsichtlich Erwartungen, Performance und Vorbereitung auf das Berufsleben. Sie zeigt: Studierende/Absolventen privater Hochschulen zeichnen sich durch eine höhere Resilienz und Souveränität aus als Studierende/Absolventen öffentlicher Hochschulen – und sind damit für Arbeitgeber besonders attraktiv. Diese Ergebnisse könnten auch für die Schweiz richtungsweisend sein.**

Eine höhere Bildung in Form eines Hochschulstudiums ist für viele Menschen nach wie vor von grosser Bedeutung. Aufgrund des Rückgangs der Geburtenzahlen in Deutschland zwischen 1990 und 2011 (Huesch, 2023) zeigen sich auch die Studierendenzahlen aktuell zwar leicht rückläufig (im Wintersemester 2023/24 -1,7 % im Vergleich zum Wintersemester 2022/23), die Zahl der Erstsemester aber stieg im selben Zeitraum um 1,2 Prozent an (Destatis, 2023). Die Daten des Centrums für Hochschulentwicklung (CHE) zeigen weiter, dass öffentliche Hochschulen Studierende verlieren, während private Hochschulen entgegen dem Trend steigende Studierendenzahlen verzeichnen können. Mit Blick auf die Marktlage der Hochschulen schätzen Expertinnen und Experten eine gute Hochschulbildung vor dem Hintergrund gegenwärtiger Krisen als zunehmend relevanter ein (Freitag & Göbel, 2023).

Die Studie «Private Hochschulbildung für eine resiliente Transformationsgesellschaft» des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) nimmt einen Vergleich zwischen Studierenden und in retrospektiver Betrachtung auch Absolventen öffentlicher und privater Hochschulen vor (Diermeier & Geis-Thöne, 2023). Sie kann interessante Erkenntnisse für Studieninteressierte und insbesondere für Arbeitgeber in Deutschland liefern und womöglich auch richtungsweisend für die Schweiz sein.

## **Bedeutung der Hochschulbildung für Studierende**

Die befragten Studierenden/Absolventen in Deutschland teilen die Meinung der Expertinnen und Experten, dass dem Studium, gerade vor dem Hintergrund bestehender gesellschaftlicher, politischer und wirtschaftlicher Veränderungen, eine immer grössere Bedeutung zukommt.



Foto: Pixel-Shot – stock.adobe.com



Studierende privater Hochschulen	Studium als relevant angesehen, um ...	Studierende öffentlicher Hochschulen
75 %	... die eigene Karriere erfolgreich voranzutreiben und gegebenenfalls auch eine Führungsposition bekleiden zu können	62 %
66 %	... ein gutes Einkommen erzielen zu können	57 %
67 %	... mit grösserer Sicherheit auch langfristig einen guten Job zu haben	51 %
65 %	... mit den sich verändernden Anforderungen am Arbeitsmarkt gut zurecht zu kommen	48 %

Anteile in Prozent «stimme zu» und «stimme voll und ganz zu»

Abb. 1: Bedeutung der Hochschulbildung aus Sicht der Studierenden/Absolventen privater Hochschulen vs. Studierenden/Absolventen öffentlicher Hochschulen in Deutschland (Diermeier & Geis-Thöne, 2023)

Das Vertrauen der Studierenden/Absolventen privater Hochschulen in das Studium ist in den nachfolgenden Punkten stärker ausgeprägt als jenes der Studierenden/Absolventen an öffentlichen Hochschulen. Dennoch sehen beide Gruppen ein Studium als relevant (vgl. Abb. 1).

### Motive für das Hochschulstudium

Doch was bewegt Studierende zu einem Hochschulstudium? Für Deutschland zeigt die Studie des IW (Diermeier & Geis-Thöne, 2023) Unterschiede in den Motiven zwischen Studierenden (retrospektiv auch Absolventen) öffentlicher und privater Hochschulen auf. Das Interesse an Studieninhalten, ein Vorankommen im Beruf und die Erwartung eines guten Gehalts sind für beide Gruppen die drei zentralen Motive, die sie zu einem Hochschulstudium bewegen. Der Wunsch hingegen, sich auf die Unsicherheiten der Arbeitswelt vorbereiten zu wollen, ist für Studierende privater Hochschulen ein stärkerer Treiber zum Studium (60 %) als für Studierende öffentlicher Hochschulen (46 %). Deutliche Unterschiede zeigen sich auch in der Absicht, etwas bewegen zu wollen (44 % bei Studierenden öffentlicher Hochschulen vs. 57 % bei Studierenden privater Hochschulen).

### Fokus auf das Erwerbsleben

Hier zeigt sich bereits ein erster starker Bezug zur Praxis – Studierende privater Hochschulen haben das Erwerbsleben demnach stärker vor Augen als Studierende öffentlicher Hochschulen. Untermauert wird diese in der Studie des IW (Diermeier & Geis-Thöne, 2023) formulierte Schlussfolgerung auch durch die Tatsache, dass Studierende privater Hochschulen stärker dazu bereit sind, sich Studieninhalte selbst anzueignen (77 % vs. 73 %), und eher bereit sind, hart zu arbeiten, um möglichst zügig zum Abschluss zu kommen (74 % vs. 70 %). Diese Eigenschaften sind nicht nur für Studierende ein wertvoller Bonus mit Blick auf ihr Berufsleben, sondern auch ein Benefit für Arbeitgeber.

### Vorbereitung auf das Berufsleben

Ein weiterer zentraler Aspekt in der Studie des IW war die Frage, wie angemessen sich die Studierenden (retrospektiv auch Absolventen) durch ihr Studium auf verschiedene Aufgaben des Berufslebens vorbereitet fühlen. Nicht nur für Studierende sind diese Punkte essenziell, um erfolgreich ins Berufsleben einzusteigen sowie Sicherheit und Selbstvertrauen auszustrahlen. Auch für Arbeitgeber ist es wichtig, dass ▶

Studierende privater Hochschulen	Studierende sind der Ansicht, durch ihr Studium ...	Studierende öffentlicher Hochschulen
70 %	... mit einem hohen Arbeitspensum eigenverantwortlich umgehen zu können.	65 %
70 %	... eine flexible und lösungsorientierte Haltung einnehmen zu können.	64 %
66 %	... Bedürfnisse von Kundschaft identifizieren und diesen angemessen begegnen zu können.	47 %
66 %	... Entscheidungen im Arbeitskontext zügig und sicher treffen zu können.	53 %
66 %	... Kompromisse schliessen und Lösungen im Dialog mit Kundschaft und Kollegschaft finden zu können.	53 %
66 %	... offen mit Fehlern umgehen zu können und sie als Lernchance zu begreifen.	56 %

Anteile in Prozent «angemessen» und «sehr angemessen vorbereitet»

Abb. 2: Vorbereitung auf das Berufsleben durch das Studium aus Sicht der Studierenden/Absolventen privater Hochschulen vs. Studierenden/Absolventen öffentlicher Hochschulen im Vergleich (Diermeier & Geis-Thöne, 2023, S. 30)

Absolventinnen und Absolventen bestmöglich qualifiziert sind und mit den erworbenen Kompetenzen und Fähigkeiten den Betrieb direkt bestmöglich unterstützen können. Es zeigt sich, dass Studierende privater Hochschulen im Vergleich zu Studierenden staatlicher Hochschulen in Deutschland eher der Ansicht sind, durch ihr Studium auf die Herausforderungen der Berufswelt vorbereitet zu sein (vgl. Abb. 2).

### Bedenken gegenüber privater Hochschulen

Wenngleich private Hochschulen im Vergleich wesentliche Vorteile aufweisen, gibt es Bedenken, aufgrund derer sich Studierende gegen ein Studium an einer privaten Hochschule entscheiden. Hauptbarriere stellen hierbei für 90 Prozent der Studierenden an öffentlichen Hochschulen die Kosten einer privaten Hochschule dar, gefolgt von einer Wahrnehmung als Einrichtung, die zu elitär sei (61 %) (Diermeier & Geis-Thöne, 2023).

### Duales Studium an privater Hochschule als Lösung

Wollen Arbeitgeber die Vorteile, die Studierende privater Hochschulen mit sich bringen, für sich nutzen, bietet sich ein duales Studium an, um diese Barrieren zu umgehen. Für Studierende liegt der Vorteil eines dualen Studiensystems an einer privaten Hochschule darin, dass die Studiengebühren in der Regel vom Ausbildungsbetrieb getragen werden (Bachelor) und Kosten für Fahrt und Übernachtung zu den Präsenzphasen von den Betrieben häufig (teil-)finanziert werden. Die grösste Barriere für ein Studium an einer privaten Hochschule, nämlich die hohen Kosten, ist durch ein duales Studiensystem damit zu entkräften.

### Die Fitnessbranche als Vorzeigebbranche

Die Vorteile einer privaten Hochschule in Kombination mit dem dualen Studiensystem – in der Fitnessbranche haben viele Betriebe den Mehrwert dieser Kombination längst erkannt. Die Fitnessbranche ist eine Zukunftsbranche: Sie schafft Arbeitsplätze für Führungs- und Fachkräfte, sie bietet Chancen und gilt als Innovationstreiber in Sachen Qualifizierung und Weiterbildung. Denn angesichts der steigenden Relevanz von gesundheitsbezogenen Dienstleistungen entscheiden insbesondere die Qualifikation und Kompetenz der Mitarbeitenden – auf fachlicher wie auf persönlicher Ebene – über die Zufriedenheit der Kunden und damit den Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmens. Nur mit gut qualifizierten Mitarbeitenden können die Trainierenden dabei unterstützt werden, ihre Gesundheits- und Trainingsziele zu erreichen.

Arbeitgeber in der Fitness- und Gesundheitsbranche profitieren von einem dualen Studiensystem in vielen Punkten, darunter:

- **Hoher Praxisbezug:** Dual Studierende können ab Tag eins des Studiums in den Arbeitsalltag sowie in längerfristige Projekte integriert werden, da sie täglich über mehrere Stunden im Unternehmen tätig sind.
- **Flexibilität:** Aufgrund der interdisziplinären Ausrichtung des dualen Studiums können dual Studierende auf vielfältigen Positionen eingesetzt werden (z. B. Trainingsfläche, Vertrieb bzw. Verkauf, Management, Kundenbetreuung).
- **Individualisierung:** Durch das Studiensystem und die enge Studienbetreuung können Bachelor-Studierende ihre

individuellen Interessen im Laufe des Studiums entwickeln und – ggf. auch im Master-Studium – vertiefen. Betriebe wiederum profitieren von der stetig wachsenden Expertise und können Studierende während des gesamten Studiums im Studio individuell und bedarfsgerecht einsetzen.

- **Zusatzlizenzen:** Je nach Hochschule können Studierende können eine Vielzahl wichtiger Trainer- und Zusatzlizenzen kostenfrei erlangen, die sie zur qualifizierten Betreuung von Kundschaft bereits während ihres Studiums befähigen.
- **Akademischer Grad:** Die dual Studierenden erwerben einen akademischen Grad und sind durch das Studiensystem dazu befähigt, das theoretisch Erlernete auch direkt anwenden zu können und somit Fortschritt und Innovation in die Branche zu transferieren.
- **Berufserfahrung:** Mit Studienabschluss verfügen die dual Studierenden dann bereits über mehrere Jahre Berufserfahrung in der Branche – ein immenser Vorteil für Arbeitgeber.

### Fach- und Sozialkompetenz im individuellen Umgang mit den Trainierenden

Zu der fachlichen Expertise, die ein Studium mit sich bringt, qualifiziert das duale Studium durch seine Ausrichtung auch ab Tag eins auf einer individuellen Ebene. Die IW-Studie zeigt, dass sich Studierende privater Hochschulen besser in der Lage fühlen, Bedürfnisse von Kunden zu identifizieren und diesen angemessen begegnen zu können, als Studierende öffentlicher Hochschulen. Dual Studierende werden im Kunden-umgang nicht nur auf theoretischer Seite geschult. Durch die tägliche Arbeit im Betrieb entwickeln sie bereits während des Studiums eine natürliche Expertise im richtigen Umgang mit Kunden. Und darin besteht ein wichtiger Wettbewerbsvorteil, denn Personen mit einer Mitgliedschaft in einer Fitness- und Gesundheitsanlage trainieren dort aus den unterschiedlichsten Gründen. Eine Studie der DHfPG (2024) zeigt, dass eine Gruppe von Personen deshalb in Fitnessanlagen trainiert, weil sie für das Training «brennen», weil Training ihre Leidenschaft ist. Andere trainieren, weil sie selbst aktiv einen wesentlichen Gesundheitsbeitrag für sich leisten wollen, wiederum andere versuchen, Training möglichst zeiteffizient neben ihrem Berufsleben zu «konsumieren», indem sie auf Personal Trainings zurückgreifen. Einige Personen trainieren, weil sie schlicht Spass daran haben, andere müssen sich stark dazu zwingen und benötigen Motivation von aussen, insbesondere durch das Personal in Fitness- und Gesundheitsanlagen.

Was auch immer die Gründe sind, warum Menschen trainieren – es bedarf gut ausgebildeter Mitarbeiter, die sich als Dienstleister verstehen und im Umgang mit jedem einzelnen «Kundentyp» richtig agieren. Blosses theoretisches Wissen reicht hier nicht aus, es gilt vielmehr, über die nötige Praxiserfahrung im Training, aber auch im Umgang mit Kunden zu verfügen, sodass die Bedürfnisse der Kunden erkannt und bedient werden. Durch das duale Studiensystem besteht die optimale Verzahnung zwischen fachlicher Ausbildung und praktischer Erfahrung. Nur so können Kun-



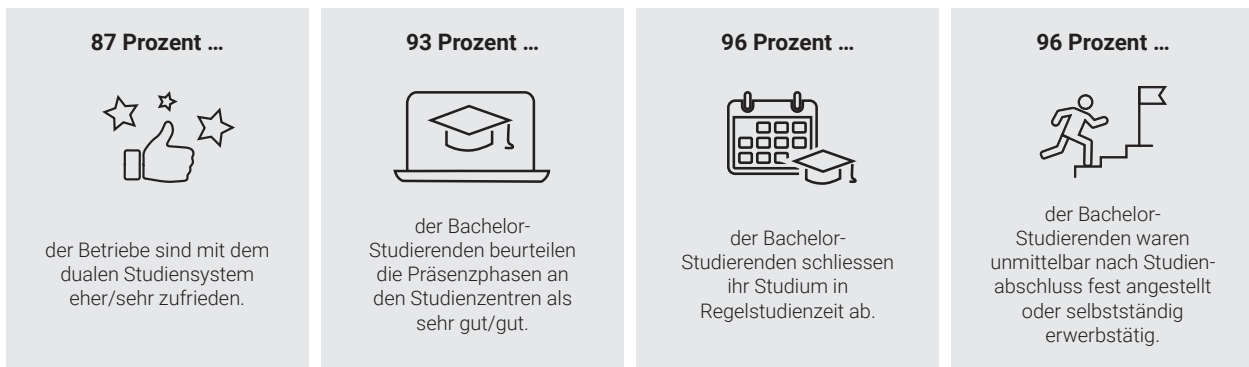


Abb. 3: Ausgewählte Evaluationsergebnisse der regelmässigen stattfindenden Betreiber- und Studierendenbefragungen der DHfPG (eigen Darstellung)

den langfristig gewonnen und der Erfolg des Unternehmens gesichert werden.

Ein duales Studium qualifiziert auf höchstem Niveau, um heute als auch künftig den steigenden Anforderungen der Kunden gerecht zu werden und die Branche weiter in ihrer Rolle als essenzieller Gesundheitsdienstleister zu stärken, um perspektivisch auch auf politischer Ebene das Ansehen zu erhalten, das sie verdient.

### Studienangebot und Partnernetzwerk

Dual Studierende können je nach Hochschule von einem modernen Studienkonzept profitieren, das höchste Flexibilität und besten Praxisbezug ermöglicht.

Es gibt aktuelle Neuigkeiten zum dualen Hochschulstudium in der Schweiz mit Studienstart 2024. Für weitere Infos scannen Sie den nebenstehenden QR-Code.



### Hohe Zufriedenheit dank strukturiertem und praxisnahem Studium

Die regelmässigen, in halbjährlichem Turnus durchgeführten Studierenden-, Praxispartner- und Absolventenbefragungen der DHfPG liefern valide Kennzahlen für Deutschland, die die hohe Zufriedenheit seitens der Betriebe und der Studierenden belegen und kann womöglich auch Handlungshinweise für die Schweiz bieten.

### Fazit: Vorteile Studierender privater Hochschulen für die Fitnessbranche

Die Studie des IW macht deutlich, dass ein Studium heute, auch vor dem Hintergrund der krisenbedingten Entwicklungen, ein wichtiger Schritt in ein erfolgreiches Berufsleben für junge Menschen ist. Private wie auch öffentliche Hochschulen vermitteln aus Studierendensicht die Sicherheit, nach Studienabschluss ihre Karriere fördern zu können, stellen ein zufriedenstellendes Gehalt in Aussicht und vermitteln Sicherheit, die sich wandelnden Anforderungen des Arbeitsmarktes gut meistern zu können. Studierende privater Hochschulen stellen sich, so die Ergebnisse der Studie, im Vergleich als resilienter heraus

und legen bereits während des Studiums einen stärkeren Fokus auf das Erwerbsleben, in das sie mit Ehrgeiz und Zielstrebigkeit einsteigen möchten, was sie für Arbeitgeber besonders in den Mittelpunkt des Interesses stellen sollte. Im Vergleich mit Studierenden öffentlicher Hochschulen schätzen sich Studierende privater Hochschulen mit Blick auf die Herausforderungen des Berufslebens weiter als souveräner und handlungsfähiger ein – insbesondere im richtigen Umgang mit Kunden.

Die Fitnessbranche hat die Vorteile privater Hochschulen im dualen Studiensystem längst erkannt. Die Vorteile, die die Studie des IW Studierenden an privaten Hochschulen bescheinigt, treffen für dual Studierende an privaten Hochschulen in noch stärkerem Ausmass zu, denn sie bringen den zusätzlichen Vorteil mit, bereits ab Tag eins in den Betrieb integriert werden zu können. Durch das duale Studiensystem verfügen sie dann nach Abschluss des Studiums bereits über Berufserfahrung am Menschen, auf die Arbeitgeber direkt – bereits während des Studiums – zurückgreifen können. Gründe, die aus Studierendensicht bzw. aus Sicht von Interessenten gegen ein Studium an einer privaten Hochschule sprechen, insbesondere der Kostenfaktor, können durch ein duales Studienkonzept entkräftet werden, welches damit ein vielversprechendes Studiensystem für Arbeitgeber darstellen kann. ■



#### Prof. Dr. Sarah Kobel

Prof. Dr. Sarah Kobel promovierte am Institut für Konsum- und Verhaltensforschung an der Universität des Saarlandes. Seit Oktober 2018 ist sie wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und leitet dort seit Januar 2021 die Abteilung Wissenschaft und Forschung.

#### Auszug aus der Literaturliste

Diermeier, M. & Geis-Thöne, W. (2023). Private Hochschulbildung für eine resiliente Transformationsgesellschaft. Köln: Institut der deutschen Wirtschaft Köln e. V.

Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (2024). Wer trainiert in Fitness- und Gesundheitsanlagen in Deutschland? Saarbrücken: Hrsg.

Freitag, U. & Göbel, C. (2023). VPH-Umfrage zur Markteinschätzung 2023/2024. Berlin: Verband der Privaten Hochschulen e. V.

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



## #BEACTIVE DAY 2024

# Förderung von Barrierefreiheit und Nachhaltigkeit in ganz Europa

**Schliessen Sie sich der europäischen Bewegung an: Der #BEACTIVE DAY 2024 feiert Barrierefreiheit und Nachhaltigkeit.**

EuropeActive freut sich, die Rückkehr des **#BEACTIVE DAY** am 23. September 2024 im Rahmen der Europäischen Woche des Sports ankündigen zu können. Diese vom Erasmus+ Programm der Europäischen Union finanzierte Initiative bringt

Gemeinden in ganz Europa zusammen und bietet eine Vielzahl kostenloser Veranstaltungen, um die Bedeutung von Bewegung zu unterstreichen.

Der **#BEACTIVE DAY** vereint jedes Jahr Länder aus ganz Europa. Die Kampagne unterstreicht den Spass an körperlicher Aktivität und ihre Bedeutung für das geistige, soziale und körperliche Wohlbefinden. Die Initiative ist inklusiv und lädt alle Organisationen zur Teilnahme ein, indem sie kostenlose



Veranstaltungen organisieren, unabhängig von Ort, Dauer oder Umgebung – ob in einem öffentlichen Park, in einer Halle oder in der Schule. Das Wichtigste ist, kreativ zu werden, mit der Organisation zu beginnen und Teil des **#BEACTIVE DAY** zu sein!

### Wachsender Erfolg

Seit seiner Einführung hat der **#BEACTIVE DAY** ein enormes Wachstum erlebt. Im Jahr 2023 umfasste die Kampagne 5524 Veranstaltungen, zog 444 289 Teilnehmer in 24 Ländern an und erreichte mehr als sechs Millionen Menschen über verschiedene Aktivitäten in den sozialen Medien. In diesem Jahr will EuropeActive diese Erfolge noch übertreffen, ergo noch mehr Menschen erreichen und für die Freude an der körperlichen Betätigung werben.

David Stalker, Präsident von EuropeActive, teilte seine Begeisterung: «Ich bin begeistert von dem unglaublichen Wachstum des **#BEACTIVE DAY 2024**, der seine Reichweite und Wirkung Jahr für Jahr steigert. Diese Kampagne ist für die Fitnessbranche von zentraler Bedeutung, denn sie fördert einen gesünderen, aktiveren Lebensstil in ganz Europa. In diesem Jahr sind wir besonders stolz darauf, die Bedeutung der Barrierefreiheit bei Sportveranstaltungen hervorzuheben und sicherzustellen, dass Menschen mit Behinderungen die Möglichkeit haben, teilzunehmen und von der Freude und den gesundheitlichen Vorteilen der Bewegung zu profitieren. Gemeinsam fördern wir nicht nur eine integrativere Fitnesscommunity, sondern setzen uns auch für eine Bewegung ein, die das Leben verändert und die Zukunft inspiriert.»

### Schwerpunkt für 2024: Zugänglichkeit und Nachhaltigkeit

Jedes Jahr legt der **#BEACTIVE DAY** den Schwerpunkt auf andere Aspekte der körperlichen Betätigung. Im Jahr 2024 konzentriert sich EuropeActive darauf, körperliche Aktivitäten für Menschen mit Behinderungen zugänglicher zu machen und sicherzustellen, dass die Veranstaltungen ökologisch nachhaltig sind. Um dies zu unterstützen, wird EuropeActive in Kürze zwei umfassende Leitfäden veröffentlichen, die bewährte Verfahren und Empfehlungen für Organisatoren enthalten.

### Warum sollten sich Fitnessstudiobetreiber beteiligen?

Der **#BEACTIVE DAY** ist eine einzigartige Gelegenheit für Betreiber von Fitnessstudios und Sportzentren, neue Kunden zu gewinnen und einen positiven Einfluss auf die Gemeinschaft auszuüben. Hier erfahren Sie, warum Sie Ihre Türen an diesem besonderen Tag kostenlos öffnen sollten:

- **Gewinnen Sie neue Kunden:** Geben Sie potenziellen Mitgliedern die Möglichkeit, Ihre Einrichtungen und Dienstleistungen kennenzulernen.
- **Binden Sie die Gemeinschaft ein:** Sprechen Sie diejenigen an, die noch zögern, ihre Fitnessreise zu beginnen.
- **Steigern Sie Ihre Sichtbarkeit:** Werben Sie mit dieser europäischen Kampagne kostenlos für Ihr Fitnessstudio und erhöhen Sie Ihren Bekanntheitsgrad.

- **Nehmen Sie an einer erfolgreichen Kampagne teil:** Werden Sie Teil einer sinnvollen Bewegung, die mehr Menschen dazu bringt, sich öfter und aktiver zu bewegen.
- **Steigern Sie den Verkauf von Mitgliedschaften:** Verwandeln Sie Erstbesucher mit speziellen Angeboten und Aktionen in treue Mitglieder.
- **Präsentieren Sie Ihre Kompetenz:** Stellen Sie Ihre Trainer und Kurse vor und demonstrieren Sie die Qualität und Vielfalt Ihres Angebots.
- **Verbessern Sie den Ruf Ihrer Marke:** Richten Sie Ihr Fitnessstudio auf eine positive, gesundheitsorientierte Initiative aus und stärken Sie so Ihr Markenimage.

Anna Miškovičová, die Kampagnenbeauftragte von EuropeActive, betont die breitere Wirkung der Teilnahme: «Durch die Teilnahme am **#BEACTIVE DAY** haben Fitnessstudios die Möglichkeit, ihre lokalen Gemeinschaften zu beeinflussen und einen gesünderen Lebensstil zu fördern. Diese Initiative ermutigt nicht nur zu einem aktiven Lebensstil, sondern hilft den Fitnessstudios auch, sich in ihren Gemeinden zu profilieren, was letztlich zu höheren Mitgliederzahlen und einer stärkeren Bindung zu den Anwohnern führt.»

### Partnerschaften mit 4GLOBAL und Morla Moves

EuropeActive ist stolz darauf, Partnerschaften mit 4GLOBAL und Morla Moves für die diesjährige Kampagne bekannt zu geben:

- **4GLOBAL:** Ein führendes Datenunternehmen, das fortschrittliche Datenanalysen und Einblicke bietet. Für den **#BEACTIVE DAY 2024** wird das Unternehmen seine Software für eine umfassende Datenerfassung zur Verfügung stellen, die dabei hilft, die Auswirkungen der Veranstaltungen zu messen und künftige Initiativen zu verbessern.
- **Morla Moves:** Morla Moves, der erste KI-Partner der Kampagne, bietet innovative KI-gesteuerte Software an, die bei der Organisation und Förderung von Fitnessaktivitäten hilft. Für den **#BEACTIVE DAY 2024** stellt das Unternehmen seine Software allen Organisatoren der Kampagne kostenlos zur Verfügung, um die Planung und Durchführung der Aktivitäten zu verbessern.

### Möchten Sie Teil dieser europäischen Bewegung sein?

EuropeActive lädt alle Fitnesszentren, Freizeiteinrichtungen, Personal Trainer und Organisatoren ein, sich daran zu beteiligen, den **#BEACTIVE DAY 2024** zu einem durchschlagenden Erfolg zu machen. Wenn Sie an einer Teilnahme interessiert sind oder weitere Informationen benötigen, wenden Sie sich bitte an Anna Miškovičová unter [anna.miskovicova@europeactive.eu](mailto:anna.miskovicova@europeactive.eu).

Lassen Sie uns gemeinsam Europa aktiv machen! ■

Weitere Infos zum **#BEACTIVE DAY 2024** finden Sie unter: [www.beactiveday.eu](http://www.beactiveday.eu)

# VERANSTALTUNGEN

## EVENTS

**11.10. – 12.10.2024** Aufstiegskongress, Mannheim

**04.11. – 07.11.2024** Sibec EMEA, Monaco

**14.11. – 17.11.2024** Meet the Top, Mallorca

## TERMINE

**23.09. – 30.09.2024** Europäische Woche des Sports

**23.09.2024** #BEACTIVE DAY



**World Health Organization**

WHO-Studie zu Bewegungsmangel

**Fitnessstudios können Gamechanger sein!**

Eine aktuelle Studie der Weltgesundheitsorganisation (WHO), die in der Fachzeitschrift «The Lancet Global Health» veröffentlicht wurde, untersuchte zwischen 2000 und 2022 die globalen, regionalen und nationalen Bewegungstrends bei Erwachsenen. Die Studie mit insgesamt 5,7 Millionen Teilnehmenden aus 197 Ländern und Gebieten ergab, dass 2022 etwa 31,3 Prozent der Erwachsenen die empfohlenen Mindestanforderungen für körperliche Aktivität nicht erfüllten. Um gesund zu bleiben, rät die WHO Erwachsenen zu mindestens 150 Minuten körperlicher Aktivität pro Woche mit moderater Intensität wie Gehen oder Radfahren – oder mindestens 75 Minuten anstrengende körperliche Aktivitäten wie Kraft- oder Cardio-training oder Sportwettkämpfe. Auch eine Mischung aus Ausdauer- sowie Kraftsport ist zielführend. Insgesamt zeigt die Studie eindrucksvoll, dass trotz der zunehmenden Aufmerksamkeit für die Bedeutung körperlicher Aktivität noch erhebliche Weiterentwicklungen notwendig sind, um die globalen Gesundheitsziele zu erreichen. Fitnessstudios sind dabei ein relevanter Bestandteil des Gesundheitssystems.

[www.who.int](http://www.who.int)



Aufstiegskongress 2024

**«Einfach MACHEN – EINFACH Machen»**

Der diesjährige Aufstiegskongress findet am 11. und 12. Oktober im m:con Congress Center Rosengarten Mannheim statt. Ein hochkarätiges Vortragsprogramm, ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm sowie die Möglichkeit zum Netzwerken sind an beiden Tagen garantiert. Mit Ideen und Unternehmertum zu mehr Branchenwachstum – dieser Gedanke verbirgt sich hinter dem diesjährigen Kongressmotto «Einfach MACHEN – EINFACH machen!». Das wichtige, aber auch komplexe Thema «Fitness und Gesundheit» soll der breiten Masse durch einfach anzuwendende Lösungen zugänglich gemacht werden. Dafür bedarf es Unternehmerinnen und Unternehmer, die den Mut finden, Bestehendes infrage zu stellen sowie Ideen zu entwickeln und Neues auszuprobieren. Das Programm gestalten u. a. folgende Referierende: Dr. Barbara Nützel mit ihrem Vortrag «Führungserwachen – wie funktioniert erfolgreiche Führung in einer Zeit des Wandels?» oder auch die Vorstellung der Studie «Fitnessstypen «next level»: begreifen, handeln, erfolgreich sein» von Prof. Dr. Sarah Kobel.

Der Extremsportler und diesjährige Keynote Speaker Jonas Deichmann absolviert noch bis zum 5. September täglich einen Triathlon in Roth – im Rahmen seiner «Challenge 120», sprich 120 Triathlons in Folge, also insgesamt 456 km Schwimmen, 21 600 km Radfahren und 5064 km Laufen und wird am 11. Oktober über seine Erfahrungen berichten. Noch bis zum 20. September können Sie sich Ihr Ticket zum Vorzugspreis von 79 EUR sichern.

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

Fotos: WHO | Markus Weinberg | RSG-Group | Questex LLC





Neues Konzept ermöglicht neue Priorisierungen

## McFIT startet Modernisierungsoffensive

McFIT, eine der führenden Fitnessketten Europas, teilte mit, dass sie eine gross angelegte Modernisierungsoffensive ihrer Studios startet. Auf Grundlage des neuen Konzepts «McFIT – Das Original» werden sukzessive die Studios der Marke einheitlich renoviert. Was in Heilbronn und Wien bereits begonnen hat, wird nun an weiteren Standorten wie München, Köln, der Rhein-Main-Region und Hamburg fortgesetzt. Für die Modernisierungsmassnahmen wird in den nächsten Jahren ein dreistelliger Millionenbetrag investiert.

Die Studios präsentieren neben der Vielfalt an Trainingsgeräten auch ein neu durchdachtes Raumkonzept, das ganzheitliche Trainingserfahrungen ermöglicht. Sie beeindrucken zudem mit einheitlichem Look und einer hellen und

freundlichen Atmosphäre. Es wurden verstärkt Materialien wie Stahl, Beton und Holz eingesetzt und schaffen eine motivierende und einladende Umgebung. Ins Auge sticht auch eine Tischtennisplatte, an der gespielt werden kann und die so sonst nicht in Fitnessstudios zu finden ist. Im Gegensatz zu aktuell bestehenden Studios von McFIT wurde beim neuen Konzept der Frauenbereich deutlich vergrössert, um den weiblichen Mitgliedern mehr Raum zu geben und sie zu stärken. Zwischen September und Dezember werden vier Studios in München und ein Studio in Köln im neuen Look wiedereröffnet. Weitere Umbauten folgen bereits zu Beginn des nächsten Jahres.

[www.mcfite.com/mcfite-das-original](http://www.mcfite.com/mcfite-das-original)



DER FÜHRENDE EUROPÄISCHE EVENT FÜR  
EINZELGESPRÄCHE DER FITNESSBRANCHE

4. BIS 7. NOVEMBER 2024  
FAIRMONT MONTE CARLO | MONACO

MEHR ERFAHREN

Einzigartige Möglichkeiten

## Sibec EMEA in Monte Carlo

Die Möglichkeit zu Einzelgesprächen zwischen führenden Besitzern von Fitnessanlagen und Branchenanbietern bietet das Event Sibec EMEA vom 4. bis 7. November 2024 im Fairmont Monte Carlo. Teilnehmende erleben Luxus im Geschäftstempo bei der Sibec EMEA, einem einzigartigen Event der Fitnessbranche im europäischen Wirtschaftsraum. Anbieter können Gespräche mit mindestens 16 VIP-Käufern führen, die speziell aufgrund ihrer geschäftlichen Ausbaupläne ausgewählt werden. Diese Käufer nehmen als komplett bewirtete Hotelgäste, inklusive Anreise und Unterkunft, an der Veranstaltung teil. Das Event gilt als zentrale Plattform für persönliche Besprechungen zwischen führenden Betreibern von Fitnessanlagen und den jeweiligen Anbietern.

Die Veranstaltung bietet sowohl informative Vorträge als auch unterhaltsames Networking, um den Aufbau von Geschäftsbeziehungen zu fördern. Die Wahl dieses Veranstaltungsorts erhöht den Anreiz des Events. Denn inmitten des atemberaubenden Ausblicks und der aufwendigen Ausstattung des Fairmont Monte Carlo können sich Teilnehmende auf ein Treffen von Branchenführern, Vordenkern und Innovatoren in einem von Zusammenarbeit, Wissensaustausch und Geschäftsentwicklung geprägten Umfeld freuen. Teilnehmende finden auf der Sibec EMEA eine gute Gelegenheit, ihre Ziele und Pläne im Fitness- und Wellnessbereich voranzubringen.

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

LifeFit Group erhält  
neuen Investor

## Auf Wachstumskurs

Die Blitz 24-73 GmbH (künftig: Light AcquiCo GmbH), indirekt gehalten durch von Waterland Private Equity Investments beratene Fonds, hat eine Vereinbarung zum Erwerb der Frankfurter LifeFit Group TopCo GmbH unterzeichnet. Die Transaktion soll voraussichtlich in der zweiten Jahreshälfte 2024 abgeschlossen sein. Die LifeFit Group verfolgt damit ihren seit Gründung im Jahr 2019 eingeschlagenen Wachstumskurs weiter, der mit dem neuen Investor Waterland intensiviert werden soll.

Seit 2019 ist das Portfolio der Gruppe von 50 auf mehr als 140 Clubs im Jahr 2024 gewachsen, in denen mehr als 400 000 Menschen trainieren und wodurch LifeFit zu den führenden Gesundheits- und Fitnessplattformen in Deutschland zählt. Sie vereint mehrere Fitnessmarken unter einem Dach. Die Gruppe ist bestrebt, ihre Kunden zu inspirieren und zu unterstützen, ihr Leben durch individuelle, abwechslungsreiche und zielgerichtete Gesundheits- und

Fitnesserlebnisse zu verbessern, wie die LifeFit Group Anfang Juni mitteilte.

Waterland ist ein 1999 gegründetes europäisches Beteiligungsunternehmen und arbeitet an 13 Standorten in elf Ländern gemeinsam mit seinen Portfoliounternehmen am Ziel, durch organisches und anorganisches Wachstum marktführende Positionen zu erreichen. Von 2005 bis 2013 war Waterland in der niederländischen Health City/Basic-Fit-Gruppe investiert und baute sie zum zweitgrößten Fitnessanlagenbetreiber in Europa aus. Waterland hielt auch eine Mehrheitsbeteiligung an der Exercite Group (Hansefit), die zu einem der größten Spezialisten für betriebliche Gesundheits- und Wellnessangebote in Deutschland und den Niederlanden aufgebaut und schliesslich im Februar 2024 von der Epassi Group übernommen wurde.

[www.lifefit-group.com](http://www.lifefit-group.com)



SKILLCOURT® und Polar arbeiten  
in der Zukunft zusammen

## Erweiterung des Angebots

Die SKILLCOURT GmbH erweitert ihr Angebot des Trainings mit Herzfrequenzmessung und schliesst eine Partnerschaft mit Polar, wie das Unternehmen bekannt gab. Der SKILLCOURT® hat sich in den vergangenen Jahren und Monaten stetig weiterentwickelt und wurde in zahlreichen nationalen und internationalen Physiotherapie- und Fitnessanlagen sowie bei Profivereinen in deren Prozesse integriert.

Im Zuge des neuesten Tests, dem Endurance Run, konnte die Integration der Herzfrequenzmessung durch Polar finalisiert werden. Für Marcel Grünewald, Co-Founder und Geschäftsführer bei SKILLCOURT®, ist die Integration von Polar der nächste logische Schritt in der Produktentwicklung: «Gerade die Beobachtung der Intensität während des Trainings und die Erholungsüberwachung zwischen den Einheiten waren nach zahlreichen Gesprächen mit SKILLCOURT®-Partnern aus dem DACH-Raum, aber auch aus den USA, ein entscheidender Faktor für die Implementierung». Michael Banderenko, B2B Coordinator bei Polar pointiert: «Als Pionier der Herzfrequenzanalyse wird Polar künftig weitere Körperdaten in den SKILLCOURT® integrieren. Wir freuen uns, damit allen Nutzenden wertvolle Zusatzinformationen zu einem noch effizienteren Training zu liefern. Vielen Dank dem gesamten SKILLCOURT®-Team für die vertrauensvolle Zusammenarbeit – sicherlich lassen wir damit einige Herzen höher schlagen».

[www.skillcourt.training](http://www.skillcourt.training)

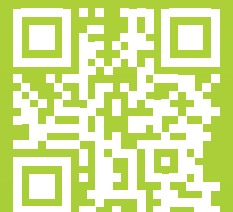




**COMING SOON**

**DUAL STUDIEREN AN DER**

**SAFS HOCHSCHULE**





# Neue vs. alte Tugenden

**Oder wie sich der Kreis wieder schliesst. Im Leben streben wir immer nach Verbesserung; oft werden altbewährte Modelle, Strategien, Philosophien und Konzepte belächelt, und die neue Generation von Managern kommt daher und prophezeit, dass es höchste Zeit sei, alles neu zu definieren. Natürlich mit dem Ziel, noch mehr Erfolg und Profit zu erwirtschaften. Das ist dann oft auch leider der Grund, dass viele erfolgreiche, vielleicht aber auch ein bisschen müde gewordene Unternehmerinnen und Unternehmer sich überreden lassen, alles bisher Aufgebaute dem neuen, so vielversprechenden Modell zu überlassen.**

Die Welt verändert sich in atemberaubendem Tempo. Das merken wir alle – und wir wollen natürlich nicht hinten nachstehen und uns eventuell später mal den Vorwurf machen (lassen), wir hätten etwas «verschlafen». Darum wollen die Unternehmer in dieser sich immer schneller wandelnden Welt erfolgreich ihren Weg machen.

Dazu müssen sie in der Lage sein, das menschliche Potenzial ihres Umfeldes vollständig in die Veränderungsprozesse zu integrieren, denn ohne diese Menschen geht gar nichts.

## **Ohne Menschen geht gar nichts**

Sie realisieren oder blockieren die angestrebten Veränderungen in unseren Unternehmen. Im Mittelpunkt stehen immer noch die Mitarbeitenden mit ihren Vorstellungen, ihren Ängsten und Sorgen darüber, was denn solche Veränderungen für sie bringen werden.

Normalerweise wollen sie spontan dabei sein, sind sich jedoch nicht sicher, was die angestrebten Veränderungen bringen. Darum gilt es, hier mit einem wichtigen und altbewährten «Instrument» jeder erfolgreichen Unternehmung zu arbeiten.

Das Leitbild – dieses sollte mit den neuen Plänen der Unternehmung übereinstimmen oder zuerst mitverändert werden. Falls das Leitbild verändert werden sollte, ist es eine wichtige Führungsaufgabe, die Mitarbeitenden in den Prozess miteinzubeziehen, ihnen genügend Zeit zu geben und sie gut zu informieren. In einer solchen Phase sind Sie als Chef gefordert und müssen neben dem Managen der Veränderung auch ein Topmotivator und -kommunikator sein, welcher mit hohen emotionalen Fähigkeiten diesen Prozess führt.

Denn das grösste Gut jeder Unternehmung sind die Mitarbeitenden. Das in den Jahren angeeignete Wissen, das Vertrauen untereinander, das Wissen, was wer kann oder eben nicht kann, gibt einem die wichtige Basis, wohin man mit diesem Team gelangen könnte oder welche Eigenschaften dazu noch fehlen.

Denn nur wenn uns allen klar ist, was wir im Leben erreichen wollen (Vision), wozu wir berufen sind (Mission), was uns wichtig ist (Werteprofil) und wo unsere Stärken liegen, sind wir bereit, konkrete Vergleiche zwischen fremden und eigenen Absichten anzustellen und uns von alten festgefahrenen Meinungen zu lösen.



## Veränderung ist anstrengend

### Veränderungen erzeugen Verunsicherung:

Dies gilt gleichermaßen für Mitarbeiter wie Vorgesetzte. Vorherrschend ist die Furcht vor dem Ungewissen, vor neuen oder überfordernden Situationen. Bei drohendem Personalabbau wird daraus sogar existenzielle Angst.

### Veränderungen erzeugen Widerstand:

Wenn die Grundlage der Unternehmenskultur die Manifestation eines Grundbedürfnisses nach Sinn, Orientierung und Kontinuität ist, so wird dieser Sinn- und Orientierungszusammenhang bei jeder Veränderung wieder infrage gestellt. Widerstand gegen Veränderung ist somit etwas sehr Menschliches.

### Veränderungen greifen in das betriebliche Machtgefüge ein:

Mit der Dezentralisierung von Verantwortung und Entscheidungskompetenz und einer stärkeren Beteiligung der «Basis» an betrieblichen Entscheidungen geraten Status und Privilegien einzelner Personen, Abteilungen oder Beschäftigtengruppen zunehmend ins Kreuzfeuer. Verunsicherung und drohender Verlust sozialer Anerkennung führen zum Phänomen einer heftigen Verteidigung der alten «Erbhöfe».

Wie können wir nun gerade unser wertvollstes Kapital, unsere Mitarbeitenden, motivieren, diesem Anpassungsdruck standzuhalten bzw. diesen zu unterstützen und zu fördern?

## Wichtige Eigenschaften in dieser Führungssituation

### Persönlichkeit:

Gefragt ist nicht der nette Softie, sondern eine starke Führungspersönlichkeit, die in schwierigen Situationen Sinn und Orientierung vermittelt, Vertrauen aufbaut und durch Vorbildwirkung Ideen und Grundsätze glaubhaft machen kann. Damit erhalten persönliche Eigenschaften wie Offenheit, Bekenntnis zu eigenen Fehlern, Souveränität, Mut, Selbstvertrauen, Ehrlichkeit und Zivilcourage einen hohen Stellenwert. Eine Führungskraft, die sich bei Problemen auf ihre Amtsautorität zurückzieht, schadet sowohl den Mitarbeitern als auch dem Unternehmen.

### Sensibilität und Intuition:

Gerade in unübersichtlichen Situationen ist die Fähigkeit erforderlich, Stimmungen und Strömungen an kleinen Zeichen erkennen zu können und ein Gespür dafür zu entwickeln, das Richtige zum richtigen Zeitpunkt zu tun. Die Fähigkeit, mit akuten Konflikt- und Krisensituationen zurechtzukommen, setzt letztlich das intuitive Wissen voraus, dass die chaotische Situation nicht einfach ein wüstes Durcheinander darstellt, sondern lediglich einen Grad an Komplexität aufweist, der im Moment nicht vollständig begriffen werden kann.

## Aushalten von Widersprüchen und Unsicherheit

Die Klarheit und Eindeutigkeit von früher gibt es in komplexen, vernetzten Situationen nicht mehr. Handlungsfähigkeit erfordert, mit Widersprüchen und Mehrdeutigkeiten leben zu können, die Realität auch dann zu akzeptieren, wenn sie nicht völlig durchschaubar und planbar ist, Unsicherheit zu ertragen

und nicht zu versuchen, sich selbst und anderen einzureden, man hätte alles im Griff.

## Bewältigung von Konflikten

Veränderungsprozesse führen zu vermehrten Konflikten und Auseinandersetzungen mit divergierenden Interessen und Bedürfnissen. Gefragt ist Konfliktmanagement, also die Fähigkeit, erstarrte Fronten aufzubrechen und die Kontrahenten wieder in einen Dialog zu führen.

## Fähigkeiten der Zukunft – wirklich neue Intelligenzen?

Intuition, soziale und emotionale Kompetenzen sind mehr denn je gefragt. Unternehmensführende mit Fachkompetenz, hoher Kommunikationsfähigkeit und ebendiesem neuen Eigenschaften sind in Zukunft die neuen Macher.

**Wer sein Ziel kennt, findet den Weg. (Laotse)**

Denn in den vergangenen Jahren waren diese Werte nicht (mehr) beachtet und verlangt worden. Fachkompetenz, Verkaufstalent, Finanz-, Investitions-, IT-, E-Business-Experten waren gefragt. Alles sprach nur noch von «new economy» – Schulden machen war «in»! Viele Grossunternehmen machten uns vor, wie es in Zukunft weitergehen sollte – das Alte musste weg und das neue Schillernde her.

## Es braucht das «sowohl – als auch»

Gab es und gibt es in den noch wenig erhalten gebliebenen Urstämmen nicht immer noch den Dorfältesten, den Weisen, Medizinfrau/-mann, die man um Rat fragen kann? Helfen nicht die Jungen den Alten mit ihrer Kraft und umgekehrt mit ihrem Wissen? Geben nicht die Jungen auch den Alten neue Impulse, um das Altbewährte zu optimieren? Genauso sollte man in unseren Unternehmen vorgehen. Denn wer bisher erfolgreich war, kann gar nicht alles falsch gemacht haben!

Die grösste Herausforderung in unserem Leben jetzt und in der Zukunft ist der Umgang mit dem Wandel.

In diesem Sinne ermuntere ich Sie und wünsche Ihnen eine erfolgreiche Zukunft! ■

Ihr Edy Paul



**Edy Paul**

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



Wer Marken einklebt, der vergiftet sein Leben

# Klar kommunizieren, erfolgreich führen

Willi Wütig\* ist Centerleiter und Chef von 30 Mitarbeitenden. Im Führungsalltag tauchen bei ihm immer wieder ungute Gefühle auf. Nicht weiter schlimm, denkt sich Willi Wütig. Schliesslich ist das Leben kein Ponyhof. Willi klebt bei jedem störenden Anlass eifrig eine Marke in sein «Beziehungsmarkenbuch» und er schweigt (statt zu sprechen). Er klebt beharrlich, bis das Buch fast voll ist. Dabei denkt er: Wenn es nochmal passiert ... und es passiert natürlich noch einmal, weil der Mitarbeiter ja gar nicht ahnt, dass Willi heimlich «geklebt» hat. Das Mass (und das Markenbuch) ist voll und nun tauscht Willi Wütig es erzürnt ein. Es folgt ein Tsunami an Vorwürfen: «Immer nachst du ... nie tust du ... das ist wieder mal typisch für dich.» Das Gegenüber ist völlig überrascht und denkt: «Ist doch völlig überzogen, sich so aufzuregen.» Der Mitarbeiter weiss ja nicht, dass Willi schon eine ganze Weile ein hypertrophes Buch führt. Nur: Eine Chance zur Veränderung hat Willi Wütig dem Mitarbeiter nicht gegeben. Die hätte das Gegenüber gehabt, wenn Willi gesagt hätte, dass er das Verhalten des Mitarbeiters negativ erlebt.

Kommt Ihnen das bekannt vor? Mir schon, und zwar auf beiden Seiten. Als soziale Wesen kommunizieren wir ständig mit

unseren Mitmenschen. Und seit dem Kommunikationswissenschaftler Paul Watzlawick wissen wir:

## Der Mensch kann nicht nicht kommunizieren

Auch wenn Sie schweigen, kommunizieren Sie. Wer erfolgreich führen will, der muss gut kommunizieren können.

Ich biete Ihnen für die Kommunikation drei Referenzen an, die eine gelungene Führung ebnet können (siehe Skizze A).

Es geht um die ...

- Klarheit in den Erwartungen,
- Klarheit bei den Botschaften,
- Konsequenz im Handeln.

### Klarheit in den Erwartungen

Jede Person hegt Erwartungen an den Job, an die Familie, an den Partner, an die Mitarbeitenden, an das Leben usw. Als



Führungskraft sollten Sie sich im Klaren darüber sein, welche Erwartungen Sie an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben. Jeder Mensch hat viele unbewusste Erwartungen, die erst dann bewusst werden, wenn das Gegenüber diese nicht erfüllt. Vieles, was wir für selbstverständlich halten, ist eben noch lange nicht selbstverständlich für das Gegenüber. Das hat sich mit der Globalisierung noch verstärkt. In einer multi-kulturellen Gesellschaft muss vieles neu ausgehandelt werden.

Ob privat oder im Job: Viele stülpen kommentarlos ihre Erwartungen über andere. Das Gegenüber soll nun raten, was wichtig oder unwichtig ist. Aber so begehen die anderen Fehler um Fehler. Daraufhin wird geschmolzt und à la Willi Wütig wird Marke um Marke ins «Beziehungsmarkenbuch» geklebt. Fair ist das nicht und es ist ein Spiel, bei dem alle verlieren.

Die Erwartungen an den perfekten Mitarbeiter, aber auch an den perfekten Partner sind vor allem eines: eine Überforderung. Durchleuchten Sie also Ihre Erwartungen an Ihre Mitmenschen. Sind Ihre Erwartungen lebensfroh oder bloss «zwischenmenschliche Handgranaten»? Beachten Sie: Kein Mensch ist mit der Mission auf die Welt gekommen, Ihre Erwartungen ständig zu erfüllen (vgl. Skizze B).

### Klarheit in den Botschaften

Statt heimlich «Marken zu kleben», ist es besser, wenn Sie dem Gegenüber deutlich mitteilen, was Ihnen bei der Zusammenarbeit wichtig ist. Wenn z. B. Pünktlichkeit für Sie zentral ist, dann fordern Sie diese konsequent ein. Die Arbeitsschicht oder die Sitzung wird pünktlich begonnen. Pünktlichkeit gilt dann aber auch für Sie als Chef. Viele Führungskräfte, die ich kennengelernt habe, waren erstaunlich blind für diese simple Tatsache. Kommt der Mitarbeiter zu spät: ein Geschrei. Kommt der Chef zu spät: Windstille. Wer Dinge fordert, die er selbst nicht leistet, der verspielt seine Glaubwürdigkeit. Also:

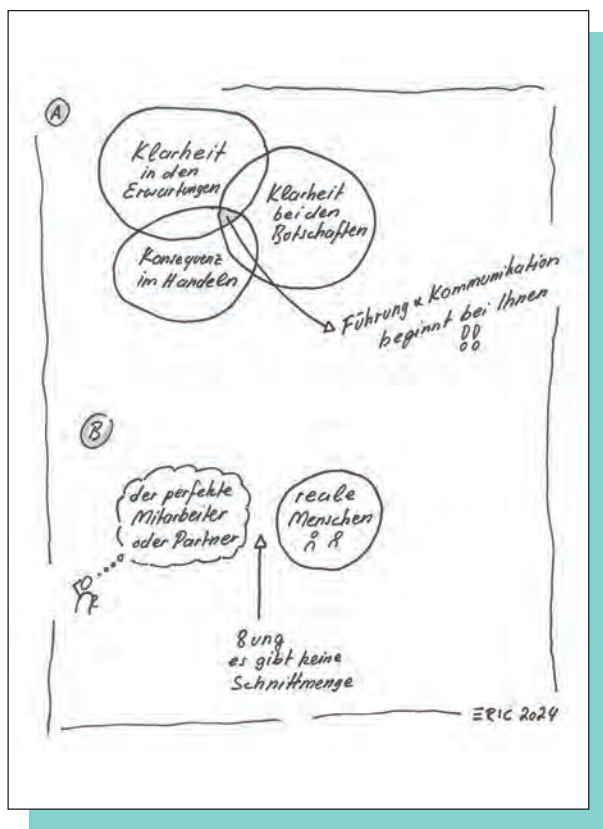
## WALK THE TALK

Teilen Sie Ihrem Mitarbeiter deswegen mit, was für Sie zählt und was möglichst nicht passieren sollte. Laden Sie das Gegenüber ein, dasselbe zu tun. Somit kennt jede und jeder die Triggerpunkte des Gegenübers und mentale Schmerzen können so umgangen werden.

### Konsequenz im Handeln

Woran kann man erkennen, was in einer Unternehmung wichtig ist und was nicht? Auf diese Frage folgt oft ein Rätseln. Die Antwort ist einfach: Alles, was Konsequenzen hat, ist wichtig und alles, was keine hat, ist unwichtig.

Wenn saubere Turnschuhe zum Traineroutfit verlangt werden und ein Trainer dies aber nicht tut, dann müssen Sie einschreiten. Tun Sie es nicht, dann ist es eben nicht wichtig, auch wenn es vorgeschrieben ist. Wenn Sie ein sauberes Gym



haben wollen und nicht eingreifen, wenn jemand nicht putzt, dann diffamieren Sie alle anderen Mitarbeiter, die korrekt reinigen. Die Mitarbeitenden haben feine «Antennen» und erkennen schnell, ob etwas nur irgendwo geschrieben steht oder ob es wirklich zählt.

Beachten Sie: Mittel- oder langfristig hat jede Chefin und jeder Chef die Mitarbeitenden, die sie bzw. er verdient. Wer über seine Trainer lästert, der lästert also über sich selbst. Gehören Sie nicht dazu!

### Fazit

Seien Sie clever: Kleben Sie keine Marken in ein Markenbuch. Kommunikation und Führung beginnen bei Ihnen. Klären Sie Ihre Erwartungen, teilen Sie diese dem Gegenüber mit und fordern Sie diese konsequent ein. Dabei werden Sie kaum von allen geliebt, aber meist von allen respektiert. Und damit ist bereits viel gewonnen. ■

\* Willi Wütig – das könnten Sie sein.





## Sauna im Sommer – nein danke?

**Ein heisser und schwüler Sommertag. Kleider kleben am Körper und die Autofahrt wird ohne Klimaanlage zur Tortur. Wer kommt da schon auf die Idee, am Abend auch noch in die Sauna zu gehen? Viele sind der Ansicht, ein Saunabesuch gehöre in die kalte Jahreszeit. Kenner des Schwitzbades machen da aber keine Ausnahme – aus guten Gründen.**

Man hört es so oft: «Klima wie in der Sauna!». Welch eine vollkommen falsche Aussage! In der finnischen Sauna haben wir sicherlich heissere Temperaturen. Aber die Luftfeuchtigkeit ist sehr viel geringer. Es herrscht eine trockene Hitze mit weniger als 15 Prozent relativer Luftfeuchtigkeit bei z. B. 80 bis 85° C. Alles ist somit um einiges angenehmer. Trockene Umgebung macht das Wohlfühlen in der Hitze wie auch in extremer Kälte, beispielsweise in Sibirien, wesentlich erträglicher.

**Einverstanden:** Bei über 30° C am Tag muss sich der Saunahänger überreden, abends auch noch ins Schwitzbad zu gehen. Mit der Sauna im Sommer bieten wir unserem Körper aber ein regelrechtes Hitzetraining an. Wir kommen durch regelmässiges Saunabaden weniger schnell ins Schwitzen, und es wird nicht als unangenehm empfunden. Die Blutgefässe werden trainiert und ungewollte Abkühlungen bleiben dadurch ohne Folgen.





### Klimatraining

Zudem werden heisse Temperaturen besser ertragen, da der Körper solche schon kennt und entsprechende Abwehrmechanismen freisetzt. Von den Finnen im Norden hören wir, dass der Sprung in den teilweise zugefrorenen See dazugehört. Das ist natürlich nicht jedermanns Sache. Im Sommer kann man diese so wesentliche wechselwarme Art des Saunabadens bestens üben und beginnen. Baden in eisigem Wasser ist auch hierzulande ein grosser Trend.

Für den Urlaub in noch wärmeren Regionen der Welt ist es die ideale Vorbereitung. Der Aufenthalt in tropischen oder subtropischen Ländern wird dadurch erleichtert. Gründe hierfür sind: Regelmässiges Saunabaden kann die Produktion von Schweißdrüsen um bis zu 50 Prozent erhöhen. Denn die Wärmeabgabe erfolgt durch Schweiß und wenn wir mehr solcher Schweißdrüsen haben, kühlen wir unseren Körper besser und schneller ab. Damit wird auch die nächste Urlaubszeit noch angenehmer!

**Hier noch ein Beispiel:** Einer der bedeutendsten ersten Olympiasieger im Marathon und Langstreckenläufer kam aus Finnland. Paavo Nurmi gewann zwischen 1920 und

1928 bei Olympischen Spielen neun Goldmedaillen sowie drei Silbermedaillen. Auch er war bekennender Saunagänger.

### Ideal für Einsteiger

Es müssen im Sommer auch nicht die gewohnten drei Saunagänge mit je zehn bis 15 Minuten sein. Wichtig ist, wechselwarm zu baden. Der Ungeübte hat es mit diesem Einstieg auch einfacher, psychische Barrieren erst einmal abzulegen, um sich dann auch in südlichen Ländern viel besser zu fühlen.

### Fazit

Leistungssportlerinnen und Leistungssportler hingegen haben das Saunabad auch im Sommer im Trainingsplan – zum Teil mit geringeren Temperaturen, kürzer und seltener. Am Ende des Trainings hilft das wesentlich beim Abbau von Laktat im Muskel. Regelmässiges Saunabaden schützt zudem auch vor einer Sommergrippe oder einem Sommerschnupfen und man kann sich sicherer beispielsweise auf die Olympischen Spiele freuen. Man weiss heute, dass regelmässiges Saunabaden das Immunsystem wesentlich stabilisieren kann.

Mit diesen Empfehlungen wünsche ich Ihnen einen schönen (Sauna-)Sommer! ■

### Hier noch zwei Fragen und die passenden Antworten zum Saunieren im Sommer:

#### Mit Sonnenbrand in die Sauna ?

Davon ist abzuraten, da mögliche zusätzliche Entzündungsreaktionen ausgelöst und sogar gesteigert werden können. Jedoch nach dem Abklingen der Sonnenbrandwirkungen ist das Saunabad hilfreich. Denn die durch übertriebene Sonnenexposition geschädigte Haut und die Erbsubstanz in den Zellkernen kann hierdurch repariert werden!

#### Mit Sonnencreme in die Sauna?

Sicher nicht! In der Schwitzkabinen will der Körper schwitzen und sich hierdurch von belastenden Stoffen befreien. Auf der Haut verbliebene Sonnencremereste stören da massiv. Vorher also duschen!



#### Detlef H. Hubbert

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



Foto: Jacob Lund - stock.adobe.com



Porträt einer Rückenschmerzpatientin

# Präventives Rückentraining

**Rückenschmerzen zählen zu den häufigsten gesundheitlichen Beschwerden in der modernen Gesellschaft und betreffen alle Altersgruppen. Was hilft, Rückenschmerzen vorzubeugen und Rückfälle zu vermeiden? Und kann auch mit starken Degenerationen an der Wirbelsäule ein schmerzarmes Leben geführt werden?**

## Rückenschmerzen – ein weitverbreitetes Problem

Rückenschmerzen bilden gegenwärtig weltweit den Hauptgrund für körperliche Beeinträchtigungen und können den Schlaf, aber auch Sport, Freizeitaktivitäten, Hausarbeit und generell die Mobilität negativ beeinflussen. In einer repräsentativen Umfrage aus dem Jahr 2020 in der Schweiz gaben 88 Prozent der Befragten an, in den letzten zwölf Monaten an Rückenschmerzen oder Verspannungen gelitten zu haben. Jede vierte Person fühlte sich dadurch bei der Erwerbsarbeit beeinträchtigt oder fehlte deswegen bei der Arbeit (Rheumaliga, 2020). Als Ursache für Rückenschmerzen wird ein Zusammenspiel unterschiedlicher physischer, anatomischer, psychosozialer, arbeits- und verhaltensabhängiger Faktoren angenommen (Huang et al., 2020). Risikofaktoren stellen Lifestylefaktoren dar, wie zum Beispiel Rauchen, fehlende körperliche Aktivität, psychische Beschwerden sowie Belastung am Arbeitsplatz. Auch Menschen mit Übergewicht sowie Frauen und Personen mit genetischer Prädisposition (Rheumaliga, 2020) können besonders betroffen sein.

## Spürbare Einschränkungen

Emilia, 56 Jahre alt, suchte Ende 2021 eine Physiotherapie in Zürich auf mit einem Zentrum für funktionelle Medizin. Es war ihr erster Physiotherapiebesuch wegen Schmerzen im Rücken und Ausstrahlungen in die Beine. Gleichzeitig wurde sie in dem interdisziplinären Zentrum osteopathisch betreut. «Der Alltag war mit grossen Schmerzen verbunden und eine längere Strecke gehen war nicht machbar, denn dann kam ich fast nicht mehr zurück. Auch beim Liegen liessen die Schmerzen nicht nach. Ich fand keine Linderung, ich konnte mich nicht drehen und entspannen.» In ihrem Beruf

als Tagesmutter zwang sich Emilia, trotz Schmerzen irgendwie zu funktionieren, auch wenn sie nur schlecht gehen, sich bücken oder knien konnte. Nur als sie sich notfallmässig ins Spital begab, fehlte sie drei Tage bei der Arbeit. «Die Schmerzen wurden so stark, dass ich mich kaum aufrechterhalten konnte. Ich befürchtete, dass ich eine Gallen- oder Nierenkolik hatte.» Im Spital wurde Emilia klinisch untersucht, wobei unter anderem Sensibilitätsstörungen (Taubheitsgefühl) sowie abgeschwächte Reflexe festgestellt wurden. Es wurde eine Magnetresonanztomografie (MRI) der Lendenwirbelsäule angeordnet.

## MRI – vermeintliche Klarheit?

Aus der Bildgebung wurde ersichtlich, dass Emilias Wirbelsäule zahlreiche Degenerationen aufwies. In allen abgebildeten Facettengelenken war Arthrose sichtbar, die Bandscheiben wiesen ebenfalls fast überall Degenerationen auf mit Dehydration und Vorwölbungen (Protrusionen), welche die Spinalnerven teilweise auf beiden Seiten einengten. Zusätzlich konnte nachgewiesen werden, dass zwei Wirbel leicht nach vorne abglitten (Spondylolisthesis) und dadurch der Spinalkanal stark eingeengt wurde (Spinalkanalstenose). Die Befundbesprechung war für sie beängstigend. «Der Arzt meinte ganz sachlich und ohne grosses Mitgefühl, dass man baldmöglichst den dritten und vierten Lendenwirbel versteifen müsse und dann später auch den ersten und zweiten, dies wäre das Beste für mich. Mich hat das sehr verängstigt und verunsichert!»

Mittels bildgebender Verfahren wie dem MRI können auch bei gesunden, beschwerdefreien Personen sehr häufig degenerative Veränderungen an der Wirbelsäule nachgewiesen werden (vgl. Tab. 1). 80 Prozent der 50-Jährigen weisen Bandscheibendegenerationen an der Wirbelsäule auf, obwohl ▶

Tab. 1: Altersabhängiges Vorkommen von degenerativen Wirbelsäulenveränderungen bei asymptomatischen Patienten (Brinjikji et al., 2015)

Alter (Jahre)	20	30	40	50	60	70	80
<b>Bandscheibendegenerationen</b>	37 %	52 %	68 %	80 %	88 %	93 %	96 %
<b>Facettengelenksdegenerationen</b>	4 %	9 %	18 %	32 %	50 %	69 %	83 %
<b>Spondylolisthesis</b>	3 %	5 %	8 %	14 %	23 %	35 %	50 %

sie keinerlei Symptome haben! Das bedeutet also, dass ein Bandscheibenvorfall nicht zwingend dauerhafte Schmerzen verursachen muss und dass solche Befunde Teil eines normalen Alterungsprozesses sind. Die Bildgebung sollte daher immer und unbedingt in Kontext mit den klinischen Beschwerden gesetzt werden (Brinjikji et al., 2015). Das heisst, falls der MRI-Befund die Beschwerden erklärt, wie das bei Emilia der Fall war, ist er relevant, ansonsten nicht. Man spricht dann auch von spezifischen Rückenschmerzen.

Emilia stand einer Operation sehr kritisch gegenüber und holte sich zunächst Rat in einem Zentrum für funktionelle Medizin. In der physiotherapeutischen Untersuchung konnten zahlreiche Blockaden in den Wirbelsäulen- und Rippengelenken sowie verspannte Muskulatur und Triggerpunkte in der Rücken-, Gesäss- und Beinmuskulatur festgestellt werden. Die muskuläre Kontrolle im Rumpf und in den Beinen war reduziert, sichtbar etwa beim erschwerten Balancieren auf einem Bein, genauso wie die Kraft und Ansteuerungsfähigkeit der stabilisierenden Rumpfmuskulatur ebenfalls vermindert waren. Dies sind Befunde, auf die mit Physiotherapie und Training Einfluss genommen werden kann. Emilia war sichtlich erleichtert, dass eine konservative (nicht operative) Herangehensweise an die Problematik möglich war.

### Mit Training gegen Rückenschmerzen

Körperliche Aktivität in Form von Übungen ist ein zentraler Schutzfaktor, um Rückenschmerzen vorzubeugen. Auch die Anzahl der Krankheitstage kann durch Training nachweislich reduziert werden. Zusätzlich ist es hilfreich, wenn die Betroffenen über Rückenbeschwerden aufgeklärt werden (Huang et al., 2020).

Emilia war bis zum Therapiestart sicherlich zu wenig aktiv; «ein Bewegungsmuffel» – wie sie zu sagen pflegte. Zwar hatte sie keinen Schreibtischjob, allerdings machte sie auch keine gezielten Übungen, z. B. in Form eines Krafttrainings.

### Rückfälle vermeiden

Die Rückfallrate von Rückenschmerzen ist mit 58 Prozent nach zwei Jahren und 72 Prozent nach fünf Jahren ziemlich hoch. Um Rückfälle zu vermeiden, wird empfohlen, auch nach Abklingen der Beschwerden und Abschluss der medizinischen und therapeutischen Behandlung das Übungsprogramm weiterzuführen. Dadurch können die Rückfallrate und die damit verbundenen Krankheitstage signifikant reduziert sowie die Zeit bis zu einem allfälligen Rückfall verlängert werden.

Wie genau die Übungsauswahl aussehen soll, ist wissenschaftlich schwer zu spezifizieren. Es werden aber allgemeine Übungen, wie Kräftigung, Dehnungen, Ausdauertraining und Haltungsschule, empfohlen (Choi, Verbeek, Tam & Jiang, 2010).

Bei Emilia wurde zum Therapiestart zuerst viel an der eigenen Körperwahrnehmung und der Haltung gearbeitet, und zwar von Kopf bis Fuss. Neben ergonomischen Tipps wurden auch Entlastungsstellungen gezeigt. «Die Therapie hatte einen

grossen Einfluss auf die Linderung der Schmerzen. Ich bekam ein ganz anderes Körpergefühl.» In den folgenden Wochen und Monaten verringerten sich die Beschwerden weiter. Nach einem halben Jahr war neben den Schmerzen auch das Taubheitsgefühl deutlich weniger geworden. Emilia wurde in dieser Zeit über ein Programm mit verschiedenen Mobilisations- und Kräftigungsübungen instruiert, welches sie drei- bis viermal wöchentlich als Heimübung und eine Zeit lang im Fitnesscenter absolvierte. Sie mobilisierte selbst die Wirbelsäule, dehnte die Gesässmuskulatur sowie den Hüftbeuger und kräftigte rundherum die Rumpf- und Gesässmuskeln. Ganz beschwerdefrei wurde sie jedoch nicht. «Meine Beschwerden sind stark abhängig von der Regelmässigkeit der Durchführung meiner Übungen. Das beste Resultat erziele ich, wenn ich meine Übungen jeden zweiten Tag durchführe. Dann geht es mir relativ gut. Manchmal habe ich keine Zeit oder Lust für Übungen, dann spüre ich es sofort wieder mehr.»

Momentan kommt Emilia zweimal monatlich zur Physiotherapie, um den Rücken zu lockern und die Übungen zu überprüfen und anzupassen.

### Fazit

Insgesamt vermochte die Kombination aus Physiotherapie, Osteopathie und Training die Beschwerden stark zu reduzieren und danach auf einem stabilen, geringen und erträglichen Niveau zu halten, trotz der zahlreichen Degenerationen, die damals im MRI festgestellt wurden. Emilias Fall ist beispielhaft für viele Patientinnen und Patienten und bestätigt die Studienlage: Training ist gesundheitswirksam. Regelmässiges Üben hilft nicht nur, Rückenschmerzen zu vermeiden, sondern auch Rückfällen vorzubeugen. ■



#### Sarah Gumann

Sarah Gumann ist dipl. Physiotherapeutin mit mehrjähriger Berufserfahrung im Zentrum für funktionelle Medizin functiomed in Zürich. Seit 2022 kann sie ihr Wissen und ihre Fähigkeiten auch bei der SAFS als Dozentin in den Kursen «Reha Betreuer» und «Reha Trainer» weitergeben.

#### Literaturliste

- Brinjikji, W., Luetmer, P. H., Comstock, B., Bresnahan, B. W., Chen, L. E., Deyo, R. A. et al. (2019). Systematic literature review of imaging features of spinal degeneration in asymptomatic populations. *American Journal of Neuroradiology*, 36 (4), 811–816.
- Choi, B. K., Verbeek, J. H., Tam, W. W. S. & Jiang, J. Y. (2010). Exercises for prevention of recurrences of low-back pain. *Cochrane Database of Systematic Reviews*, 2010 (1), CD006555.
- Huang, R., Ning, J., Chuter, V. H., Taylor, J. B., Christophe, D., Meng, Z. et al. (2020). Exercise alone and exercise combined with education both prevent episodes of low back pain and related absenteeism: systematic review and network meta-analysis of randomised controlled trials (RCTs) aimed at preventing back pain. *British Journal of Sports Medicine*, 54 (13), 766–770.
- Rheumaliga Schweiz. (2020). Rückenreport Schweiz 2020. Verfügbar unter [https://www.rheumaliga.ch/assets/doc/CH\\_Dokumente/blog/2020/rueckenreport-2020/Rueckenreport-2020.pdf](https://www.rheumaliga.ch/assets/doc/CH_Dokumente/blog/2020/rueckenreport-2020/Rueckenreport-2020.pdf)



# INTELLIGENT TRAINING CONSOLE 2.0

Unsere leistungsstärkste Kraftgeräteserie ULTRA wird mit der INTELLIGENT TRAINING CONSOLE 2.0 jetzt noch smarter.

Größer und mit kapazitivem Touchscreen, verbessert sie die individuelle Trainingsbetreuung, damit sowohl Einsteiger als auch Fortgeschrittene motivierter und effizienter trainieren.



#### EINFACH ANMELDEN PER RFID

Unkompliziert erfolgt die Anmeldung über RFID-Chip oder Armband: so stehen persönliche Einstellungen und Programme sofort zur Verfügung



#### EINFACH ALLES IM BLICK BEHALTEN

Demo-Videos für die korrekte Ausführung, Wiederholungen, Sätze, Pausen - alles findet sich auf dem großen Display. Trainingsdaten und -historie motivieren am Ball zu bleiben.



#### EINFACH BESSER TRAINIEREN

Ausgehend vom aktuellen Leistungslevel bietet die Konsole Trainingspläne für unterschiedliche Ziele wie Kraftausdauer, Muskelaufbau oder Maximalkraft.



Schlüsselkomponenten für erfolgreiche Gruppenfitness

# Optimales Trainingserlebnis

**Wie mit strukturierten Workouts, inspirierender Musik und einer einladenden Atmosphäre das Trainingserlebnis maximiert werden kann und welche «Schlüssel» zu einem effektiven und motivierenden Gruppenfitterlebnis beitragen, beleuchtet dieser Artikel.**

Gruppenfitnesskurse spielen eine zentrale Rolle in der Fitnessbranche, indem sie ein motivierendes und gemeinschaftliches Umfeld schaffen. Um diese Kurse erfolgreich zu gestalten, müssen Instruktor:innen und Fitnesscenterbesitzer die Schlüsselkomponenten Aufbau, Musikwahl und Atmosphäre verstehen und optimieren.

## **Aufbau einer Gruppenfitnesslektion**

Ein gut strukturierter Kursaufbau ist das Fundament jeder erfolgreichen Fitnesslektion. Die Unterteilung in Aufwärmen, Hauptteil und Cool-down ist entscheidend für die Effektivität und Sicherheit des Trainings.

## **Warm-up**

Ein effektives Warm-up bereitet nicht nur den Körper auf die Belastung vor, sondern steigert auch die mentale Fokussierung der Teilnehmer:innen und Teilnehmer. Dynamische Dehnübungen und leichte aerobe Aktivitäten, wie beispielsweise Jumping Jacks oder leichte Joggingphasen, sind ideal. Studien haben gezeigt, dass ein gründliches Aufwärmen die Muskeltemperatur erhöht, die Beweglichkeit verbessert und das Verletzungsrisiko reduziert.

Darüber hinaus fand eine Studie von Safran et al. (1988) heraus, dass ein effektives Aufwärmen das Risiko von Muskel-





und Gelenkverletzungen reduziert, indem es die Muskulatur vorbereitet und die Flexibilität steigert. Für InstruktorInnen bedeutet dies, dass sie durch ein gut strukturiertes Aufwärmen ihre Kursteilnehmer sicher und effektiv auf das Training vorbereiten und dadurch die Trainingsqualität steigern können.

### **Kurstunde**

Dieser Teil sollte so gestaltet sein, dass er die Teilnehmenden sowohl herausfordert als auch motiviert. Intervalltraining, das intensive Belastungsphasen mit Erholungsphasen kombiniert, ist besonders effektiv. Es verbessert nicht nur die kardiovaskuläre Fitness, sondern fördert auch den Fettabbau und die Muskelkraft.

Hochintensives Intervalltraining (HIIT) hat sich als besonders effektiv erwiesen, um die kardiovaskuläre Fitness zu verbessern und Fett abzubauen. Gibala et al. (2006) zeigten, dass HIIT in dieser Hinsicht effizienter ist als moderates Ausdauertraining. Darüber hinaus bestätigte eine Metaanalyse von Milanović et al. (2015), dass Intervalltraining signifikante Verbesserungen in der Muskelkraft und -ausdauer bewirkt, unabhängig vom Fitnesslevel der Teilnehmer. Für Fitnessstudiobesitzer bedeutet dies, dass sie durch die Integration vielfältiger und anpassbarer

HIIT-Programme eine breite Zielgruppe ansprechen und langfristig binden können.

### **Cool-down**

Das Cool-down ist ebenso wichtig wie das Aufwärmen, da es hilft, die Herzfrequenz langsam zu senken. Leichte Bewegungen wie langsames Gehen oder statisches Dehnen sind wichtige Elemente. Die Rolle des statischen Dehnens im Cool-down ist ein umstrittenes Thema in der Sportwissenschaft. Während einige Studien Vorteile für die Flexibilität und Erholung vorschlagen, gibt es auch Forschungsergebnisse, die diese Annahmen infrage stellen. Das statische Dehnen kann bei jungen, gesunden Teilnehmenden zu geringen Zuwächsen in der Muskelfaserlänge sowohl im Ruhezustand als auch während des Dehnens führen. Hohe Volumina an statischem Dehnen und hohe Dehnintensitäten scheinen notwendig, um Zuwächse in der Muskelfaserlänge und der Muskelstärke zu bewirken. Diese Ergebnisse zeigen, dass langfristiges statisches Dehnen die Muskelarchitektur und -funktion potenziell verändern kann (Panidi et al., 2014).

Des Weiteren wird die subjektive Entspannung der Muskulatur durch Dehnübungen nach körperlicher Aktivität unterstützt. Schober et al. (1990) konnten nachweisen, dass Dehnen die Entspannungsfähigkeit des Muskels durch eine unterstützende Wirkung im Zentralnervensystem sowie der Muskulatur positiv beeinflusst. Die Studienlage zu dem Einfluss unterschiedlicher Dehnmethoden in unterschiedlichen Situationen ist allerdings sehr divergierend und soll an dieser Stelle nicht genauer beleuchtet werden.

### **Musikwahl**

Musik ist ein mächtiges Werkzeug in Gruppenfitnesskursen. Sie hebt die Stimmung, steigert die Motivation und kann die Trainingsleistung verbessern.

Musik mit einem schnellen Tempo und einem klaren Rhythmus kann die Teilnehmenden anspornen und ihre Ausdauer verbessern. Eine Studie zeigte, dass Musik mit 120 bis 140 Schlägen pro Minute (BPM) ideal für intensive Trainingsphasen ist. InstruktorInnen und InstruktorInnen können durch die Auswahl der richtigen Musik die Trainierenden motivieren und deren Leistungsfähigkeit steigern (Karageorghis & Priest, 2012).

Darüber hinaus unterstützt Musik die Synchronisation der Bewegungen der Teilnehmenden, was das Gemeinschaftsgefühl stärkt und die Trainingsqualität verbessert. Untersuchungen belegen, dass synchronisierte Bewegungen die Effizienz der Übungen erhöhen und das subjektive Empfinden von Anstrengung reduzieren können. InstruktorInnen sollten daher sicherstellen, dass die Musik zur jeweiligen Trainingsphase passt und die Bewegungen unterstützt (Terry et al., 2012).

In der Studie von Karageorghis und Priest (2012) wurden Mechanismen untersucht, die die Effekte von Musik auf Trainierende erklären und empirische Arbeiten zur Verwendung von Musik vor der Belastung und Musik während der Belastung ▶

überprüfen. Musik vor der Belastung kann genutzt werden, um die Aktivierung der Trainierenden für ein bevorstehendes Training zu steigern, was im Gruppentrainingskontext in der ersten Phase des Trainings beim Warm-up relevant ist.

Die empirische Forschung konzentriert sich hauptsächlich auf die Nutzung von Musik während einer Belastung, wobei hier für das Gruppentraining folgende essenzielle Inhalte abgeleitet werden können:

- Musik reduziert die Anstrengungswahrnehmung bei niedrigen bis mittleren Intensitäten um etwa zehn Prozent, nicht jedoch über die anaerobe Schwelle hinaus, da physiologische Hinweise die Aufmerksamkeitsprozesse dominieren (Rejeski, 1985; Tenenbaum, 2001).
- Unabhängig von der Trainingsintensität scheint Musik die Stimmung zu verbessern, allerdings variiert das Ausmass der Verbesserung zwischen den Studien (Hutchinson et al., 2011).
- Bei allen Intensitäten, besonders jedoch bei niedrigen bis mittleren Intensitäten, hat Musik einen leistungssteigernden Effekt über verschiedene Trainingsmodalitäten hinweg (Razon et al., 2009).
- Die Beziehung zwischen Herzfrequenz und Musiktempopräferenz scheint kurvilinear (kubisch) zu sein (Karageorghis et al., 2006).

Die Auswahl der Musik kann sich vor allem bei Einbezug des Musikgeschmackes der Teilnehmenden positiv auf die Leistungsfähigkeit auswirken, da hierdurch ein Gefühl von Einbezug und Autonomie hervorgerufen wird, was ein zentrales Merkmal von intrinsisch motiviertem Verhalten ist.

### Atmosphäre

Die Atmosphäre eines Fitnesskurses hat einen grossen Einfluss auf das Trainingserlebnis und die Motivation der Teilnehmenden. Dies umfasst die Raumgestaltung, die Beleuchtung und die soziale Dynamik innerhalb der Gruppe.

**Raumgestaltung und Beleuchtung:** Ein heller, sauberer und gut belüfteter Raum schafft eine angenehme Trainingsumgebung. Natürliche Beleuchtung verbessert die Stimmung und das Wohlbefinden, weswegen Fitnessstudiobesitzer auf eine ansprechende und funktionale Raumgestaltung achten sollten, um eine positive Atmosphäre zu schaffen (Aan het Rot, Moskowitz & Young, 2008).

**Soziale Dynamik:** Ein positiver und unterstützender Umgang unter den Teilnehmenden und mit dem Instruktor fördert die Motivation und das Durchhaltevermögen. Zusammengehörigkeitsgefühl und soziale Unterstützung sind entscheidend für die langfristige Bindung an Fitnessprogramme. Instruktoren sollten eine offene und freundliche Atmosphäre fördern, in der sich alle Trainierenden willkommen und unterstützt fühlen (Burke, Carron, Eys, Ntoumanis & Estabrooks, 2006).

**Rolle des Gruppenfitnessinstructors:** Der Gruppenfitnessinstructor ist entscheidend für die Schaffung einer positiven Atmosphäre und einer effektiven Trainingsumgebung. Durch motivierendes Auftreten und eine gute Interaktion können Instruktoren massgeblich dazu beitragen, dass sich die Teilnehmenden unterstützt und eingebunden fühlen, was wiederum die Teilnahmebereitschaft und die langfristige Bindung an das Fitnessprogramm fördern kann (Spink et al., 2015).

### Fazit

Für eine erfolgreiche Gruppenfitnesslektion sind der strukturierte Aufbau, die passende Musikwahl und eine motivierende Atmosphäre unerlässlich. InstruktorInnen und Instruktoren sowie Fitnesscenterbesitzer sollten diese Faktoren berücksichtigen, um den TeilnehmerInnen und Teilnehmern ein optimales Trainingserlebnis zu bieten. Durch die Integration wissenschaftlicher Erkenntnisse können Gruppenfitnesskurse sowohl effektiver als auch ansprechender gestaltet werden, was letztlich zu einer höheren Zufriedenheit sowie zu besseren Trainingsergebnissen führt. ■



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



**Sara Martinovic**  
Sara Martinovic hat an der Zürcher Fachhochschule für angewandte Wissenschaften den Bachelor of Science in Gesundheitsförderung und Prävention absolviert. Als wissenschaftliche Mitarbeiterin in der Entwicklungsabteilung der Swiss Academy of Fitness & Sports ist ihr Schwerpunkt die Förderung der evidenzbasierten und zielgruppengerechten Gesundheitskommunikation.

#### Auszug aus der Literaturliste

Burke, S. M., Carron, A. V., Eys, M. A., Ntoumanis, N. & Estabrooks, P. A. (2006). Group versus individual approach? A meta-analysis of cohesion in exercise and sport settings. *Small Group Research*, 37 (4), 420–458.

Karageorghis, C. I. & Priest, D.-L. (2012). Music in the exercise domain: a review and synthesis (Part II). *International review of sport and exercise psychology*, 5 (1), 67–84.

Milanović, Z., Sporiš, G. & Weston, M. (2015). Effectiveness of High-Intensity Interval Training (HIT) and Continuous Endurance Training for VO<sub>2max</sub> Improvements: A Systematic Review and Meta-Analysis of Controlled Trials. *Sports Medicine*, 45 (10), 1469–1481.

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



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



**Erfolgreich Personal finden**



**JOBFITNESS**.ch

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



Nährstoffreiche Ernährung im Berufsalltag

## Du bist, was du (auf der Arbeit) isst

**Manche Arbeitstage lassen keine Zeit für einen entspannten Start in den Tag oder eine echte kleine Auszeit während der Mittagspause. Der Griff folgt dann schnell zu Fertigprodukten, Fast Food oder dem Schokoriegel für zwischendurch. Doch wie könnte eine Ernährung im Berufsalltag optimalerweise aussehen?**





Fokus, Konzentration und Leistungsfähigkeit sind wohl die Attribute, die sich die meisten Menschen für die Bewältigung ihrer Aufgaben im Berufsalltag wünschen. Entsprechend soll die Ernährung dazu beitragen. Doch manchmal ist die Zeit knapp und es werden sich auf dem Weg zur Arbeit oder zwischendurch Speisen in der Kantine oder beim Imbiss um die Ecke gekauft. Diese oftmals industriell verarbeiteten Produkte tragen nur bedingt zu einer ausreichenden Versorgung mit Proteinen, essenziellen Fettsäuren, Vitaminen, Mineralstoffen, komplexen Kohlenhydraten und Nahrungsfasern bei. Kurzfristig sind hierdurch Heißhungerattacken, schlechte Konzentrations- und Leistungsfähigkeit oder Verdauungsbeschwerden möglich (Rabast, 2018, S. 228). Langfristig kann

eine solch ausgestaltete Ernährungsweise zu Übergewicht und Adipositas (mit Folgesymptomen wie Bluthochdruck oder Typ-2-Diabetes), hohen Entzündungswerten oder Darmproblemen, wie einer Dysbiose, führen (Bischoff, 2018, S. 630–634).

Für die tägliche Ausgestaltung einer gesundheitsförderlichen Ernährungsweise gibt die Schweizerische Gesellschaft für Ernährung folgende Empfehlungen (Schweizerische Gesellschaft für Ernährung [SGE], 2020):

1. Ein bis zwei Liter ungesüsste Getränke, bevorzugt Wasser, trinken
2. Fünf Portionen Gemüse und Früchte in verschiedenen Farben verzehren ▶

Tab. 1: Proteingehalt verschiedener Lebensmittel pro 100 g Lebensmittel (Heseker & Heseker, 2010)

Proteine tierischer Herkunft	Proteine pflanzlicher Herkunft
Fleisch ca. 19–21 g	Hülsenfrüchte (getrocknet) ca. 19–23 g Ausnahme: Sojabohnen ca. 35 g
Fisch ca. 18–19 g	Nüsse ca. 12–14 g
Ei (Stück) ca. 6 g	Saaten und Kerne ca. 22–24 g
Milch/-produkte: Joghurt ca. 3 g, Milch ca. 3 g, Hüttenkäse ca. 12 g, Emmentaler ca. 29 g	Quinoa ca. 14 g


3. Drei Portionen Getreideprodukte (Vollkorn bevorzugen), Kartoffeln und Hülsenfrüchte verzehren
4. Drei Portionen Milch/Milchprodukte und eine Portion eines weiteren proteinreichen Lebensmittels wie Fleisch, Geflügel, Fisch, Eier, Tofu usw. verzehren
5. Öl und Nüsse in kleinen Mengen aufnehmen und Butter/ Margarine eher sparsam verwenden
6. Süßes, Salziges und Alkoholisches nur in kleinen Mengen verzehren

Einzelne Aspekte dieser Empfehlungen werden im Folgenden praxisnah vertieft.

### Proteine

Die Proteinversorgung spielt eine wichtige Rolle in einer bedarfsdeckenden Ernährung. Oftmals herrscht Besorgnis, dass der Proteinbedarf nicht ausreichend über die Ernährung gedeckt wird und mit Nahrungsergänzungsmitteln gearbeitet werden sollte. Tabelle 1 gibt eine Übersicht über die Proteingehalte verschiedener Lebensmittelgruppen, sodass der Proteingehalt in einer Mahlzeit abgeschätzt werden kann. Auch Tracking-Apps sind für eine gewisse Zeit hierzu hilfreich.

Aber nicht nur die Menge an Protein in einem Lebensmittel ist von Relevanz, sondern auch dessen Qualität. Durch die Kombination verschiedener Proteinquellen kann die biologische Wertigkeit (ein Maß für die Proteinqualität) verbessert werden. Ideal ist es, tierische Proteine mit pflanzlichen Proteinen zu kombinieren, z. B. Ei mit Milch und Weizenmehl



Lesen Sie dazu auch Niklas Schwarz' Fachartikel «**Pflanzliche Proteinversorgung im Sport**». Scannen Sie einfach den nebenstehenden QR-Code.

oder Kartoffeln mit Ei oder Quark oder Rindfleisch. Auch in einer rein pflanzlichen Ernährung ist es sinnvoll, verschiedene Lebensmittelgruppen zu mischen, beispielsweise Bohnen mit Mais.

### Fette

Besonders wichtig bei den Fetten ist die Versorgung mit den essenziellen Fettsäuren (Omega-6-Fettsäuren und Omega-3-Fettsäuren). Diese können vom Körper nicht selbst gebildet werden und müssen über die Nahrung aufgenommen werden. Wünschenswert wäre ein Verhältnis von Omega-6-Fettsäuren zu Omega-3-Fettsäuren von maximal 5:1, derzeit liegt es bei den meisten Menschen etwa bei 10:1 (Kasper, 2014). Entsprechend sollte der Fokus bewusst auf den Verzehr Omega-3-fettsäurereicher Lebensmittel gelegt werden. Tabelle 2 zeigt einige beispielhafte Quellen für Omega-3- und Omega-6-Fettsäuren.

### Kohlenhydrate

Bei den Kohlenhydraten sollten komplexe Kohlenhydrate (z. B. Vollkornprodukte, Hülsenfrüchte, Gemüse) vor einfachen Kohlenhydraten (z. B. zuckerhaltige Softdrinks, raffinierte Weissmehlprodukte) bevorzugt werden. Dies steigert gleichzeitig die Aufnahme von Nahrungsfasern, von denen mindestens 30 Gramm pro Tag verzehrt werden sollen (Bundesamt für Lebensmittelsicherheit und Veterinärwesen BLV, 2022).

Abbildung 1 zeigt am Beispiel des einfachen Kohlenhydrats Traubenzucker (Glukose), wie schnell und intensiv der Blutzuckerspiegel an- und wieder absteigt, wodurch Heißhunger verursacht werden kann. Der Verzehr von etwa Müsliflocken (rohe Weizenflocken) lässt den Blutzuckerspiegel erst allmählich steigen und hält ihn längerfristig stabil. Zusätzlich tragen komplexe Kohlenhydrate zu einer länger anhaltenden Sättigung bei.

Tab. 2: Beispielhafte Lebensmittelquellen für Omega-6-Fettsäuren und Omega-3-Fettsäuren (Deutsche Gesellschaft für Ernährung e. V. [DGE], Lehmberger & Worm, 2012)

Omega-6-Fettsäuren	Omega-3-Fettsäuren
Sonnenblumenöl	Hering, Thunfisch, Sardine, Lachs
Maiskeimöl	Leinöl
Sojaöl	Hanföl
Allesfresser (z. B. Schwein, Huhn)	Fischöl
Eier	Algenöl



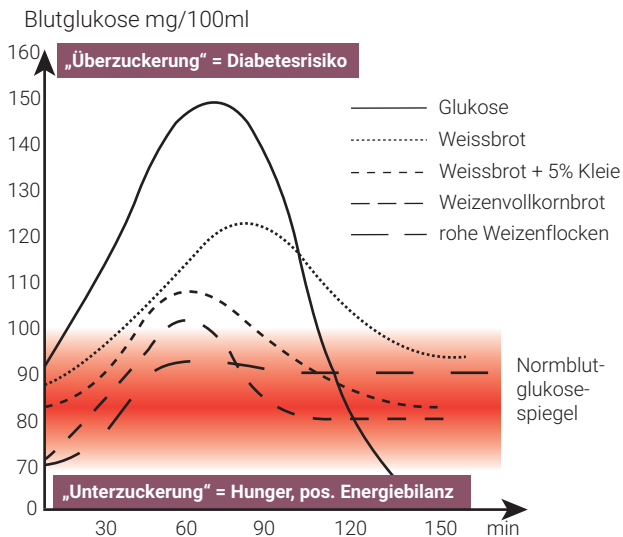


Abb. 1: Verarbeitungsgrad Getreide und Wirkung Blutzuckerspiegel (modifiziert nach Körber, Männle & Leitzmann, 1987)

## Mikronährstoffe

Um ausreichend Mineralstoffe, Vitamine und sekundäre Pflanzenstoffe aufzunehmen, ist es zu empfehlen, bei Obst und Gemüse die Schale mitzuessen sowie bei Getreide und Pseudogetreide (Buchweizen, Quinoa etc.) die Vollkornvariante zu wählen. Eine Portion Obst oder Gemüse entspricht etwa einer Handvoll. Die fünf täglichen Portionen Obst und Gemüse sollten am besten teils roh und teils gegart gegessen werden und es sollte bunt zwischen verschiedenen Sorten gewechselt werden. Auch Tiefkühlware ist in Ordnung, wenn sie korrekt aufgetaut wurde. Ebenso wie pflanzliche enthalten auch tierische Produkte verschiedene Mikronährstoffe. Eine vielseitige, frische Ernährung mit möglichst verschiedenen Lebensmittelgruppen gewährleistet eine gute Versorgung mit Mikronährstoffen.

## Umsetzung

Eine optimale Mahlzeit liefert Energie, ermöglicht Konzentration, hinterlässt ein angenehm sättigendes Gefühl, beugt Energietiefs oder Heisshunger vor und stärkt das Immunsystem. Doch wie kann die praktische Gestaltung aussehen? Das Frühstück könnte z. B. aus einem Müsli mit frischem Obst, Nüssen, Haferflocken, Leinöl, Joghurt und Hanfsamen bestehen. Dabei ist es oftmals besser, sich selbst eine Müsli-mischung aus Flocken, Nüssen, Saaten und ggf. Trockenobst zusammenzustellen, als eine fertige Mischung zu kaufen. Letztere enthalten oft relativ viel Zucker. Für das Mittagessen bietet sich im Berufsalltag das sogenannte Meal-Prepping an. Dabei werden die Mahlzeiten der Arbeitswoche vorab festgelegt und vorbereitet. Verschiedene Komponenten werden jeden Tag neu kombiniert, sodass sich unterschiedliche Gerichte ergeben, gleichzeitig die Zeit fürs Kochen aber deutlich reduziert wird. Ein Mittagessen muss aber nicht warm sein. So stellen etwa ein Salat mit Kichererbsen und Ei oder ein Vollkornbrötchen mit Käse, Gemüsesticks, Nüssen und Kräutern ebenfalls gute Varianten dar. Als Snacks für zwischendurch eignen sich z. B. Käsewürfel, frisches Obst und Gemüse, Nüsse, Bitterschokolade oder Energyballs. Ein bis zwei Liter ungesüßte Getränke, am besten Wasser, runden das Ganze

ab. Süßigkeiten sind in geringen Mengen erlaubt. Diese sollten dann bewusst genossen und nicht nebenher gegessen werden. Bewusstes und achtsames Wahrnehmen der Speisen ist im Allgemeinen sehr wertvoll und hilft, die Mittagspause zu einer echten kurzen Auszeit im Berufsalltag zu machen.

Da die Ernährung beim Einkaufen beginnt, ist es nützlich, ein paar Tipps zu beachten (modifiziert nach BARMER, 2024 und in Auszügen abgebildet):

- **Clevere Vorbereitung:** Wochenplan anlegen, Einkaufsliste schreiben
- **Gemüseabteilung:** bunt und saisonal (bevorzugt bio)
- **Milchabteilung:** Naturjoghurts bevorzugen und selbst «aromatisieren»
- **Brotabteilung:** Vollkornbackwaren bevorzugen (dunkles/helles Brot mit Körnern ≠ Vollkornbrot)
- **Wurst- und Fleischtheke:** fettärmere Wurstsorten (z. B. Kochschinken, weniger Streichwürste)
- **Nudeln und Reis:** Vollkornnudeln und -reis bevorzugen
- **Cornflakes, Müsli und Co:** ungezuckerte Produkte kaufen (nicht zuckerreduzierte), Müsli selbst zusammenstellen
- **Süßigkeiten/Knabberereien:** Nüsse bevorzugen (geröstet, gesalzen), dunkle Schokolade, Vollkorn bedeutet nicht fettarm (Vollkornbutterkekse)
- **Konserven:** Hülsenfrüchte, Mais, Tomaten, Fischkonserven (z. B. Thunfisch im eigenen Saft) in Ordnung

## Fazit

Eine nährstoffreiche Ernährung im Berufsalltag muss nicht aufwendig sein. Werden ein paar Grundlagen berücksichtigt, kann relativ einfach eine zeitsparende und dennoch gesundheitsförderliche Ernährung, die Konzentration und Leistungsfähigkeit ermöglicht, etabliert werden. Eine wichtige Grundlage hierfür ist der wöchentliche Einkauf mit der entsprechenden Auswahl an Lebensmitteln. ■



### Aline Emanuel

Aline Emanuel bringt als M. A. Prävention und Gesundheitsmanagement sowie B. A. Ernährungsberatung mehrjährige Erfahrung in der Ernährungsberatung in Fitness- und Gesundheitsanlagen mit. Sie ist als Dozentin, Tutorin und Autorin für die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHFG) und als Leiterin des Fachbereichs Ernährung an der BSA-Akademie tätig.

### Auszug aus der Literaturliste

Bischoff, S. C. (2018). Übergewicht und Adipositas im Erwachsenenalter. In H. K. Biesalski, S. C. Bischoff, M. Pirlich & A. Weimann (Hrsg.), *Ernährungsmedizin Nach dem Curriculum der Bundesärztekammer* (5. Aufl., S.619–644). Stuttgart: Thieme.

Kasper, H. (2014). *Ernährungsmedizin und Diätetik* (12. überarbeitete Aufl.). München: Urban & Fischer Verlag/Elsevier GmbH.

Rabast, U. (2018). *Gesunde Ernährung, gesunder Lebensstil - Was schadet uns, was tut uns gut?* Berlin: Springer.

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

Forschungsergebnisse im Fokus

# Wissenschaft für die Trainingspraxis



## Pflanzliche Proteinsupplemente im Krafttraining

Plant Protein Blend Ingestion Stimulates Post-Exercise Myofibrillar Protein Synthesis

Eine Studie aus dem Journal «Medicine & Science in Sports & Exercise» untersuchte die Wirksamkeit eines pflanzlichen Proteinsupplements auf die myofibrilläre Proteinsyntheserate von Trainierenden nach dem Krafttraining.

In der randomisierten, doppelblinden Cross-over-Studie erhielten zehn krafttrainingserfahrene Erwachsene nach einem standardisierten Trainingsprogramm entweder eine pflanzliche Proteinmischung (bestehend aus 39,5 % Erbsen, 39,5 % braunem Reis und 21,0 % Raps) oder ein tierisches Molkenprotein (WHEY). In Ruhe sowie zwei und vier Stunden nach dem Training wurden Muskelproben entnommen und auf zellulärer Ebene analysiert.

Die myofibrillären Proteinsyntheseraten waren nach der Supplementation beider Proteinarten vergleichbar, obwohl die Verfügbarkeit essenzieller Aminosäuren im Plasma nach der Gabe des Molkenproteins etwas höher war. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass pflanzliche Proteinmischungen für den Muskelaufbau und die Muskelreparatur/Regeneration nach dem Krafttraining genauso effektiv sein können wie Produkte aus Molkenprotein.

Pflanzliche Proteinsupplemente können somit eine effektive Möglichkeit zur Nahrungsergänzung im Krafttraining darstellen und sind für vegan bzw. vegetarisch lebende Mitglieder eine passende Alternative.

### Literaturliste

van der Heijden, I., Monteyne, A. J., West, S., Morton, J. P., Langan-Evans, C., Hearnis, M. A. et al. (2024). Plant Protein Blend Ingestion Stimulates Post-Exercise Myofibrillar Protein Synthesis Rates Equivalently to Whey in Resistance-Trained Adults. *Medicine & Science in Sports & Exercise*.



## HIIT zur Steigerung der kardiorespiratorischen Fitness

High-intensity interval training and cardiorespiratory fitness

Eine gute kardiorespiratorische Fitness stellt einen wichtigen Gesundheitsmarker dar. In einem aktuellen Umbrella Review wurden die Auswirkungen von Hochintensivem Intervalltraining (HIIT) auf die kardiorespiratorische Fitness von Erwachsenen untersucht.

Dazu wurden die Datenbanken MEDLINE, EMBASE, Cochrane Library, CINAHL, Scopus, SPORTDiscus und Web of Science durchsucht. In die Auswertung wurden 24 systematische Übersichtsarbeiten einbezogen, welche Daten aus 429 Primärstudien und von 12 967 Teilnehmenden beinhalteten.

Die Ergebnisse zeigen, dass HIIT die kardiorespiratorische Fitness von Erwachsenen signifikant steigern kann. Positive Effekte konnten sowohl in Hinblick auf unterschiedliche Zielgruppen (gesunde Erwachsene, Personen mit Übergewicht/Fettleibigkeit, ältere Trainierende, Leistungssportler) als auch in Bezug auf verschiedene HIIT-Varianten (z. B. HIIT mit geringem Volumen, Ganzkörper-HIIT, HIIT im Wasser, Sprintintervalleinheiten) nachgewiesen werden.

Aufgrund seiner Effektivität und seiner flexiblen Einsatzmöglichkeiten im Fitnesscenter eignet sich HIIT für eine Vielzahl unterschiedlicher Zielgruppen. HIIT-Einheiten bieten fordernde und motivierende Trainingserlebnisse, die Spass machen und gleichzeitig die Gesundheit fördern.

### Literaturliste

Poon, E. T., Li, H.-Y., Gibala, M. J., Wong, S. H.-S. & Ho, R. S.-T. (2024). High-intensity interval training and cardiorespiratory fitness in adults: An umbrella review of systematic reviews and meta-analyses. *Scandinavian Journal of Medicine & Science in Sports*, 34 (5), e14652.



# Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung

mit eidg.  
Fachausweis



JETZT  
STARTEN

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

Infos &  
Anmeldung





# Mit der richtigen Ernährung sich «fit» essen Gesund und glücklich

**Das Bewusstsein der Öffentlichkeit hinsichtlich hochverarbeiteter Lebensmittel sollte stärker geschärft werden, um möglichen Risiken durch eine «negative» Ernährung entsprechend vorzubeugen.**

Eine aktuelle Auswertung bestehender Übersichtsarbeiten deutet auf einen Zusammenhang zwischen dem Konsum hochverarbeiteter Lebensmittel und einem erhöhten Risiko für Übergewicht, Typ-2-Diabetes, Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Darmkrebs sowie Schlaf- und Angststörungen hin. Diese Zusammenhänge wurden anhand von Daten von fast zehn Millionen Menschen nachgewiesen (Lane et al., 2024). Bereits 2022 konnten diese Ergebnisse in Bezug auf die psychische Gesundheit in einer anderen Übersichtsarbeit gezeigt werden. Die Autoren konnten feststellen, dass der Verzehr von hochverarbeiteten Lebensmitteln mit einem erhöhten Risiko für Depression und Angststörungen einhergeht (Lane et al., 2022). Hochverarbeitete Lebensmittel wie Softdrinks oder TK-Pizza zeichnen sich meist durch eine lange Zutatenliste und viele Verarbeitungsschritte in der Herstellung aus. Häufig sind sie kalorienreich und enthalten viel Zucker, Salz oder ungünstige Fette. Gerade in der «westlichen Welt» hat der Anteil an solchen Lebensmitteln in den letzten Jahren stark zugenommen. In Nordamerika entfallen mehr als die Hälfte der konsumierten Kalorien auf hochverarbeitete Lebensmittel (Bröder et al., 2023).

Eingeschliffene Muster zu durchbrechen, fällt vielen Menschen schwer, deswegen sind Coaches eine wertvolle Stütze, um genau diesen Sprung zu schaffen; für einen Weg, um sich gesund und glücklich zu essen. Denn die richtige Ernährung kann helfen, sich fitter, damit gesünder sowie letztlich glücklicher zu fühlen.



## Als «Ernährungscoach» qualifizieren

Die Aufbauqualifikation «Ernährungscoach» der BSA-Akademie dient dazu, fundierte Fachkenntnisse zu den organisatorischen Rahmenbedingungen einer Ernährungsberatung sowie zur bedarfsgerechten Ernährungsbetreuung von beispielsweise Kindern, Schwangeren und Senioren zu erlernen. Neben rechtlichen Grundlagen beinhaltet die Weiterbildung Inhalte wie «Kurskonzepte», «Praktische Ernährungsberatung» oder auch den Vergleich mit verschiedenen Ernährungsformen.

Die Aufbauqualifikation lässt sich in drei Monaten mit drei Präsenztagen absolvieren.

[www.bsa-akademie.de/erco](http://www.bsa-akademie.de/erco)

## Literaturliste

Bröder, J., Tauer, J., Liaskos, M. & Hieronimus, B. (2023). Verzehr stark verarbeiteter Lebensmittel und ernährungsmitbedingte Erkrankungen: Eine systematische Übersichtsarbeit. In Deutsche Gesellschaft für Ernährung (Hrsg.), 15. DGE-Ernährungsbericht (V2–V40). Verfügbar unter <https://www.dge.de/fileadmin/dok/wissenschaft/ernaehrungsberichte/15eb/15-DGE-EB-Vorveroeffentlichung-Kapitel9.pdf>

Lane, M. M., Gamage, E., Du, S., Ashtree, D. N., McGuinness, A. J., Gauci, S. et al. (2024). Ultra-processed food exposure and adverse health outcomes: umbrella review of epidemiological meta-analyses. *BMJ (Clinical research ed.)*, 384, e077310.

Lane, M. M., Gamage, E., Travica, N., Dissanayaka, T., Ashtree, D. N., Gauci, S. et al. (2022). Ultra-Processed Food Consumption and Mental Health: A Systematic Review and Meta-Analysis of Observational Studies. *Nutrients*, 14 (13), 2568.

Foto: DHPG/BSA





# HYGIENE MIT SYSTEM!

BESTWIPES

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



## KENNENLERN-ANGEBOT

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

H90 cm, Ø30 cm, mattschwarz / Edelstahl, zzgl. MwSt. und Lieferung. **Alle Produkte sind sofort verfügbar!**

RKS GmbH | OPTIMUM11 Partner  
Tel. +41 44 869 05 05

8193 Eglisau - Wasterkingerweg 4, M20 Areal  
5400 Baden - Theaterplatz 2

**JETZT UMSTEIGEN UND  
NUR VORTEILE GENIESSEN!**

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



Powerfrau mit eidgenössischem Diplom

# Cécile Schmied und ihr bemerkenswerter Ausbildungsweg

**Alles fing für Cécile Schmied mit dem dualen Studium Bachelor of Arts Fitnessökonomie an. Im Jahr 2012 entschloss sie sich, eine Karriere in der Fitnessbranche zu starten – zwölf Jahre später kann sie auf einen erfolgreichen Ausbildungsweg zurückblicken. Die 35-jährige Schweizerin hat zahlreiche Ausbildungen abgeschlossen, einen Bachelor-Abschluss erlangt und umfangreiche Berufserfahrung gesammelt.**

**FITNESS TRIBUNE: Cécile, du bist seit Jahren in der Fitnessbranche tätig, weshalb?**

**Cécile Schmied:** Fitness und ein gesunder Lebensstil beeinflussen das gesamte Leben. Ohne Gesundheit geht nichts, sie ist der Baustein für ein glückliches und erfolgreiches Leben, und wir können sehr viel dafür tun. Die Fitness- und Gesundheitsbranche bietet zudem viel Potenzial, es ist ein stark wachsender Bereich, es wird viel innoviert und es entstehen täglich neue Angebote und Chancen. Das macht für mich diesen Bereich so spannend. Persönlich bin ich auch ein sehr aktiver Mensch und ich habe schon immer meine Karriere mit meinen Leidenschaften in Verbindung gebracht, dadurch macht mir die Arbeit auch Freude.

**Du hast im Jahr 2012 mit dem dualen Bachelor-Studium Fitnessökonomie begonnen. Was hat dich dazu bewogen?**

Als ich in die Fitness- und Gesundheitsbranche eingestiegen bin, war sie noch viel kleiner. Ich war ein Fan von Functional Training, und das war damals noch etwas, das in den Kinderschuhen steckte. Ich habe verschiedene Functional-Ausbildungen gemacht, aber ich wollte fundiertes Wissen im Fitness- und Gesundheitsbereich erwerben und gleichzeitig die Grundlagen der Betriebsökonomie kennenlernen, um verschiedene Berufsmöglichkeiten zu haben. Zudem habe ich den flexiblen Ansatz des dualen Studiums geschätzt. Ich konnte immer arbeiten und dadurch – trotz Studium – meinen Lebensunterhalt finanzieren.

**Welche Fähigkeiten oder Kenntnisse, die du in deinem dualen Studium erworben hast, nutzt du heute bei deiner täglichen Arbeit am meisten?**



Tatsächlich alle im Laufe meiner Karriere! Als Trainerin habe ich die gesamten Fitness-Module, wie z. B. Trainingslehre, extrem genutzt. Als Managerin eines Gyms habe ich natürlich alles zu Fitness- und Gesundheitsthemen sowie auch zu Führungsthemen anwenden können. Später in meiner langjährigen Karriere als Product Manager Health konnte ich auch die betriebswirtschaftlichen Themen umsetzen. Und nun in meiner Selbstständigkeit kommt wirklich alles zusammen.

### **Du bist aktuell also selbstständig. Was machst du und wie darf man sich deinen Arbeitstag vorstellen?**

Mein Unternehmen hilft Frauen, ihre Online-Unternehmen in der Gesundheits- und Fitnessbranche aufzubauen. Wir unterstützen von A bis Z: von der Findung und Validierung der Geschäftsidee über Marketing und Community Building bis hin zur Gestaltung des perfekten Angebots sowie Launch- und Sales-Strategien. Wir haben einen sehr individuellen und persönlichen Ansatz, was total spannend und kreativ ist.

Mein normaler Arbeitsalltag variiert stark, ich reise viel, bin unterwegs und geniesse die Freiheit, die sich auch meine Kundinnen wünschen. Ein typischer und perfekter Tag startet meistens langsam, mit Kaffee und einem kurzen Blick aufs Meer. Dann widme ich mich den Nachrichten meiner Kundinnen und biete Unterstützung, wo benötigt, und kümmere mich um die Content-Planung. Im Anschluss mache ich eine Pause, lege eine Pilates-Session ein, gehe surfen und am Nachmittag stehen ein paar Calls mit meinen Kundinnen an. Darin besprechen wir Ideen und Strategien, damit ihre Unternehmen weiterwachsen und sie flexible Online-Unternehmen im Gesundheitsbereich aufbauen können. Am Abend schaue ich mir den wunderschönen Sonnenuntergang an.

### **Wie sehen deine beruflichen Ziele für die nächsten fünf bis zehn Jahre aus?**

Ich will so vielen Frauen wie möglich helfen, sich in der Fitness- und Gesundheitsbranche selbstständig zu machen und einen flexiblen Lifestyle zu führen sowie finanziell unabhängig zu sein. Und das ist für alle möglich, auch für Introvertierte

und Personen, die denken, nicht gut vor der Kamera zu sein oder nicht genug technische oder Online-Erfahrung zu haben. Wir brauchen nur die richtigen Strategien und Durchhaltevermögen. Mein Unternehmen soll natürlich wachsen, aber so, dass ich Zeit habe, meinen Hobbys nachzugehen, und so, dass die Betreuung meiner Kundinnen nicht zu kurzkommt. Ich habe ein nachhaltiges Unternehmen, das meinem Leben gerecht wird und wo nicht die Karriere mein Leben bestimmt.

### **Welche Tipps würdest du Studierenden auf ihren Weg mitgeben?**

Wenn du Leidenschaft dafür hast, go for it! Es ist eine Billionen-Dollar-Industrie und bietet unendlich viel Potenzial in verschiedenen Bereichen. Sei kreativ und bleib dabei. Und wenn du die Möglichkeit hast, in deinem dualen Studium ein paar Präsenzmodule in einer anderen Stadt zu absolvieren, ergreife diese Chance unbedingt.

### **Welche Herausforderungen und Chancen siehst du aktuell in der Fitnessbranche?**

Ich sehe momentan vermehrt eine Mischung aus Angeboten, die Health Tech und AI integrieren und persönliche Unterstützung bieten, die individuell auf die Kunden abgestimmt sind, z. B. hybride Angebote. Zudem sehe ich immer noch grosses Potenzial bei Angeboten, die ein holistisches und nachhaltiges Konzept bieten, das Kundinnen und Kunden wirklich umsetzen können. Auch ist Community ein wichtiger Bestandteil, vieles wird und kann durch Technik ersetzt oder automatisiert werden, aber Beziehungen werden immer ein Verlangen sein, deshalb braucht es die Kombination. ■

#### **Über die Interviewpartnerin:**

Cécile Schmiech (35) hat den dualen Bachelor of Arts Fitnessökonomie absolviert und arbeitet heute u. a. in der schönen Kulisse Brasiliens. Sie setzt sich mit ihrer Arbeit für die erfolgreiche Entwicklung der Unternehmen ihrer Kundinnen ein.

[www.instagram.com/cecileschmiech](https://www.instagram.com/cecileschmiech)

# **DUAL STUDIEREN AN DER SAFS HOCHSCHULE**

**Studienstart WS2024**



**SAFS  
HOCHSCHULE**  
für Bewegungs- und Gesundheitsmanagement

**Weitere Infos coming soon**



**TEILNEHMEN UND GEWINNEN!**

**«Zivilisationskrankheiten»**

Krankheitsketten vermeiden – Präventionskompetenzen entwickeln

Im Herausgeberwerk «Zivilisationskrankheiten – Krankheitsrisiken vermeiden, Präventionskompetenzen entwickeln» zeigen die Herausgeber Prof. Dr. Bernhard Allmann, Prof. Dr. Jörg Loth und Prof. Dr. Arne Morsch, dass mehr als 20 Prozent der Bevölkerung an Erkrankungen des sogenannten tödlichen Quartetts leiden. Dazu gehören Fettleibigkeit, Bluthochdruck, Fettstoffwechselstörung und Diabetes mellitus Typ 2. Die Zahl der Erkrankten steigt seit Jahren an – mit gravierenden Folgen für die Betroffenen und das Gesundheitssystem.

Renommiertere Autoren wie der Arzt und Kabarettist Dr. Eckart von Hirschhausen, der Vorsitzender des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA) in Deutschland und Jurist Prof. Josef Hecken und der Olympionike, Arzt und Hochschulprofessor Prof. Dr. Thomas Wessinghage beleuchten das Thema aus gesundheitswissenschaftlicher, medizinischer, soziologischer, ökonomischer und psychologischer Sicht und zeigen

jeweils passende Lösungsansätze auf. Sie stellen ausserdem wichtige individuelle wie auch gesellschaftliche Strategien der Prävention und Gesundheitsförderung vor. Das Herausgeberwerk gibt wertvolle Impulse zum Aufbau von Gesundheitskompetenzen und soll die Lesenden dazu motivieren, selbst aktiv zu werden, denn schliesslich spielt Prävention eine zentrale Rolle. Dieses 456 Seiten starke Herausgeberwerk erläutert die Grundlagen für ein zielgerichtetes Handeln, denn es ist an der Zeit, etwas zu unternehmen.

«Lebensstilbedingte Erkrankungen stellen die Todesursache Nummer 1 in Deutschland dar und sie nehmen immer weiter zu. Um Wege zu finden, dieser beunruhigenden Entwicklung wirkungsvoll entgegen zu treten, wird es immer wichtiger, neben der individuellen Verantwortung auch die Lebens-, Umwelt- und Arbeitsbedingungen eines Jeden einzubeziehen. Auch Faktoren wie Bildung und Schulabschluss sowie politische Rahmenbedingungen kommen heute mehr denn je eine tragende Rolle bei der Beantwortung der Frage zu, wie wir Zivilisationskrankheiten in Zukunft besser vermeiden können», so die Herausgeber.

**Nehmen Sie jetzt an unserer Leserumfrage teil und gewinnen Sie das Buch «Zivilisationskrankheiten» von Prof. Dr. Bernhard Allmann, Prof. Dr. Jörg Loth und Prof. Dr. Arne Morsch!**

Prof. Dr. Bernhard Allmann, Prof. Dr. Jörg Loth, Prof. Dr. Arne Morsch (Hrsg.) | **Zivilisationskrankheiten: Krankheitsketten vermeiden – Präventionskompetenzen entwickeln** | fitness MANAGEMENT Verlag, 2022 | ISBN 978-3-00-070151-1

**IHRE MEINUNG IST UNS WICHTIG!**

Wie hat Ihnen unsere neue Ausgabe der FT gefallen? Nehmen Sie bis zum 29. September 2024 an unserer Leserumfrage teil und gewinnen Sie das Buch **«Zivilisationskrankheiten»** von Prof. Dr. Bernhard Allmann, Prof. Dr. Jörg Loth, Prof. Dr. Arne Morsch! Scannen Sie einfach den QR-Code oder nutzen Sie folgenden Link:

**bit.ly/umfrage\_ft\_210**

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





**NETFLIX****SPRINT**

2024 | 6 | 1 Staffel | Dokumentation

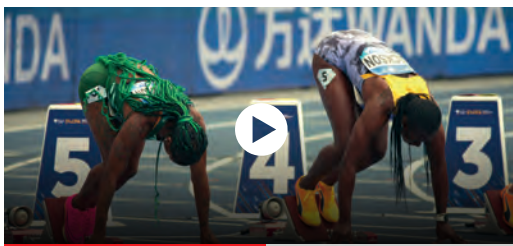
Diese Serie bietet einen hautnahen Einblick in das Training von Sportlerinnen und Sportlern aus aller Welt, die darauf hinarbeiten, die schnellste Person der Erde zu werden. Dabei werden tiefgehende Einblicke in deren Psyche gewährt und die Zuschauenden erhalten exklusive Eindrücke, was hinter den Kulissen vor sich geht. Sie erfahren, wie viel für die Sprinterinnen und Sprinter auf dem Spiel steht und wie stark sie mental gefordert sind, wenn sie ihr gesamtes Leben dem Ziel widmen, die Rekordzeit zu knacken. In dieser Welt entscheidet sich die berufliche Zukunft in Sekundenbruchteilen. Die erste Staffel begleitet herausragende Sprinterinnen und Sprinter wie Sha'Carri Richardson, Noah Lyles, Shericka Jackson und viele andere auf ihrem Weg und bei der Leichtathletik-WM 2023.

STREAM NOW 

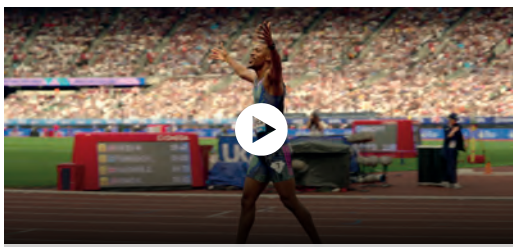
ALL EPISODES

**1. THRONERBE**

Noah Lyles tritt bei der harten Diamond League in Paris im 100-Meter-Lauf der Männer gegen den aktuellen Champion Marcell Jacobs an.

**2. KÖNIGINNEN**

Sha'Carri Richardson aus den USA und Shericka Jackson aus Jamaika müssen sich dem Druck des Ruhms stellen und lassen die alte Rivalität der Länder wieder aufleben.

**3. ZUGEHÖRIGKEIT**

Bei der nationalen Meisterschaft erreichte Noah Lyles nicht ganz sein Ziel und will es in London besser machen. Doch der schnellste Mann 2023 ist Zharnel Hughes.

In weiteren 3 spannenden Folgen dieser Serie geht es unter anderem um einen Trainerwechsel, grossen Druck, die Weltmeisterschaft in Budapest und einen Unfall.

Diese grossartige Serie können Sie auf Netflix anschauen.



# La voglia di fare dei giovani e la saggezza dei più esperti

Certo: A prima vista, il titolo sembra più adatto a una rivista di filosofia che a un periodico specializzato del settore della salute e del fitness. Ma non preoccupatevi: Socrate, Voltaire e Nietzsche resteranno sullo scaffale. A ogni modo, se si osserva più da vicino il nostro comparto, ci si rende conto di quanto sia plasmato in egual misura dai «giovani e selvaggi» e dagli operatori esperti.

Chi apre la sua prima palestra, di norma è fermamente convinto che il suo concetto sia più innovativo e, soprattutto, migliore di tutti quelli precedenti. Specialmente i giovani sono pieni di ambizione, entusiasmo e fiducia in sé stessi. Anche Armin Fach ha dato prova di queste tre qualità quando ha aperto il suo primo centro ACTIV FITNESS. In un'intervista esclusiva da pagina 20, ci racconta gli esordi della sua storia di successo, iniziata 40 anni fa.

Mentre Armin Fach può vantare un'esperienza decennale, la giovane Raffaella Casellini è ancora agli inizi con il suo «dis Training varussa». La 33enne ha dato vita al suo concetto di fitness all'aperto tre anni fa, carica di euforia, voglia di innovare e di lavorare di buona lena, e si trova attualmente sulla via del successo. Per sapere se l'allenamento all'aperto sia davvero «a prova di intemperie» e se offra anche un potenziale per le palestre «con le pareti», basta consultare la pagina 14.

Pure Fabian Marco Graf, collaboratore della Swiss Academy of Fitness & Sports (SAFS) e allenatore nazionale di Les Mills Svizzera, è carico di slancio giovanile, motivazione e passione. Con l'ex ciclista juniores abbiamo parlato degli sviluppi di Les Mills in Svizzera nonché del potenziale e dei successi nel campo del fitness di gruppo (da pag. 24). Christian Billinger, a sua volta, dimostra che l'esperienza e il vigore giovanile non si escludono a vicenda. Il rinomato culturista ha recentemente

celebrato uno dei suoi maggiori successi in fatto di recitazione con un ruolo nella serie poliziesca Tatort della SRF «Von Affen und Menschen». Ci ha parlato della sua carriera di attore e degli influssi derivanti dal lavoro nel suo campo (da pag. 32).

Chi si rivolge allo studio del Prof. Dr. Martin Spring, di regola ha esagerato sull'onda della spinta giovanile. Da pagina 54, potrete scoprire come l'esperto osteopata si occupa in particolare dei giovani atleti, che tra l'altro ha di recente accompagnato ai Campionati Europei di Roma, e come è andata nel complesso la gara per la squadra svizzera.

Anche Jürgen Kreitner con il suo centro Injoy Krems è sinonimo di energia ed esperienza in egual misura. Dopo l'apertura della palestra nel 1998, nel 2019 ha osato implementare un nuovo modello, mettendo alla prova un concetto completamente nuovo, che si focalizza sugli utenti stessi (da pag. 46).

Ma non si può dimenticare una cosa: lo slancio giovanile e la saggezza dell'esperienza conducono al successo solo se si fondano su solide conoscenze. Per questo motivo, da pagina 58 illustriamo un raffronto tra i numeri più significativi scaturiti dagli studi dei Dati chiave di Svizzera, Austria e Germania. Infine, oltre alla lettura degli articoli specialistici, consigliamo senz'altro l'intervista al nuovo presidente di swiss active, Marcus Schwedhelm, che troverete da pagina 28.

Buona lettura

FITNESS TRIBUNE





# Du dynamisme des jeunes et de la sagesse des anciens

Certes, on s'attendrait davantage à trouver un tel titre dans une revue de philosophie que dans un magazine consacré au fitness et à la santé. Pas d'inquiétude cependant : Socrate, Nietzsche et Voltaire resteront sur leur étagère. Cela dit, à regarder notre secteur de plus près, on ne peut s'empêcher de remarquer l'influence qu'y ont aussi bien les jeunes impétueux que les vieux de la vieille.

Lorsqu'un nouveau venu ouvre les portes de son premier studio, il est généralement certain d'innover et, surtout, de faire mieux que ses prédécesseurs. Les jeunes hommes, en premier chef, ont les dents longues, et sont aussi enthousiastes que sûrs d'eux, à l'instar d'Armin Fach lors de la création de son premier centre ACTIV FITNESS. Dans un entretien exclusif à partir de la page 20, il évoque les débuts de son parcours couronné de succès.

Si lui peut nous parler de ses 40 ans d'expérience, la jeune Raffaella Casellini, avec son « dis Training varussa », n'en est encore qu'au commencement. Aujourd'hui âgée de 33 ans, cette passionnée inventive et inépuisable a créé son concept de fitness en extérieur il y a trois ans, et chemine actuellement sur la voie de la réussite. Cette approche en plein air est-elle à l'épreuve des caprices de la météo ? Présente-t-elle aussi un intérêt pour le fitness en intérieur ? Vous le découvrirez à partir de la page 14.

Fabian Marco Graf, collaborateur de la Swiss Academy of Fitness & Sports (SAFS) et entraîneur national chez Les Mills Suisse, a l'ardeur, la motivation et la passion de la jeunesse. Nous avons abordé avec cet ancien coureur cycliste professionnel junior le développement de Les Mills en Suisse, ainsi que les opportunités et les réussites dans le domaine du fitness de groupe (p. 24 et suivantes). Christian Billinger conser-

ve lui aussi le dynamisme de ses jeunes années malgré son expérience. Le célèbre athlète a tout récemment remporté l'un de ses plus grands succès d'acteur avec un rôle dans l'épisode « Des singes et des hommes » de la série télévisée Tatort, diffusée sur la SRF. À partir de la page 32, il nous en dit plus sur sa carrière d'acteur et sur l'influence qu'ont exercé sur elle ses activités antérieures.

Les patients du docteur Martin Spring, en revanche, ont plutôt péché par excès de dynamisme. À partir de la page 54, vous apprendrez comment cet ostéopathe chevronné s'occupe de jeunes sportifs, qu'il a récemment accompagnés aux Championnats d'Europe d'athlétisme à Rome. Vous y verrez également comment la compétition s'est globalement déroulée pour l'équipe suisse.

Dans son Injoy Krems, Jürgen Kreitner allie lui aussi énergie et expérience. Après avoir ouvert son studio en 1998, il s'est tourné vers d'autres horizons en 2019 en testant un tout nouveau concept à destination des sportifs (p. 46 et suivantes).

Quoi qu'il en soit, il y a bien une chose de sûre : le dynamisme des jeunes et la sagesse des anciens ne sont gages de réussite que s'ils s'appuient sur des connaissances solides. Vous trouverez donc à partir de la page 58 une comparaison des principales données clés suisses, allemandes et autrichiennes. Pour finir, outre les articles scientifiques de ce numéro, nous vous recommandons chaudement l'interview de Marcus Schwedhelm, le nouveau président de swiss active. Vous la trouverez à partir de la page 28.

En vous souhaitant une agréable lecture,

Votre FITNESS TRIBUNE

INSERENTENVERZEICHNIS	
best4health	103
BESTWIPES/RKS	93
DHfPG	71
Echino SA	102
EGYM	1, 31
EuropeActive	19
Fimex	104
Fit Interiors	51
gym80	44
jobfitness	85
Matrix	36-37, 81
Morgenroth	3
Neogate	4
Qualitop	2
SAFS	9, 27, 91, 101
Soledor	13

### SCHULEN & BILDUNGSINSTITUTIONEN

 SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS <a href="http://www.safs.com">www.safs.com</a>	 Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement University of Applied Sciences <a href="http://www.dhfgg.de">www.dhfgg.de</a>
 <a href="http://www.fitspro.com">www.fitspro.com</a>	 Huber Widemann Schule <a href="http://www.hws.ch">www.hws.ch</a>
 star school for training and recreation <a href="http://www.star-education.ch">www.star-education.ch</a>	 Swiss Prävensana Akademie Fachschule für Gesundheitsberufe <a href="http://www.swisspraevensana.ch">www.swisspraevensana.ch</a>
 <a href="http://www.update-akademie.ch">www.update-akademie.ch</a>	

### VERBÄNDE

 Interessengemeinschaft Fitness Schweiz Communauté d'intérêt Fitness Suisse Comunità di Interessi Fitness Svizzera Community of Interest Fitness Switzerland <a href="http://www.swissactive.ch">www.swissactive.ch</a>	 <a href="http://www.sfgv.ch">www.sfgv.ch</a>
 Schweizer Personal Trainer Verband <a href="http://www.sptv.ch">www.sptv.ch</a>	 Schweizerischer Verband der Bildungsorganisationen Bewegung und Gesundheitsförderung <a href="http://www.bildungsorganisationen.ch">www.bildungsorganisationen.ch</a>

### INFORMATIONEN ZU...

 Interessengemeinschaft Fitness Schweiz Communauté d'intérêt Fitness Suisse Comunità di Interessi Fitness Svizzera Community of Interest Fitness Switzerland  <a href="http://www.qualitop.ch">www.qualitop.ch</a>	 CERTIFIED QUALITY  <a href="http://www.qualicert.ch">www.qualicert.ch</a>
  <a href="http://www.sfgv.ch">www.sfgv.ch</a>	



Veranstalter

SOLEDOR<sup>®</sup>

SAFS  
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

06.09.  
2024

# SCHWEIZER FITNESS ABEND

HALBINSEL AU  
ZÜRICHSEE



PORSCHE  
Porsche Zentrum Zürich



MATRIX  
Strong • Smart • Beautiful

best health

FITNESS  
TRIBUNE

PRECOR

Deutsche Hochschule  
für Angewandte Wissenschaften  
University of Applied Sciences

gym80  
SCHWEIZ

RKS  
GmbH

echino

E G Y M

LES MILLS

milori

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



**Verlags- und Anzeigenadresse:**

**Fitness-Experte AG**  
 Albisriederstrasse 226  
 8047 Zürich - Schweiz  
 Tel. +41 79 523 72 95  
 info@fitness-tribune.com  
 www.fitnesstribune.com

**Verwaltungsrat:**  
 Remo Andrighetto, René Stoss

**Textredaktion und Administration:**  
 Fitness-Experte AG

**Anzeigenverwaltung für Deutschland, Österreich und die Schweiz:**

Fitness-Experte AG  
 Tel. +41 79 523 72 95

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

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

**Druckerei:**  
 Prospektus Nyomda, Ungarn

**© 1988-2024 für Beiträge von Fitness-Experte AG**

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Gerichtsstand: Sitz des Verlages.

Haftung: Artikel, die mit Namen oder Initialen des Verfassers gekennzeichnet sind, stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Für unverlangte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen.

Durch Annahme von Manuskripten und Fotomaterial erwirbt der Verlag exklusiv alle Rechte. Höhere Gewalt entbindet den Verlag von der Lieferungspflicht. Ersatzansprüche können in solchen Fällen nicht anerkannt werden.

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

Der schweizerische Schriftsatz hat kein Zeichen für ß; es wird «ss» für ß gesetzt.

**Redaktionsschlussdaten 2024/2025**


Ausgabe:	Einsendeschluss für Redaktion:	Einsendeschluss für Anzeigen:	Erscheinungsdatum:
Nr. 211, Oktober/November	04.09.2024	18.09.2024	3. Oktoberwoche 2024
Nr. 212, Dezember/Januar	30.10.2024	13.11.2024	3. Dezemberwoche 2024
Nr. 213, Februar/März	02.01.2025	15.01.2025	3. Februarwoche 2025

Anzeige

# ENTWICKELT FÜR IHRE FITNESS

DIE UNVERZICHTBARE SOFTWARE FÜR IHR UNTERNEHMENSMANAGEMENT

  
 Einfaches und intuitives Check-in

  
 Sofortige Schuldnerinformationen

  
 Integriertes Kassensystem

  
 Daten überall zugänglich

**NEW** **Booking online**  
**Reservierungen von Ihrer Website aus**

Der Kunde kann direkt online den Ort, eine Person oder den Kurs für Einzel- oder regelmäßige Veranstaltungen auswählen.

**Shop online**  
**Ihre Abonnemente in 2 Klicks verkauft**

Ihre Interessenten und Kunden können ihr Abonnement direkt von zu Hause aus kaufen oder verlängern. Zahlungen sind über TWINT und Kreditkarten möglich.

Für eine **kostenlose Demo**



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





best **4** health

www.best4health.ch

Grindelstrasse 12 | 8303 Bassersdorf

Tel. +41 44 500 31 80

# InBody 970

Körperzusammensetzungsanalyse  
für Gesundheitsexperten

- präzise
- kompakt
- mit Kunden-App



InBody-Partner:

**TECHNOGYM**

**E G Y M**

**omilon**



# ERFAHREN SIE IHR WELLNESS-ALTER



- GEIST
- KÖRPERZUSAMMENSETZUNG
- BEWEGLICHKEIT
- GLEICHGEWICHT
- KRAFT
- CARDIO

Technogym Checkup ist das umfassendste **KI-gestützte** Tool, für die universelle Bewertung und Betreuung von Kunden. Es analysiert Ihre Körperzusammensetzung, Beweglichkeit, Gleichgewicht und geistigen Fähigkeiten, um Ihr Wellness-Alter zu berechnen. Basierend auf Ihren Daten erstellt Technogym Checkup automatisch personalisierte Trainingsprogramme mit dem **Technogym AI Coach**.

## FÜR IHRE MITGLIEDER:

HERVORRAGENDE ERGEBNISSE – LANGFRISTIGE GESÜNDERE VERHALTENSWEISEN –  
STETIGE FORTSCHRITTE

## FÜR IHR UNTERNEHMEN:

GEWINNUNG UND BINDUNG VON NUTZERN BEI GLEICHZEITIGEM AUSBAU SEKUNDÄRER EINKÜNFEN.



Mehr entdecken



#letsmoveforabetterworld

