

24

NPC SWISS GRAND PRIX 2024

Bodybuildinglegende und
Moderator des Events,
Shawn Ray, im Interview

48

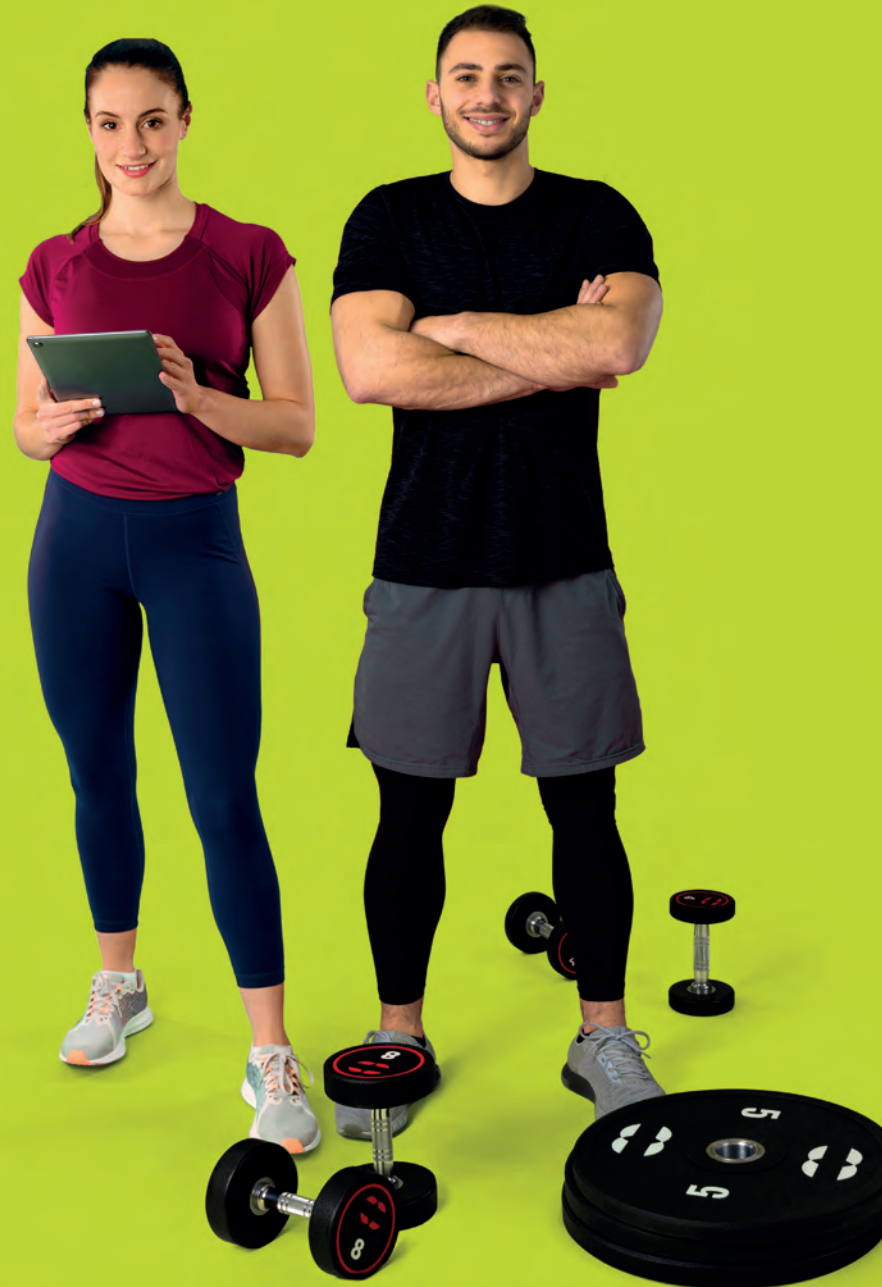
MANHATTAN CLUB WIEN

Qualitätvolle
Trainingsbetreuung für
anspruchsvolle Trainierende

54

NINJA-SPORT IN ÖSTERREICH

Pamela Forster über den
Trendsport in Österreich



NEU: SAFS HOCHSCHULE

Theorie trifft Praxis – duales Studium in der Fitness-
und Gesundheitsbranche



THE NEXT LEVEL. FOR EVERY BODY. MILON X

**ERLEBE DIE
REVOLUTION
IM SEILZUG-
TRAINING!**

- × **FREIHEIT FÜR DEINE BEWEGUNGEN.**
- × **SICHERHEIT FÜR DEIN TRAINING.**
- × **ERFOLGE FÜR DEINE MOTIVATION.**
- × **GESUNDHEIT FÜR DEINEN KÖRPER.**

Unsere innovativen Seilzugstationen bieten Dir und Deinen Trainierenden alle Vorteile der digitalen milon-Welt, vereint mit den Freiheiten des funktionellen Trainings.

Mehr Informationen über milon X findest Du hier!
milongroup.com/milonx





Gute Leistung hat auch ihren Preis

Die Bedeutung dieses Satzes ist wahrlich jedem von uns klar: Wer in seinem Studio qualitativ hochwertiges Training anbietet, der möchte auch einen entsprechenden Mitgliedsbeitrag dafür verlangen. Die Sorge vieler Betreiber, einen entsprechenden Preis nicht aufrufen zu können, liegt meist darin begründet, dass sie denken, Mitglieder seien nicht bereit, angemessene Beiträge zu zahlen.

Aber lässt sich wirklich davon ausgehen, dass alle 13,8 Millionen Mitglieder in den Fitness- und Gesundheitsanlagen des DACH-Raums (DSSV, 2024; swiss active, 2024; WKO, 2024) einen niedrigen Preis über die Qualität stellen? Ganz so einfach ist es nicht. So vielfältig die unterschiedlichen Centerkonzepte sind, so vielseitig sind auch die Trainierenden in den Anlagen. Da gibt es auf der einen Seite diejenigen, die ohne Ehrgeiz oder Motivation ihr wöchentliches Training «abhaken» möchten und dabei auch kaum Bindung zum Studio aufbauen. Ihre Zahlungsbereitschaft ist entsprechend geringer als die derjenigen auf der anderen Seite, die viel Zeit in «ihrem» Center verbringen und eine engmaschige Betreuung durch das Trainerteam wertschätzen (Kobel & Küstner, 2024).

Wir haben uns in dieser Ausgabe näher mit zwei höherpreisigen Fitnessclubs beschäftigt, die im Besonderen letztere Zielgruppe bedienen. Der INDIGO Fitness Club in Zürich (ab S. 14) setzt auf ein Ambiente wie in einem Mehr-Sterne-Hotel und bietet seinen 1500 Mitgliedern ein Rundum-sorglos-Paket der Extraklasse. Auch der Manhattan Club in Wien (ab S. 48) lässt auf zusammen 10 000 Quadratmetern keine Trainings- und Wellnesswünsche seiner Mitglieder offen. Der Fokus auf eine hochqualifizierte Trainingsbetreuung haben die beiden Konzepte gemeinsam.

Ein hochqualifiziertes Training kann jedoch nur anbieten, wer seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entsprechend weiterbildet und fördert. Mit der Gründung der SAFS Hochschule für Bewegungs- und Gesundheitsmanagement gibt es jetzt auch durch eine neue Schweizer Hochschule die Möglichkeit, Fach- und Führungskräfte auf akademischem Niveau zu qualifizieren und somit unsere gesamte Branche in ihrer Bedeutung zu stärken. Lesen Sie ab Seite 6 ein Interview mit Heinz Thürig und Roger Erni von der SAFS Hochschule und erfahren Sie mehr über die Hintergründe der Hochschulgründung sowie das neue, hochwertige akademische Bildungsangebot.

Dass ein qualitativvolles Training «der Schlüssel zu einem langen gesunden Leben ist», weiss auch Bodybuildinglegende Shawn Ray, der zum fünften Mal aus den USA angereist ist, um den NPC Swiss Grand Prix zu moderieren. Einen Nachbarbericht zu dem Wettkampf sowie ein Interview mit dem zweimaligen Vize-Mr. Olympia lesen Sie ab Seite 24. Ganz andere Wettkämpfe organisiert Pamela Forster von der SPORTUNION Österreich: Gerade haben die Zweiten österreichischen Ninja-Meisterschaften in Wolkersdorf im Weinviertel (nördlich von Wien) stattgefunden. Wir haben mit ihr über den Ninja-Sport und das entsprechende Training gesprochen.

Impulse für eine hochqualifizierte Trainingsbetreuung geben Ihnen auch in dieser Ausgabe der FITNESS TRIBUNE wieder unsere Fachautorinnen und -autoren. Sie haben für Sie aktuelle wissenschaftliche Forschungsergebnisse mit wertvollen Hinweisen für die Studiopraxis aufbereitet (ab S. 72).

Viel Spass beim Lesen
Ihre FITNESS TRIBUNE

Literaturliste

DSSV e.V. – Arbeitgeberverband deutscher Fitness und Gesundheits-Anlagen (Hrsg.). (2024). Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft 2024. Hamburg: Hrsg.

Kobel, S. & Küstner, A. (2024). Typologie der Fitnessbetreibenden 2024. Saarbrücken: DHfPG.

swiss active (Hrsg.). (2024). Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2024. Zürich: Hrsg.

Wirtschaftskammer Österreich (Hrsg.). (2024). Eckdaten der Fitnesswirtschaft Österreich 2024. Wien: Hrsg.

Anzeige

**Kraftsportplatte
Puzzle Color**

Zäherbe Kraftsportplatten aus Gummi dämpfen wirksam den Abwurf von Gewichten im Trainings-Kurz- und Langhantelbereich.

Die Platten sind präzisionsgeschnitten und werden in 20 mm und 16 mm Stärke angeboten.

Prospekte und Preise unter: www.sportbelag.eu
> 19-kraftsportplatte-puzzle-color

morgenroth SPEZIAL-BELÄGE

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



Hochschulgründung: Dual studieren an der SAFS Hochschule

06



Bodybuilding mit 50 plus: Sandra Jensen im Interview

20



NPC Swiss Grand Prix 2024: Shawn Ray im Interview

24

Anzeige

neogate

Zutrittskontrolle

Bezahlsysteme

Schrankschlösser

RFID-Datenträger



Ihr Digitalisierungspartner

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

Offizielle CH-Vertretung für

Gantner

INHALTSVERZEICHNIS



Manhattan Club Wien:
Qualität hat ihren Preis

48



Ninja-Sport in Österreich:
Pamela Forster im Interview

54



Fachartikel: «Faszientraining
und Pilates»

80

IHRE MEINUNG IST UNS WICHTIG!

Wie hat Ihnen unsere neue Ausgabe der FT gefallen? Nehmen Sie bis zum 24. November 2024 an unserer Leserumfrage teil und gewinnen Sie das Buch «EAT RIGHT» von Andreas Pürzel!

Einfach QR-Code scannen oder Link nutzen:



bit.ly/umfrage_ft_211

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

SCHWEIZ

Dual studieren an der SAFS Hochschule	6
Les Mills: Die Popularität von Krafttraining	10
INDIGO Fitness Club Zürich: Training de luxe	14
Sandra Jensen: Ärztin mit besonderer Leidenschaft	20
NPC Swiss Grand Prix: Interview mit Shawn Ray	24
Zukunftsgipfel in Kriens	30
Schweizer Fitness Abend	32
Ein letztes Mal «Kraft trifft Kunst»	36
Weiterbilden in der Schweiz: SAFS-Absolventin im Interview	38
swiss active News	40
Swiss News	42

ÖSTERREICH

Manhattan Club in Wien: Qualität hat ihren Preis	48
Ninja-Sport: Interview mit Pamela Forster	54
Austria News	60

INTERNATIONAL

International News	62
--------------------	----

KOLUMNE

Edy Paul	66
Eric-Pi Zürcher	68
Detlef H. Hubbert	70

KNOW-HOW

Fachartikel Gerätegestütztes Training	72
Fachartikel Social Media	76
Fachartikel Faszientraining und Pilates	80
Fachartikel Fitnessstraining	84
Fachartikel Ernährung	88
Health News	92
Education News	94
Media News	96

Svizzera italiana	98
Suisse romande	99
Inserenten und Unternehmen	100



SAFS
HOCHSCHULE
für Bewegungs- und Gesundheitsmanagement

Dual studieren an der SAFS Hochschule

VORTEILE, POTENZIALE UND MÖGLICHKEITEN

Seit mehr als 35 Jahren ist die SAFS ein unverzichtbarer Partner für Aus- und Weiterbildungen in der Schweizer Fitness- und Gesundheitsbranche. Ab dem Wintersemester 2024 öffnet nun auch die neue SAFS Hochschule für Bewegungs- und Gesundheitsmanagement in Zürich ihre Türen für die ersten Studierenden. Welche Studiengänge angeboten werden, was es mit dem dualen Studiensystem auf sich hat und wie Studiobetreiber davon profitieren können, darüber haben wir mit Heinz Thürig, Vorsitzender des SAFS Verwaltungsrates, und Roger Erni, Geschäftsführer der SAFS, gesprochen.

FITNESS TRIBUNE: Wie ist diese Idee entstanden, neben den beruflichen Ausbildungen an der SAFS auch ein akademisches Ausbildungsangebot mit der SAFS Hochschule zu offerieren?

Heinz Thürig: Die SAFS ist seit vielen Jahren in Zusammenarbeit mit Fitnesscentern in der Schweiz tätig und verfügt daher über ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse der Fitness- und Gesundheitsbranche. Die Ausbildungen mit eidgenössischem Abschluss haben sich kontinuierlich weiterentwickelt, wobei deutlich wurde, dass ein zunehmender Wunsch nach Akademisierung besteht. Wir haben also viel mit Betreibern, SAFS-Teilnehmenden und Bildungspartnern gesprochen und gemerkt, dass die Gründung einer Hochschule nicht nur eine Idee, sondern eine echte Notwendigkeit für die Schweizer Fitness- und Gesundheitsbranche ist. Denn durch die Gründung der SAFS Hochschule können wir die Branche als Ganze stärken und Personal qualifizieren, das für die steigenden Anforderungen in der Zukunft bestens aufgestellt ist.

Welche Studiengänge kann man an der SAFS Hochschule belegen? Und warum werden diese im dualen Studiensystem angeboten – wo liegen die Vorteile für Studierende und Betriebe?

Roger Erni: Die SAFS Hochschule bietet zunächst zwei duale Bachelor-Studiengänge an, den B. A. Fitnessökonomie und den B. A. Fitnesstraining. Das duale Studiensystem verbindet ein Fernstudium und eine Tätigkeit im Ausbildungsbetrieb miteinander. Dadurch erwerben die Studierenden Kompetenzen, die auf aktuellsten wissenschaftlichen Erkenntnissen beruhen, und können das Erlernte direkt praktisch im Arbeitsalltag ihres Ausbildungsbetriebs anwenden. Gleichzeitig profitieren die Betriebe von genau diesen Kompetenzen – nicht zuletzt, weil die Studierenden nur wenige Abwesenheitszeiten haben und von Anfang an in das Tagesgeschäft eingebunden werden können. Dadurch können die Studierenden auch frühzeitig Verantwortung für längerfristige Projekte übernehmen. Ein weiterer Pluspunkt ist natürlich, dass die Betriebe ihre eigenen Führungskräfte von morgen intern ausbilden.

Was zeichnet die beiden dualen Bachelor-Studiengänge aus?

HT: Beide Studiengänge legen grossen Wert auf Praxisnähe. Durch unsere langjährige Erfahrung im Bildungswesen der Schweizer Fitness- und Gesundheitsbranche wissen wir genau, wie wir die Studierenden optimal auf ihre berufliche Zukunft vorbereiten. Zahlreiche Fitnesscenter, die ihre Mitarbeiter bei uns ausbilden lassen, schätzen unsere praxisorientierte Lehre und das fundierte Know-how, das wir vermitteln und das in der täglichen Arbeit im Fitnesscenter benötigt wird. Gleichzeitig sind beide Studiengänge wissenschaftlich fundiert. Unser Ziel ist es, den Ausbildungsbetrieben hochqualifiziertes Personal zur Verfügung zu stellen und den Studierenden ein Studium anzubieten, das sie bestens auf den Berufsalltag vorbereitet.

Was ist das Besondere am Studienstandort?

HT: Der Studienstandort in Zürich, am Hauptsitz der SAFS, ►

RENÉ STOSS

Geschäftsführer Soledor



«Wir sind davon überzeugt, dass die Kombination aus praxisorientierter Ausbildung und theoretischem Wissen der Schlüssel zu einer erfolgreichen beruflichen Zukunft ist. An der SAFS Hochschule werden die Studierenden nicht nur akademisch gefördert, sondern auch gezielt auf die Herausforderungen der Fitness- und Gesundheitsbranche vorbereitet.»

KATHI FLEIG

Inhaberin David Gym



«Wir arbeiten mit der SAFS Hochschule zusammen, weil sie über ein tiefes Verständnis und Erfahrung in der Schweizer Fitnessbranche verfügt, die für unsere dual Studierenden unverzichtbar ist.»

HENRIK GOCKEL

Geschäftsführer der PRIME TIME fitness GmbH



«Durch die enge Zusammenarbeit mit der SAFS Hochschule können wir sicherstellen, dass unsere dual Studierenden stets auf dem neuesten Stand der Wissenschaft und Branchenentwicklungen sind. Das Studium und die praktische Ausbildung in unseren Betrieben ergänzen sich perfekt. Das hilft uns, unser Unternehmen wettbewerbsfähig zu halten und gleichzeitig in die Weiterbildung unserer Mitarbeiter zu investieren.»



NIZIO MARRUMBE

Gründer der Nizio Training GmbH

«Praxiserfahrung kombiniert mit fundierter Theorie – das duale Studium der SAFS Hochschule sichert uns bestens ausgebildete Fachkräfte.»



RAFFAELLA CASSELINI

Geschäftsführerin dis Training varussa

«Dual Studierende können Gelerntes sofort praktisch umsetzen und unser Team direkt unterstützen.»



EDY PAUL

Coach und Berater

«Dank der langjährigen Expertise der SAFS in der Fitness- und Gesundheitsbranche sind die Studierenden der SAFS Hochschule optimal auf den Berufsalltag vorbereitet.»



CHRISTIAN BILLINGER

Geschäftsführer von gym80 by Billinger

«Die SAFS Hochschule bietet eine erstklassige Kombination aus akademischer Bildung und praktischer Branchenkenntnis – ideal für unser Unternehmen.»

bietet eine erstklassige Lernumgebung mit einem Fokus auf hochwertige Studieninhalte und erfahrene Dozenten. Die bisherigen Theorieräume der SAFS werden in moderne Hörsäle umgestaltet, während die praxisorientierten Einheiten in neu ausgestatteten Praxisräumen stattfinden. Anhand der Kombination von renommierten, erfahrenen Dozenten und optimalen Rahmenbedingungen vor Ort wird besonders Wert auf eine praxisnahe Ausbildung gelegt. Natürlich bleibt das Weiterbildungsangebot der SAFS in seinem bisherigen Rahmen ohne Einschränkungen bestehen.

Welche Kosten sind mit der Beschäftigung von dual Studierenden verbunden?

RE: Die Studiengebühr beträgt 360 CHF pro Monat, die auch in der Regel vom Ausbildungsbetrieb übernommen werden soll. Das Gehalt, das die dual Studierenden beziehen, kann zwischen den Betrieben und ihren Studierenden frei verhandelt werden. Gut zu wissen ist hier auch, dass finanzielle Aufwendungen für ein Erststudium unter Umständen steuerlich geltend gemacht werden können – sowohl vom Betrieb als auch vom Studierenden.

Wie finden Studierende und Ausbildungsbetriebe zusammen? Und wie wird man letztlich Ausbildungsbetrieb?

RE: Interessierte Betriebe können ihre Stellenangebote für dual Studierende unter jobfitness.ch inserieren. Ausserdem steht ihnen das Team der SAFS Hochschule auf dem Weg, Ausbildungsbetrieb zu werden und passende Studierende zu finden, beratend zur Seite. Das Gleiche gilt natürlich auch für Studieninteressierte: Auch sie erhalten selbstverständlich auf der Suche nach einem passenden Ausbildungsbetrieb Unterstützung von unserem Beratungsteam. Zusätzlich rufen wir sie dazu auf, die Jobbörse jobfitness.ch zu nutzen.

Wie profitieren Fitnesscenter davon, wenn ihre Mitarbeiter an der SAFS Hochschule studieren?

HT: Fitnesscenter, die ihre Mitarbeiter an der SAFS Hochschule studieren lassen, profitieren auf vielfältige Weise. Zum einen erhalten sie hochqualifiziertes Personal, das nicht nur über aktuelles, wissenschaftlich fundiertes Wissen verfügt, sondern auch praxisnah ausgebildet ist. Die Studierenden bringen frische Perspektiven und neueste Erkenntnisse direkt in den Arbeitsalltag ein, was die Qualität der Dienstleistungen im Fitnesscenter steigert. Zudem fördert die Ausbildung an der SAFS Hochschule die Motivation und Bindung der Mitarbeiter, da sie ihre beruflichen Kompetenzen weiterentwickeln und ihre Karrierechancen verbessern können. Dadurch gewinnt das Fitnesscenter an Wettbewerbsfähigkeit und kann sich als attraktiver Arbeitgeber positionieren.

Welche Vorteile bietet das duale Studium an der SAFS Hochschule für die Fitness-, Bewegungs- und Gesundheitsbranche in der Schweiz?

RE: Für den Fortschritt, die Entwicklung und nicht zuletzt die Anerkennung einer Branche ist ein hochwertiges Bildungsangebot essenziell. Zudem wächst der Bedarf an Fachkräften. Durch das Studienangebot werden Fachkräfte hervorragend

ausgebildet und neueste wissenschaftliche Erkenntnisse in die Praxis transportiert. Zudem kennen unsere Dozentinnen und Dozenten die Branche nicht nur aus der Theorie, sondern sind echte Praktiker. Mit der SAFS Hochschule haben wir hier in der Schweiz endlich spezifische Studiengänge für unsere Gesundheits- und Fitnessbranche, die durch das ECTS-Punkte-System auch europaweit anerkannt sind. Von der Möglichkeit, die eigenen Fach- und Führungskräfte an einer Schweizer Hochschule akademisch zu qualifizieren, profitieren daher nicht nur die Betriebe und die dual Studierenden, sondern auch die gesamte Branche, die so an Aussagekraft und Relevanz gewinnt.

Wann bietet es sich an, akademisches Personal mit der SAFS Hochschule zu qualifizieren, und wann sollte man auf die Aus- und Weiterbildungen der SAFS setzen?

RE: Die Aus- und Weiterbildungen der SAFS eignen sich hervorragend für alle, die in der Gesundheits- und Fitnessbranche beruflich Fuss fassen und sich einschlägig qualifizieren wollen. Wir bieten bei der SAFS vielerlei Spezialisierungen in unterschiedlichen Fachbereichen und auf verschiedenen Qualifikationsstufen an. Zusätzlich zu diesen subakademischen Ausbildungen ist es aber auch wichtig, Qualifizierungen auf akademischem Niveau für zukünftige Führungskräfte anzubieten, die einen Hochschulabschluss erreichen und somit auch den Zugang zu einem Master-Studium erlangen möchten. Ausserdem gehen die beiden Bildungsangebote perfekt ineinander über. So können sich diejenigen, die bei der SAFS einen eidgenössischen Fachausweis erworben haben, durch ein Studium an der SAFS Hochschule auf akademischem Niveau weiterqualifizieren. ■



Jetzt in die akademische Zukunft starten!

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

Rufen Sie uns gern an unter Tel.: +41 44 404 80 20. Wir sind montags bis freitags zwischen 8.00 und 17.00 Uhr für Sie erreichbar. Unter www.safs-hochschule.ch/kontakt können Sie auch eine Rückrufbitte hinterlassen und Infomaterial anfordern.

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

www.safs-hochschule.ch

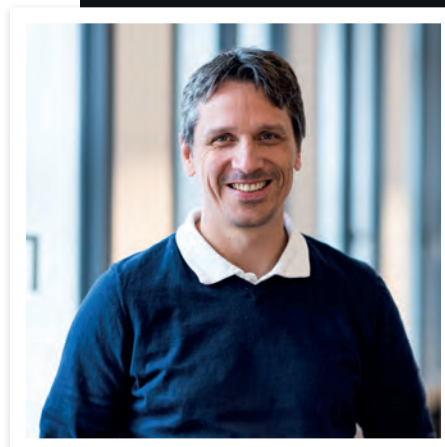


HEINZ THÜRIG



Heinz Thürig leitet die SAFS seit mehr als 35 Jahren und hat sie zu einem der renommiertesten Ausbildungszentren der Schweizer Fitness- und Gesundheitsbranche etabliert. Mit der Gründung der SAFS Hochschule geht die SAFS einen weiteren visionären Schritt, um zukünftigen Anforderungen an das Personal gerecht zu werden. Hierbei bleibt er seiner Linie treu, die Bildungslandschaft stets weiterzuentwickeln und mit seinem Gespür für zukünftige Trends die Branche nachhaltig zu prägen.

ROGER ERNI



Roger Erni ist Geschäftsführer der SAFS (Swiss Academy of Fitness & Sports) und verfügt über Erfahrung in der Bildungs- und Gesundheitsbranche. In seiner Rolle setzt er den Fokus auf praxisnahe Ausbildungen, um Fachkräfte optimal auf die Anforderungen der Branche vorzubereiten.

Sechs Gründe, Gewichte heben zu lieben

Die Popularität von Krafttraining

Erlebe die Vorteile von Krafttraining: Bessere mentale Gesundheit, ein gesundes Herz, stärkere Knochen und langfristige Fettverbrennung. Erfahre, warum besonders die Generation Z auf Krafttraining setzt und wie Workouts wie BODYPUMP™ und LES MILLS GRIT™ Strength das Leben verändern können.

Die Popularität des Krafttrainings erreicht ihren Höhepunkt. Es folgen sechs wissenschaftlich belegte Gründe, weshalb Krafttraining wieder gross im Kommen ist. In einem MindBody-Bericht (2022) wurde Krafttraining zum beliebtesten Fitnessgenre des Jahres 2022 erklärt, und immer mehr Menschen der Generation Z geben Krafttraining als ihre bevorzugte Trainingsart an (Commisso, 2022). Es ist klar, dass zunehmend mehr Menschen die vielen und vielfältigen Vorteile erkennen, die sich aus dem Krafttraining ergeben.

1. KRAFTTRAINING VERBESSERT DIE MENTALE GESUNDHEIT

Für viele ist das Heben von Gewichten der ultimative Stimmungsaufheller. Egal, ob schwere oder leichte Gewichte gestemmt werden, Studien zeigen, dass die Trainierenden in jedem Fall von den Vorteilen für die psychische Gesundheit profitieren – dies deutet darauf hin, dass es nicht so sehr um die muskulären Anpassungen geht, sondern um das Gefühl der Leistung und des Selbstvertrauens, das mit dem Krafttrain-



Fotos: Les Mills

ning einhergeht (Gordon et al., 2018). Es gibt auch Hinweise darauf, dass das Heben von Gewichten die Auswirkungen von Angstzuständen verringern kann (Gordon et al., 2020), und wir wissen, dass Krafttraining zu einer besseren Körperhaltung führt, was wiederum mit einer besseren Stimmung verbunden ist (Nair et al., 2015).

2. KRAFTTRAINING GEHT HAND IN HAND MIT EINEM GESUNDEN HERZEN

Selbst ein geringes Mass an Krafttraining wird mit einem geringeren Risiko für einen Herzinfarkt oder Schlaganfall in Verbindung gebracht. Zu diesem Ergebnis kamen US-Forschende, die über einen Zeitraum von elf Jahren die Bewegungsgewohnheiten und die Krankheitsgeschichte von Tausenden von Männern und Frauen analysierten (Paluch et al., 2023). Das Forschungsteam untersuchte, wie oft die Menschen Widerstandstraining betrieben (gar nicht, einmal, zweimal oder dreimal oder öfter pro Woche) und wie viel Zeit sie dafür aufwandten (mehr oder weniger als eine Stunde pro Woche). Es wurde auch untersucht, ob die Teilnehmenden die Empfehlung von 150 Minuten aerobem Training pro Woche erfüllten. All diese Informationen wurden mit medizinischen Daten abgeglichen – insbesondere mit der Häufigkeit von Herzinfarkten, Schlaganfällen und Todesfällen.

Bemerkenswerterweise fand dieses Team heraus, dass das Risiko eines Herzinfarkts oder Schlaganfalls bei denjenigen, die Gewichte stemmten, um etwa 50 Prozent geringer war als bei denjenigen, die dies nicht taten. Diejenigen, bei denen das Risiko am stärksten zurückging, stemmten zweimal pro Woche für insgesamt etwa eine Stunde Gewichte. Und es scheint, dass diese versierten Kraftsportlerinnen und -sportler auch dann von dem geringeren Risiko profitieren, wenn sie sich nicht häufig aerob betätigen.

Interessanterweise hat eine andere Studie gezeigt, dass Krafttraining dem aeroben Training überlegen sein könnte, obwohl dieses normalerweise als besonders vorteilhaft für die Herzgesundheit angesehen wird. In dieser Studie wurden die kardiovaskulären Risikofaktoren (z. B. Bluthochdruck) und die Bewegungsgewohnheiten von 4000 Erwachsenen verglichen, wobei die Bewegung in zwei Arten unterteilt wurde: statische Aktivitäten (Krafttraining) und dynamische Aktivitäten (Laufen). Beide Arten von Bewegung wurden mit niedrigeren Raten von Risikofaktoren für Herz-Kreislauf-Erkrankungen in Verbindung gebracht – aber die statischen Aktivitäten schienen am vorteilhaftesten zu sein (Medibulletin Desk, 2018). ▶

KRAFTTRAINING ERLEBT DERZEIT EINEN NEUEN AUFSCHWUNG, WOBEI BESONDERS DIE GENERATION Z EIN STARKES INTERESSE DARAN ZEIGT.



3. KRAFTTRAINING FÖRDERT DIE LANGFRISTIGE FETTVERBRENNUNG

Krafttraining bringt mehr als erwartet, wenn es um die Kalorienverbrennung geht. Lange Zeit wurde Krafttraining fälschlicherweise als relativ ineffektiv angesehen, wenn es um die Kalorienverbrennung geht. Doch eine faszinierende Studie des Les Mills Lab, die im «Journal of Science and Medicine in Sport» veröffentlicht wurde, stellt dieses Denken auf den Kopf. In der Studie wird hervorgehoben, dass Krafttraining zwar in der Regel weniger Kalorien verbrennt als aerobes Training, dass aber die langfristige Reaktion weitaus grösser ist als bei einem kaloriengleichen Ausdauertraining. Daher ist Krafttraining ein stärkerer Trainingsreiz und hat eine tiefgreifendere Wirkung auf die langfristige Fettverbrennung (Harris, 2018).

4. KRAFTTRAINING SCHAFFT GESUNDE KNOCHEN

Die Aufrechterhaltung einer hohen Knochendichte verringert das Risiko von Knochenbrüchen und Osteoporose und ist für die allgemeine Gesundheit von grundlegender Bedeutung. Ab dem 40. Lebensjahr beginnt die Knochenmineraldichte beschleunigt abzunehmen. Studien zeigen, dass ein Krafttraining mit geringem Gewicht und hoher Wiederholungszahl dazu beitragen kann, dieses Problem zu mildern. Nach einer 27-wöchigen Studie mit einer Gruppe von Sportlern fanden die Forschenden heraus, dass diejenigen, die regelmässig Krafttraining absolvierten (zwei- bis dreimal pro Woche), die Knochenmineraldichte in Armen, Beinen, Becken und Wirbelsäule erhöhten. Auch die Kraft in der Hocke, die in direktem Zusammenhang mit der Erhöhung der Knochenmineraldichte steht, wurde eindrucksvoll gesteigert.

5. KRAFTTRAINING KANN IHNEN EIN LÄNGERES UND GESÜNDERES LEBEN BESCHEREN

Nach einer zehnjährigen Untersuchung der Daten von fast 100 000 Erwachsenen sind Wissenschaftler des Nationalen Krebsinstituts der Vereinigten Staaten zu dem Schluss gekommen, dass Krafttraining die lebensveränderndste Form der Bewegung sein könnte. Sie fanden heraus, dass das Sterberisiko bei Personen, die ein wenig aerobes Training absolvierten, geringfügig sank. Bei einer Kombination von aerobem Training und Krafttraining waren die Vorteile jedoch exponentiell und das Sterberisiko sank um 40 Prozent. Die Forschung hat auch gezeigt, dass Menschen, die eine mässige Muskelkraft entwickeln, ein um 32 Prozent geringeres Risiko haben, an Diabetes zu erkranken (Wang, 2019).

6. KRAFTTRAINING HILFT IHNEN, IHR GESUNDES GEWICHT ZU FINDEN

Bahnbrechende Forschungsergebnisse haben bestätigt, dass Krafttraining ein fester Bestandteil aller Bemühungen um Gewichtsabnahme sein sollte. Nachdem untersucht worden war, warum die langfristige Gewichtskontrolle für so viele Menschen schwer zu erreichen ist, stellten Forscher der Universität von Alabama fest, dass der Verlust von fettfreiem Muskelgewebe während der Gewichtsabnahme das Risiko eines erneuten Gewichtsanstiegs auf lange Sicht erhöht. Die

Wissenschaftler vermuten auch, dass unser Drang, zu essen, mit unserer Muskelmasse zusammenhängt, da die Freisetzung von Myokinen aus dem Muskel mit den Gehirnzentren interagiert, die für die homöostatische und hedonische Appetitregulierung zuständig sind.

BELIEBTE METHODEN ZUM KRAFTAUFBAU

BODYPUMP™ ist ein Ganzkörperkrafttraining, das alle wichtigen Muskelgruppen formt und strafft, die Rumpfkraft erhöht, die Knochengesundheit verbessert und dafür sorgt, dass man sich stark und fit fühlt.

LES MILLS GRIT™ Strength kombiniert hochintensives Intervalltraining mit Langhantel-, Hantelscheiben- und Körpergewichtsübungen, um alle wichtigen Muskelgruppen zu trainieren.

LES MILLS CORE™ ist ein wissenschaftliches Core-Workout für unglaubliche Kraft, Stabilität und Ausdauer in den wichtigsten Muskeln.

Fazit

Die steigende Popularität von Krafttraining ist erfreulich, da es zahlreiche positive Effekte aufzeigt. Experten bestätigen aus eigener Erfahrung, dass das Heben von Gewichten die mentale Gesundheit verbessert und beim Stressabbau hilft. Ein weiterer bedeutender Vorteil des Krafttrainings ist die Stärkung der Knochen, was für ein gesundes Altern unerlässlich ist. Krafttraining trägt zu einem gesünderen Lebensstil bei. Workouts wie BODYPUMP™ und LES MILLS CORE™ sind besonders effektiv, da sie alle wichtigen Muskelgruppen trainieren und die allgemeine Fitness verbessern. Es ist empfehlenswert, Krafttraining in die eigene Routine aufzunehmen, um von den beeindruckenden positiven Effekten zu profitieren. ■



Maddalena Boccella

Maddalena ist Les Mills National Trainerin und SAFS Dozentin seit 2016. Sie ist Sekundarlehrerin und ehemalige Fussballerin. Maddalena begeistert ihre Teilnehmenden und Mitmenschen im Sport durch ihre offene, positive und humorvolle Art. Neben den Les Mills Programmen mag sie am liebsten die Functional-Trainingsfläche.

Auszug aus der Literaturliste

Gordon, B. R., McDowell, C. P., Hallgren, M., Meyer, J. D., Lyons, M., & Herring, M. P. (2018). Association of Efficacy of Resistance Exercise Training With Depressive Symptoms: Meta-analysis and Meta-regression Analysis of Randomized Clinical Trials. *JAMA psychiatry*, 75(6), 566–576.

Nair, S., Sagar, M., Sollers, J., 3rd, Considine, N., & Broadbent, E. (2015). Do slumped and upright postures affect stress responses? A randomized trial. *Health psychology : official journal of the Division of Health Psychology, American Psychological Association*, 34(6), 636–641.

Martins C., Gower, B. & Hunter, G. (2022). Association between Fat-Free Mass Loss after Diet and Exercise Interventions and Weight Regain in Women with Overweight. *Medicine & Science in Sports & Exercise* 54(12), 2031–2036.

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

Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung

mit eidg.
Fachausweis



JETZT
STARTEN

safs.com

Infos &
Anmeldung





INDIGO
FITNESS CLUB



Fotos: Federico Farinatti

INDIGO Fitness Club Zürich

WIR WÜNSCHEN EINEN SCHÖNEN AUFENTHALT

Text: Carolin Blank

Sie betreten einen offenen, hellen Raum. Freundlich lächelt Ihnen eine Person vom Empfangstresen entgegen: «Herzlich willkommen. Wie geht es Ihnen?». Sie betrachten die ersten Kunstwerke, fühlen sich direkt wohl und beschliessen, eine Fünf-Sterne-Bewertung hat es schon jetzt verdient – dieses Hotel?! Während andere Fitnesscenter mit einem kernigen, «stählen» Ambiente überzeugen möchten, will der INDIGO Fitness Club Zürich wie ein Mehr-Sterne-Hotel anmuten und das von der Begrüssung über die Betreuung bis hin zu den wohlüberlegten Benefits.

Wer den INDIGO Fitness Club Zürich betritt, kann sich schnell fragen, ob man sich nicht womöglich in der Tür geirrt hat – der Eingang des Studios mit seinem cleanen Empfangsbereich und der hellen, einladenden Optik im Industriestyle erinnert eher an ein nobles Mehr-Sterne-Hotel als an ein klassisches Fitnesscenter. Erst wenn man etwas weiter in den Bau vordringt, die grosse rote Treppe hinter dem Empfangstresen emporsteigt und die vielen Kunstwerke an zahlreichen Standpunkten für einen Moment unbeachtet lässt, dann erkennt man, dass es sich hier tatsächlich um ein Fitnesscenter und nicht um ein Hotel oder vielleicht sogar eine exklusive Galerie handelt.

Vier-Sterne-Hotel- statt Fitnessstudiocharakter

Zufall? Nicht im Geringsten. Im INDIGO Fitness geht es ganz klar um den «All-inclusive-Wohlfühlcharakter»: Das Mitglied soll von der ersten Sekunde an seinen Aufenthalt in vollen Zügen geniessen. «Wir haben uns die Optik, aber auch die Betreuung eines Vier-Sterne-Hotels – man will ja auch nicht zu hoch stapeln – zum Vorbild genommen. Das bedeutet für uns: ein ansprechendes Interior Design von Anfang bis Ende, Kundenbetreuerinnen und -betreuer am Empfangstresen für eine persönliche Begrüssung und eine optimale Betreuung der Trainierenden.»

Selbstredend legt das Studio viel Wert auf die hochwertige Qualifikation seiner Trainerinnen und Trainer. Das Mindestmass ist ein eidgenössischer Fachausweis, ein Hoch- ▶

**FOCUS
FORWARD**

schulabschluss in einem einschlägigen Studiengang wird besonders gern gesehen. Auch sollen sich die Mitarbeitenden stetig weiterbilden, um immer auf dem neuesten wissenschaftlichen Stand zu bleiben – das ist ein essenzieller Teil der Unternehmensphilosophie. Diesen hohen Qualifikationsanspruch würden die Trainierenden des INDIGO Fitness aber wohl nicht als besonderes Alleinstellungsmerkmal betrachten, eher als absolutes Must-have.

Der für die sehr anspruchsvolle Klientel entscheidende Unterschied zu anderen, etwas günstigeren Studios liegt laut Clubleiter Chris Weber entsprechend auch woanders: «Unsere Mitglieder gehören alle zu einer höheren sozialen Schicht. Viele von ihnen haben enorm stressige Jobs, sind in Firmenvorständen oder auf Geschäftsführungsposten. Ihre oberste Priorität für das Training lautet also: den Kopf frei bekommen. Unsere Trainerinnen und Trainer haben dann die Aufgabe, auf die Leute zuzugehen, mit ihnen ins Gespräch zu kommen – sofern diese es möchten – und ihnen dann Optionen für das heutige Training aufzuzeigen oder sie für einen neuen Trainingsplan zu begeistern. In erster Linie sollen sie aber für die Leute da sein und ihnen zur Seite stehen, falls gewünscht.»

Mitgliedergrenze – Exklusivität künstlich erzeugt?

Diese Anlehnung des Studios an den Charakter eines Hotels und die anspruchsvolle Klientel führen zu einer grossen Besonderheit: Um den Trainierenden zu jeder Zeit des Tages, also auch während der «Rushhour», ihr Training ohne Stress und Druck ermöglichen zu können, hat der Club eine klare Regelung: Jedem Mitglied soll rein rechnerisch ein Quadratmeter Trainingsfläche zur Verfügung stehen. Dadurch ergibt sich eine unumstössliche Obergrenze für den 1500 Quadratmeter grossen Club – man ahne es – von 1500 Mitgliedern. Was passiert aber, wenn dieses Limit erreicht wird?

Im Mai dieses Jahres kam es genau zu dieser Situation. Der Club knackte die Marke der 1500 Mitglieder. Um auch weiterhin dem selbst gesetzten Qualitätsanspruch gerecht zu werden, wurde wie bereits ein Jahr früher im Basler INDIGO Fitness Club eine Warteliste eingeführt. «Wir haben in der Kommunikation von Beginn an darauf hingewiesen, dass wir ein Mitgliederlimit haben. Das hat auch ganz einfache Gründe: Wir können diesen Preis als Jahresmitgliedschaft nicht verlangen, wenn wir nicht auch die Qualität liefern. Und zu dieser Qualität gehört nun eben auch, dass unsere Trainierenden ihr Training zu jeder Zeit als «Me-Time» erleben und nicht noch zusätzlich zu ihrem stressigen Alltag in unserem Club genervt sind.»

Natürlich hatte die Entscheidung für ein Mitgliederlimit auch marketingstrategische Gründe: Die Attraktivität und vor allem die Exklusivität des Clubs wird gesteigert. Allerdings hält Chris diesem Kalkül auch entgegen, dass es im Zürcher Club ganze zehn Jahre gedauert hat, bis diese Obergrenze erreicht war. Ausserdem hätte diese Warteliste letztlich auch eine sehr positive Wirkung auf die Motivation der Mitglieder: Weil das Erlangen dieser schwarzen Clubkarte nun mit sehr langen Wartezeiten verbunden ist, kündigen die Trainierenden ihre Mitgliedschaft nicht mehr so leichtfertig und kommen tatsächlich auch wieder trainieren. Entsprechend ist die Fluktuationsrate seit Mai 2024 auf ein Minimum geschrumpft.

Wer mit einer solchen Warteliste arbeite, müsse sich aber auch der Tragweite bewusst sein. «Ja, wir erzeugen dadurch Exklusivität, aber wir machen uns auch angreifbar. Das heisst, wir müssen extrem aufpassen, dass es keine Bevorzugungen gibt. Wer als Erstes auf der Liste steht, bekommt auch als Erstes die Möglichkeit für eine Neumitgliedschaft, wenn ein Bestandskunde kündigt. Würden wir das nicht tun, würden wir



sehr schnell unsere Reputation und damit auch die Exklusivität verspielen.» Aktuell erfreut sich die Warteliste grösster Beliebtheit – die Anzahl der Namen bewegt sich im guten dreistelligen Bereich.

Hochpreisig ja, undurchsichtig nein

Der nachvollziehbare und ehrliche Umgang mit der Warteliste spiegelt einen weiteren wichtigen Faktor wider, der den INDIGO Fitness Club von anderen Centern unterscheiden und ihn exklusiver machen soll: absolute Transparenz bei der Preisgestaltung der Mitgliedschaft. «Sicherlich sind 1788 CHF pro Jahr auf den ersten Blick recht hoch, aber bei uns gibt es keine versteckten Kosten. Es war uns immer enorm wichtig, dass wir transparent sind. In diesem Jahrespreis sind entsprechend alle anfallenden Kosten und ganz viele zusätzliche Benefits integriert. Bei uns erlebt niemand eine böse Überraschung.»

Natürlich beschränken sich diese Benefits nicht nur auf einen kostenfreien Wasserspender – schliesslich soll auch hier der Hotelcharakter Einzug halten. Neben einem breit gefächerten Gruppenfitnessangebot mit topqualifizierten Kursleitungen werden die Trainierenden im Spa-Bereich mit Molton Brown Pflegeprodukten königlich verwöhnt. Deren Qualität wurde bereits mit einem Royal Warrant von Ihrer Majestät Königin Elizabeth II. (1926 – 2023) ausgezeichnet. Am Empfang gibt es für alle Vergesslichen Haargummis sowie auch Aufsätze für die Dyson Haartrockner in den Umkleiden. Und eine Handtuchflat für Trainings-, Dusch- und Saunahandtücher reduziert das Gewicht der Sporttaschen auf ein Minimum.

Dieses Rundum-sorglos-Paket soll sozusagen ein Garant für entspanntes Fitnesstraining sein. Für Chris beinhaltet dieses aber auch den freundlichen Umgang mit Trainierenden, die sich für eine vorzeitige Beendigung ihrer Mitgliedschaft ent-

scheiden oder die Kündigungsfrist verpasst haben: «Wir sind auch in solchen Situationen immer gewillt, eine bestmögliche Lösung für alle Parteien zu finden. Das macht für uns auch den Charakter unseres Clubs aus. Exklusivität muss auch eine Rolle bei solchen Themen spielen, das kommt gut an und führt wiederum zu positiver Mundpropaganda, selbst bei denjenigen, die uns verlassen.»

Fitnessstempel für die Upper Class?

Wer im INDIGO Fitness Club Zürich trainiert, legt viel Wert auf Ausstattung, Betreuung und das gewisse Etwas. Mit der kernigen «Muckibude» aus den Achtzigerjahren hat dieses Studio fast nichts mehr zu tun. Entsprechend sucht man auch Bodybuilder und Bodybuilderinnen eher vergebens unter den Trainierenden. Laut Clubleiter Chris wäre diese Gruppe auch definitiv falsch im INDIGO: «Wir möchten Menschen in stressigen Berufen mit viel Verantwortung ansprechen, die Training zum Abschalten und für die Erhaltung ihrer physischen und psychischen Gesundheit nutzen. Denen ist die Dicke ihres Bizeps im Regelfall egal.»

Erwartet man aufgrund dieser Beschreibung nun, eher auf Babyboomer und Angehörige der Generation X zu treffen, wird man mehr als überrascht. Die überwiegende Anzahl der Trainierenden sei 20 bis 40 Jahre alt und das Durchschnittsalter liege bei 40 Jahren, also fast exakt im Branchendurchschnitt. Dieses für das Angebot und den Preis einer Jahresmitgliedschaft überraschend junge Publikum erklärt Chris auch mit dem Umzug in die Zürcher Altstadt. Damit verbunden war der grosszügige Ausbau des Functional-Training-Bereichs, der auch einige Parcour-Elemente beinhaltet. Das führte dazu, dass die Attraktivität des Studios für Jüngere und auch durchaus sportliche Menschen deutlich zunahm. «Unser Fokus liegt zwar auf Menschen in hochrangigen Positionen, ►

aber dass diese nicht zwangsläufig nur aus der Generation 40 plus kommen bzw. sich auch Jüngere ein gutes Studio leisten möchten und können, liegt auch an den sehr guten Zuschüssen, die Krankenkassen in der Schweiz leisten. Werden also 50 Prozent übernommen und rechnet man die Benefits wie Handtuchflat und vier Trainingspläne pro Jahr dazu und beachtet, dass wir wirklich keinerlei zusätzliche Kosten erheben, dann ist es plötzlich auch nicht mehr so teuer.»

Trotz dieser Besonderheiten, dass die Trainierenden hoch anspruchsvoll, meist in Führungspositionen und trotzdem häufig auch jünger sind, ist für Chris eines wichtig, zu betonen: Die Mitglieder unterscheiden sich in ihrem Umgang mit Fitnessstraining wenig von Mitgliedern anderer Studios: «Auch wir können mit unserem Know-how, unserer Ausstattung und unserer Betreuung nur den Weg durch die Tür zeigen – hindurchgehen müssen auch unsere Trainierenden immer noch selbst. Manche tun das und andere eben nicht.»

Werbung ja, aber ...

Auch das Marketing richtet das Studio entsprechend dieser Zielgruppe aus. Die wesentliche Werbepattform ist Instagram. Hier nutzt das Studio neben selbst produzierten Reels und Beiträgen auch die Reichweite von Influencern und Influencerinnen. Diese trainieren im Studio, produzieren dort ihren Content und verlinken das Center in ihrem fertigen Beitrag. So erreicht das Studio mit sehr wenig Aufwand sehr viele potenzielle Trainierende. Ein nicht zu unterschätzendes Werbemittel ist gerade unter Geschäftsführern und leitenden Angestellten die Mundpropaganda. Diese hat bis heute auch den grössten Einfluss auf den Bekanntheitsgrad des INDIGO Fitness.

«Dadurch dass wir nun diese Warteliste haben, müssen wir mit aktiver Werbung generell sehr vorsichtig agieren. Schliesslich ist es für Interessierte richtig frustrierend, wenn sie in unserem Club trainieren möchten, weil sie unsere Werbung gesehen haben, wir ihnen dann aber nur einen Platz auf der Warteliste anbieten können. Gleichzeitig müssen wir aber natürlich auch schauen, dass der Club im Gespräch bleibt, um weiterhin auch attraktiv zu wirken.»

Die Luft dort oben ist dünn, aber konkurrenzlos

Wer in diesem Preissegment tätig ist, muss abliefern. Denn die Kundschaft erwartet Exklusivität – und das immer und zu jeder Zeit. Natürlich gibt es in dieser Liga nur sehr wenige Mitspieler. Von einem Preiskampf in den günstigeren Segmenten sieht er sich also unberührt. «Natürlich bekommen wir mit, wie sich einige im Markt bekriegen, immer mehr Abläufe digitalisieren, KI einsetzen und so versuchen, Mitarbeiterkosten zu sparen, um noch günstiger zu werden. Sicherlich hat gerade die Digitalisierung von Abläufen auch ihre Berechtigung, aber Trainierinnen und Trainer durch eine KI zu ersetzen, das funktioniert nicht. Man muss sich einfach fragen, was man anbieten und wofür man stehen möchte – wer einen besonderen Fokus auf hochwertige Betreuung legen möchte, der kann sich nicht auf irgendeinen Bildschirm verlassen.» ■



ÜBER DEN UNTERNEHMER

Chris Weber wollte mit seinem Sportwissenschaftsstudium an der Sporthochschule Köln eigentlich Sportjournalist werden. Aber wie das manchmal so ist, Vorstellung und Realität passten nicht zusammen. Nach einer Auszeit in Neuseeland stellte Chris für sich fest, dass er irgendwo leben möchte, wo es Berge und Seen gibt und dass er definitiv den Sport zu seinem Beruf machen möchte. Nachdem er einige Zeit am Bodensee gelebt und als Kajak- sowie Kanadierlehrer und Eventorganisator gearbeitet hat, kam 2013 ein ungeahntes Jobangebot von einem Fitnessclub in Zürich, der sich gerade im Aufbau befand.

Der heute 42-Jährige war als Fitnesstrainer von Anfang an im INDIGO Fitness Club Zürich dabei und ist dem Center seitdem – mit einer kleinen coronabedingten Unterbrechung – treu geblieben. Heute ist er der Clubmanager und leitet die Geschicke des Premiumclubs.

Der erste INDIGO Fitness Club wurde 2010 in Basel eröffnet. Aufgrund der immensen Nachfrage nach einem hochpreisigen Studio mit entsprechender Ausstattung und passendem Angebot wurde nur drei Jahre später der INDIGO Fitness Club Zürich eröffnet. Zwischenzeitlich ist der Club vom Stauffacher in ein denkmalgeschütztes Gebäude direkt in der Zürcher Altstadt umgezogen. Das Studio selbst bietet 1500 Trainierenden ein breites Angebot auf insgesamt 1500 Quadratmetern, verteilt auf zwei Etagen. Neben Functional-, Kraft- und Cardiotraining möchte das Studio vor allem bei seinen Trainierenden mit einem umfassenden Kursangebot, einem exquisiten Spa-Bereich und modernsten Fitnessgeräten überzeugen.

indigofitness.ch

seca

Präzision für die Gesundheit

MEDICAL RESULTS SPEAK LOUDER

**Körperanalyse voll
integriert in Dein Studio**

Noch nie war es so einfach, Muskelaufbau und Fettreduktion mit so hoher Präzision zu tracken und die Daten direkt in Deiner Software und angebundenen Apps zur Verfügung zu stellen.

Biete Deinen Mitgliedern ein Trainingserlebnis auf Basis medizinisch validierter Körperanalysedaten und voll digitalem Workflow.



secaTRU.com

Jetzt Demo-Termin vereinbaren und die seca TRU live erleben:



 **MAGICLINE**
A Sport Alliance Company



E G Y M

 **milon**



Über die Interviewpartnerin

Sandra Jensen ist Ärztin und arbeitet als Beraterin im Gesundheitswesen. Nach der Heilung ihrer Krebserkrankung bestritt sie 2019 mit 45 Jahren ihren ersten Bodybuildingwettkampf und ist 2023 Schweizer Meisterin und Mediterranmeisterin in der Klasse «Women's Physique» geworden. Im Dezember startet sie in der «Women's Physique»-Klasse auf der Frauen-Weltmeisterschaft der IFBB in Japan.

Bodybuilding mit 50 plus und nach Krebstherapie

Ärztin mit einer besonderen Leidenschaft

Text: Yvonne Albers

Sandra Jensen startete ihre Laufbahn als aktive Wettkampfathletin im Bodybuilding im Alter von 45 Jahren. Wir sprachen mit ihr über ihre Motivation für diesen Sport, das Frauenbild in der Gesellschaft, Glaubenssätze, die das Leben bestimmen, und ihren Überlebensinstinkt nach der Krebsdiagnose.

FITNESS TRIBUNE: Sandra, wie bist du zum Bodybuilding gekommen?

Sandra Jensen: Ich bin Humanmedizinerin und in der Beratung für die Pharmabranche (Arzneimittelforschung) und im Gesundheitswesen tätig. Als Ärztin kenne ich den Mehrwert eines aktiven Lebensstils und gesunder Ernährung für Körper und Geist und setze meine berufliche Kompetenz auch in meinem Privatleben ein, um mir selbst treu zu bleiben und anderen Frauen als Vorbild zu dienen. Durch meine Familie bin ich seit meiner frühen Kindheit sportlich geprägt. Ich komme vom Ballett und Eiskunstlauf. Mit Fitnesstraining habe ich vor 30 Jahren hauptsächlich aus Zeitgründen angefangen, dann aber meine Leidenschaft für das Bodybuilding entdeckt.

Du hast vergleichsweise spät angefangen, an Bodybuildingwettbewerben teilzunehmen. Bei deinem ersten Wettkampf warst du schon 45. Was hat dich motiviert, das zu tun?

Als ich mit dem Medizinstudium angefangen habe, war Eiskunstlauf aus zeitlichen Gründen für mich nicht mehr möglich. Fitnesstraining war eine würdige Alternative. Im Gym habe ich dann eine erfahrene Wettkampfathletin kennengelernt, die ein Jahr älter war als ich. Sie hat mich inspiriert und ich konnte mich sehr gut mit ihr identifizieren. Ein paar Wochen später meldete ich mich zu meinem ersten Wettkampf an.

Warum ausgerechnet Bodybuilding?

Es bietet einfach viele Möglichkeiten, deinen Körper weiterzuentwickeln. Geprägt von der Liebe zum Tanz, habe ich von «Figur» zur «Women's Physique» gewechselt und dafür mehrere Kilos Muskelmasse aufgebaut. Dort kann ich acht statt vier Pflichtposen und eine Kür machen und so meine künstlerische Seite einfließen lassen. Das macht mir Spass und bietet eine Herausforderung zum Wachsen.

Hattest du jemals auch Zweifel? Wo lagen für dich die grössten Herausforderungen?

Nein, ich liess und lasse es auf mich zukommen. Diese neue Herausforderung hat mich gereizt. Ich wollte mir beweisen, dass ich das alles trotz meines Alters und trotz meiner vergangenen Krebserkrankung schaffen kann.

Das Zunehmen für den Aufbau von Muskelmasse, nach 30 Jahren gut eingestellter Ernährung und stabilen Körpergewichts, ist und bleibt eine Herausforderung für mich. Ich muss viel essen – sechs Mahlzeiten und 3000 Kilokalorien pro Tag. Das Training verändert sich altersbedingt – die Regenerationsphasen werden länger und die maximale Trainingsdauer kürzer.

Siehst du Parallelen zwischen deinem Job als Projektmanagerin und einer Wettkampfvorbereitung?

Ja, definitiv. Es sind die gleichen Soft Skills, die für Wettkampfsport und Business notwendig sind: Widmung, Disziplin, Fokus, Überzeugung, Mut, ausserhalb der Komfortzone zu agieren und Mut, weiterzugehen, wenn der Körper nicht mehr will und der Geist zweifelt. Ausserdem muss man viele verschiedene Dinge koordinieren und aufeinander ab- ▶



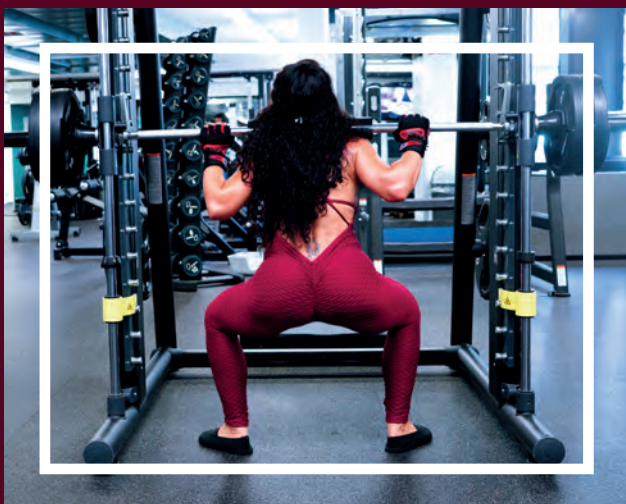
stimmen: Training, Mahlzeiten, Familie, Partnerschaft und den Job. Vorausschauend planen zu können und sehr strukturiert zu sein, sind hier entscheidende Faktoren.

Als du mit dem Wettkampfsport angefangen hast, hattest du bereits Familie und standest mitten im Berufsleben – normalerweise ist das «andersherum». Hat es das für dich schwieriger gemacht oder hat es dir vielleicht sogar geholfen?

Es geht um die Prioritäten, Zeitmanagement und die Einstellung, den Raum für persönliche Entwicklung zuzulassen. Ich habe einen unterstützenden Ehemann, der sich schon vorher für die Familie und im Haushalt eingesetzt hat, was für mich auch ein wichtiges Kriterium bei der Partnerwahl ist, und der mich auch jetzt unterstützt und bei meinen Wettkämpfen begleitet. Berufliche, sportliche und familiäre Verpflichtungen fordern die Zeit und die Widmung und gleichen sich gegenseitig aus.

Viele denken, dass Bodybuilding insbesondere für Frauen ab einem bestimmten Alter nicht mehr möglich ist. Du bist der beste Gegenbeweis dafür. Was möchtest du Frauen in deinem Alter mit auf den Weg geben?

Das ist ein weit verbreiteter Irrglaube. Gerade im Bodybuilding sind viele Wettkampfsportlerinnen gar über 70 Jahre alt. Meine Hauptbotschaft: an sich und nicht an die Ratschläge der anderen glauben. Ein durchtrainierter Körper geht viel leichter durch die Menopause, und der altersbedingte Muskelabbau ist langsamer. Viele Frauen trauen sich nicht, es zu versuchen. In meinen Augen wird den Frauen durch unsere Gesellschaft immer noch vermittelt, dass Muskeln unweiblich sind, dass Attraktivität und ein gewisser «Ich-Bezug» nach Heirat und Kindern keine Rolle mehr spielen dürfen und dass man sich selbst der Familie hintanstellen soll. Ich habe das Glück, dass ich egalitär zum unabhängigen, ehrgeizigen Menschen erzogen wurde, der sehr auf sich selbst achten darf und soll. Auch kann ich nur mental und körperlich stark eine Stütze für meinen Mann und meine Familie sein. Es sind die Glaubenssätze, denen du folgst, die dich bestimmen.



Ist Bodybuilding neben dem harten Training und der Disziplin, die es erfordert, auch ein Stück weit eine Möglichkeit, sich Zeit für sich zu nehmen?

Ja, das Bodybuilding ist für mich absolute «Me-Time». Insbesondere während des Trainings fokussiere ich mich ausschliesslich auf mich. Auch wenn mich das Training Kraft kostet, gibt es mir gleichzeitig auf einer anderen Ebene auch sehr viel Kraft zurück. Nach dem Training bin ich dann zwar etwas müde, aber auch entspannt und ich kann mich anschliessend wieder voll auf das Familienleben konzentrieren.

Du hattest vor einigen Jahren Krebs. Hat der Sport dir geholfen, mit der Erkrankung umzugehen?

Ja. Ich hatte vor zehn Jahren eine Brustkrebserkrankung. Während meiner Therapiephase war intensiver Sport meine Rettung – sowohl körperlich als auch geistig; gar leichtes Training direkt nach der Chemo. Sport hat mir den robusten Körper gegeben, der die Belastung der Krankheit und der aggressiven Therapie aushalten konnte. Zeitgleich hat mir der Sport den starken Willen gegeben, zu überleben. Ohne ihn hätte ich eine so schnelle Genesung nicht geschafft. Das Teilen meiner Erfahrung hat zahlreichen Betroffenen, denen ich im Rahmen der Patient Advocacy begegnete, geholfen, wieder zurück ins Leben zu finden. Ich coache Menschen nach rekonstruktiven Operationen und optimiere deren Training, um beeinträchtigte Muskeln auszuschalten und trotzdem den ganzen Körper trainieren zu können. Ich hatte damals eine Pionierrolle, mittlerweile besteht medizinische Evidenz, dass sportliche Betätigung und nicht nur die Schonung die Genesung fördert; mittlerweile entstehen zahlreiche Onkofitprogramme.

Welchen Stellenwert misst du Sport und Ernährung insbesondere im Hinblick auf die Krankheit Krebs bei?

Neben dem Sport erachte ich die Ernährung als enorm wichtig. Während der Therapie steigt, bedingt durch die Chemo, die Operationen und die Wundheilung der Eiweissbedarf des Körpers an. Ich selbst war 20 Jahre lang Ovo-Lacto-Vegetarierin. Aber während der Krebstherapie habe ich angefangen, wieder Fleisch zu essen. Proteine und Kohlenhydrate sind massgeblich für den Muskelerhalt und der wiederum für gesunden Stoffwechsel und die Wundheilung bzw. Genesung während und nach einer für den Körper so strapaziösen Behandlung. Die Muskelmasse ist die «Substanz», die wir der Krankheit entgegensetzen können und die wir dringend brauchen. Viele Frauen nehmen, belehrt von irreführenden Informationen und Ernährungstrends sowie häufig unter dem Leid von einem durch die Chemo veränderten Geschmackssinn, viel zu wenig Eiweiss zu sich. Ich versuche, hier möglichst viel Aufklärungsarbeit zu leisten.

Wie sehen deine Pläne für die Zukunft aus?

Ich werde auf jeden Fall weiter machen und Wettkämpfe bestreiten, solange mein Körper und mein Geist mitmachen und ich Freude daran habe. Dieses Jahr starte ich, nach meiner Silbermedaille beim diesjährigen Mr. Universe in Liechtenstein, beim IFBB International Grand Prix auf Malta im November und beim IFBB World Women's Championship in Japan im Dezember. ■

qualitop

WIR GARANTIEREN QUALITÄT

QUALITÄTSLABEL FÜR FITNESS- & GESUNDHEITSFÖRDERUNG



WIRKSAMES
TRAINING



SICHERES
TRAINING



GEPRÜFTER ANBIETER



KRANKENKASSEN
ANERKANNT

Informationen & Anmeldung

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





Spektakulärer Sport im beschaulichen Brugg

NPC SWISS GRAND PRIX 2024

TEXT: YVONNE ALBERS

Der NPC Swiss Grand Prix war einmal mehr ein voller Erfolg! Am Sonntag, den 25. August 2024, fand die fünfte Austragung des NPC Swiss Grand Prix im Campussaal in Brugg statt. Insgesamt gingen über 90 Athleten und Athletinnen in 33 verschiedenen Klassen in dem von 1Up-Events organisierten Wettkampf an den Start.

Am Sonntag, den 25. August 2024, wurde es im Campussaal in Brugg wieder sportlich. Über 90 Athleten und Athletinnen trafen sich in der ausverkauften Halle mit mehr als 600 Besuchern zum fünften NPC Swiss Grand Prix. Damit ist der NPC Swiss Grand Prix eine der grössten Bodybuildingveranstaltungen in der Schweiz. Um den Gewinnern die Möglichkeit zu geben, noch in dieser Saison an einem NPC Pro Qualifier teilzunehmen und sich damit möglicherweise eine Profikarte sichern zu können, wurde der Grand Prix von Oktober auf Ende August gelegt.

Athleten, Klassen und Sieger

Am NPC Swiss Grand Prix nahmen insgesamt 92 Athleten und Athletinnen mit über 150 Starts (ein Athlet kann in mehreren Klassen starten) in 33 verschiedenen Klassen und insgesamt sechs Hauptkategorien teil. Gesamtsieger der verschiedenen Kategorien wurden:

- Tim Henne (Men's Physique)
- Leonie Keller (Women's Figure)
- Marc Bladt (Men's Classic Physique)
- Andrea Scharer (Women's Wellness)

- Farah De Nardis (Women's Bikini)
- Luis Morand (Men's Bodybuilding)

Alle Gesamtsieger konnten sich neben der Medaille ausserdem über eine exklusive Sporttasche, die von der Firma «Massive Soldier» gespendet wurde, sowie einen Gutschein in Höhe der Startgebühr für einen Pro Qualifier freuen, gesponsort von ZNT Nutrition, Carli Bau AG, Swiss Green Mamba und MTS Patiententransport. Alle Klassensieger erhielten neben der Goldmedaille ein Produktesample der Firma Nutriversum. Der Gesamtsieger der «Men's Bodybuilding»-Klasse gewann auch in diesem Jahr den von Goldschmied Pierre Niederer angefertigten speziellen «SWISS Grand Prix Overallwinner»-Ring.



Auch die Zahl der Aussteller wächst

Der NPC Swiss Grand Prix glänzte nicht nur mit einer Rekordzahl an Starts, auch die Anzahl der Aussteller im Eingangsbereich und im Foyer nahm zu. Zahlreiche Firmen aus der



Schweizer Fitnessbranche präsentierten ihre Produkte. Mit dabei waren: One100 Switzerland, Gorilla Wear/Old School Bodybuilding, Better Bodies/GASP/Weider, gym80 Schweiz, Harder Supps, Nutriversonum, Kraftschmiede, Duma Nutrition und competition vibes.

Zwei deutsche Profiatleten als Gaststars

Mit Tim Budesheim und Dennis Reinhold waren auch zwei echte Schwergewichte des Profibodybuildings auf der Bühne. Ihre Guest-Posings waren eines der Highlights an diesem Tag. Beide Athleten brachten dabei eine hervorragende Form auf die Bühne und heizten mit ihrer Performance die Stimmung in der Halle ordentlich an.

Dennis Reinhold konzentriert sich aktuell auf die Vorbereitung für das Ende September stattfindende Legion Sports Fest in Reno (Nevada), einem IFBB Pro Olympia Qualifier, und konnte seinen Gastauftritt beim NPC Swiss Grand Prix als gute Generalprobe für seine Präsentation nutzen.

Tim Budesheim, der gerade eine lange Wettkampfsaison hinter sich gebracht hat und mit einem sensationellen zweiten Platz bei der Vancouver Pro Show im Gepäck in die Schweiz kam, lobte insbesondere die hervorragende Organisation und die Wertschätzung gegenüber den Athleten: «Was hier alles für die Athleten gemacht wird, ist enorm! Von der Registrierung über das exakte Einhalten des Zeitplans bis hin zum Buffet Backstage und den Goodie-Bags für die Starter. Die Athleten stehen hier immer und überall an erster Stelle. Das kann nicht nur mit vielen Profiwettkämpfen mithalten, sondern geht sogar darüber hinaus. Das ist echt bemerkenswert und ich finde das toll!»

Erneut führt Bodybuildinglegende durch die Show

Bereits zum fünften Mal reiste Shawn Ray aus den USA an, um die Zuschauer als Moderator durch die Show zu begleiten.

Mit seinem Charisma und seiner jahrelangen Erfahrung als Bodybuilder, Promoter und Host gestaltete er das Event unterhaltsam und souverän.

Neben Shawn Ray war auch Jean-Pierre Fux, der bis heute erfolgreichste Schweizer Bodybuilder, Gast der Show und überreichte den Gewinnern ihre Medaillen und Preise.

LESEN SIE DAS INTERVIEW MIT JEAN-PIERRE FUX IN DER KOMMENDEN AUSGABE DER FITNESS TRIBUNE.

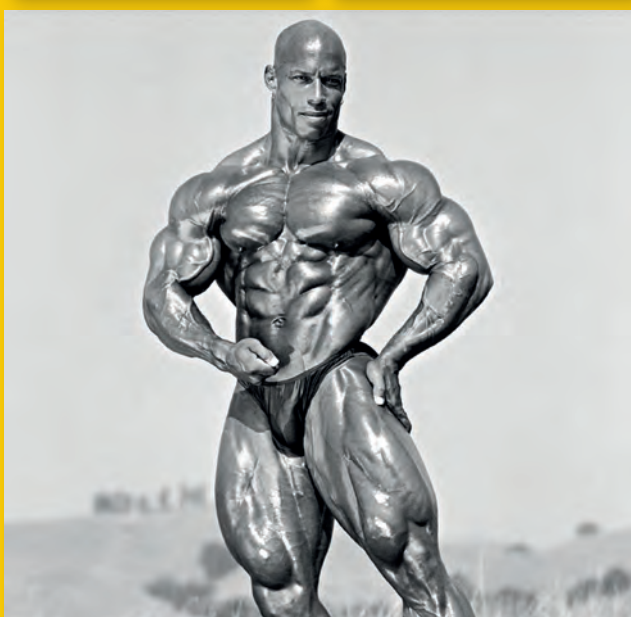


Nach der Show ist vor der Show

Die nächste NPC Show steht schon in den Startlöchern. Auch 2025 werden die Veranstalterinnen eine Spring Show organisieren. «Mit der Ausrichtung einer zusätzlichen Meisterschaft im Frühjahr können wir den Athleten eine weitere Möglichkeit geben, sich für einen «NPC Pro Qualifier» zu qualifizieren und so ihre Wettkampfvorbereitung besser auf ihre individuelle Situation und Zeitplanung abzustimmen. Das Feedback auf die diesjährige Spring Show war sehr positiv. Aus diesem Grund werden wir auch im nächsten Jahr wieder zwei Wettkämpfe anbieten, die Spring Show Ende März und den Swiss Grand Prix, der voraussichtlich wieder im August stattfinden wird», so Kathi Fleig, eine der beiden Organisatorinnen von 1Up-Events für NPC Switzerland.

Exklusives Interview mit Shawn Ray

Wie die Bodybuildinglegende ihre Zeit als aktiver Athlet heute sieht und warum ihm das Reisen so viel Freude bereitet, hat der «Arnold Classic»-Gewinner und zweimalige Vize-Mr. Olympia uns im exklusiven Interview im Rahmen des NPC Swiss Grand Prix verraten. ▶



FITNESS TRIBUNE: Shawn, du stammst aus Kalifornien und lebst in Orange County. Mittlerweile bist du zum fünften Mal hier als Host beim NPC Swiss Grand Prix dabei. Kommst du gern in die Schweiz?

Shawn Ray: Ich komme sehr gern in die Schweiz. Immer wenn es mir möglich ist, reise ich ein paar Tage früher an, um noch etwas vom Land zu sehen und zu geniessen – vor allem natürlich die Schweizer Schokolade und generell das gute Essen.

Hattest du auch schon einmal die Chance, dir ein paar regionale Gyms anzuschauen? Oder machst du mittlerweile lieber «Sightseeing»?

Als «pensionierter» Bodybuilder habe ich in meinem Leben unzählige Gyms in den verschiedensten Ländern der Welt gesehen. Aber da gab es so viele Dinge, die ich während meiner aktiven Zeit nicht machen konnte. Als Profibodybuilder besuchst du viele Länder, doch du merkst das praktisch gar nicht. Du funktionierst wie ein Roboter – essen, trainieren, schlafen. Du verpasst alles andere um dich herum. Das versuche ich, wenn ich jetzt reise, so gut wie möglich nachzuholen. Ich liebe es, herumzuschlendern, mir die Umgebung anzuschauen und mit den Leuten zu sprechen.

Du veranstaltest selbst eine Pro Show, die «Shawn Ray's Hawaiian Classic». Gibt es Unterschiede zwischen den Shows in Amerika und den Shows hier in der Schweiz?

In den USA stehen den Promotern meist viel mehr Ressourcen zur Verfügung, weil dort insgesamt alles grösser ist. Du hast mehr Athleten, mehr Sponsoren und natürlich auch mehr Besucher. Aber meine Show ist auf Hawaii, also auf einer Insel. Da ist es auch etwas kleiner und damit eher vergleichbar mit der Situation hier in Europa.

Letztlich ist es aber überall das Gleiche, sowohl als Bodybuilder als auch als Promoter: Du bekommst das, was du selbst auch investierst. Du musst an Türen klopfen und «Klinken putzen» und deine ganze Leidenschaft mit in die Sache einfließen lassen. Etwas, was Kathi und Dagmar [Anm. d. R.: die Veranstalterinnen des Swiss Grand Prix] zu 100 Prozent machen. Deshalb ist ihre Show auch so erfolgreich und hat eine extrem gute Reputation. Und ich schätze auch diesen «Girl Power»-Aspekt, den die beiden einbringen. Eine Show wie diese lässt sich nicht über Nacht auf die Beine stellen. Das ist eine Menge Arbeit. Sie besteht ja nicht nur aus den Athleten, die hier starten. Du brauchst ein passioniertes Team, eigentlich «ein ganzes Dorf», um ein Event wie dieses zu veranstalten. Und ich würde nicht eine so lange Reise auf mich nehmen, wenn ich nicht wüsste, dass hier alles hochprofessionell organisiert ist und ich auch noch aus Sicht eines Promoters das ein oder andere lernen kann.

Wie fühlt es sich an, zwar immer noch auf der Bühne zu stehen, aber nicht mehr als aktiver Athlet dabei zu sein?

Es ist grossartig, immer so nah dabei sein zu dürfen und gleichzeitig Kuchen und Eiscreme essen zu können. In aller erster Linie war und bin ich ein Fan. Mein erster Wettkampf war gleichzeitig auch die erste Show, die ich besucht habe.

Damals war ich 17. Mittlerweile bin ich seit über 40 Jahren mit dem Sport verbunden und ich erlebe Shows überall auf der Welt. Ich habe so die Chance, ganze Karrieren mitzuverfolgen und ich sehe häufig Talente, bevor die Welt sie zu Gesicht bekommt. Ich habe beispielsweise die Show ausgerichtet, auf der Phil Heath seine erste Profimeisterschaft als «Rookie» gewonnen hat und er wurde dann sieben Mal Mr. Olympia.

Ist dir die Entscheidung damals also nicht so schwergefallen, mit dem aktiven Bodybuilding aufzuhören?

Nein, überhaupt nicht. Ich hatte das Glück, sehr früh meine Bodybuildingkarriere zu starten. Ich wurde mit 22 Jahren Profi und habe mit 36 Jahren aufgehört, das sind 14 Jahre. Das ist eine lange Zeit. Als ich aufhörte, war ich an einem Punkt, an dem ich wusste, dass ich jetzt nicht mehr besser werde, und neue Stars wie Ronnie Coleman rückten bereits nach. Wenn man das spürt, ist es einfach an der Zeit, etwas zu verändern. Und mit der Entscheidung, mit dem aktiven Bodybuilding aufzuhören, öffneten sich auch neue Türen. Ich fühlte mich viel weniger fremdbestimmt. Als aktiver Athlet sind viele Dinge aus deinem Leben ausgeschlossen, die für andere ganz normal sind. Du bist eine Maschine und nur auf dich selbst fokussiert. Als ich aus dieser «Ich-Routine» rauskam, begann ich anders zu fühlen und entdeckte Eigenschaften an mir, die ich bis dahin unterdrücken musste, was mir damals gar nicht

bewusst war. Ich fing an, die Welt um mich herum wahrzunehmen und nicht mehr nur die Uhr im Blick zu haben, wann es Zeit für die nächste Mahlzeit ist.

Du hast den Sport mit grosser Leidenschaft betrieben, hast 1991 die Arnold Classic gewonnen und warst zwei Mal Vize-Mr. Olympia. Juckt es dich nicht doch manchmal in den Fingern, es bei den Masters zu versuchen?

Ich denke, wenn deine Zeit vorüber ist und du anfängst, dich auf andere Aktivitäten zu konzentrieren, die du gern machst, dann schaust du nicht zurück. Als ich mit 18 Jahren mit dem American Football aufgehört hatte, wusste ich auch, dass ich nie wieder einen Helm aufziehen würde. Ich bin nicht der Typ, der zurückblickt, sondern ich will mich lieber weiterentwickeln und etwas Neues machen.

Siehst du ein Potenzial darin, den aktiven Wettkampfsport auch für ältere Athleten attraktiv zu halten, oder ist Bodybuilding für dich ein Sport für junge Leute?

Muskeltraining wird immer wichtiger, je älter du wirst. Ausserdem fangen die Menschen in unterschiedlichem Alter und in verschiedenen Phasen ihres Lebens mit Bodybuilding an. Ich habe sehr jung damit begonnen, andere entdecken diesen Sport erst deutlich später. Bodybuilding gibt dir Struktur, du lernst, diszipliniert zu sein, und es hält dich im Regelfall ▶

Anzeige



Qualifiziere dich in deinem Berufsfeld

- Dipl. Bewegungspädagogin HF / Dipl. Bewegungspädagoge HF
- Spezialist/-in Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. FA
- Trainer/-in Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit Branchenzertifikat
- Fitness- und Bewegungstrainer/-in

Jetzt vor Ort in Basel und online!

Mehr Infos auf [hws.ch](https://www.hws.ch)



ipso! Bildung
seit 1876



Über den Interviewpartner:

Shawn Ray ist ein ehemaliger Profibodybuilder aus Kalifornien (USA) und Promoter der Shawn Ray's Hawaiian Classic. Er gewann 1991 die Arnold Classic und ist zweimaliger Vize-Mr. Olympia der Jahre 1994 und 1996. Insgesamt qualifizierte er sich 13 Mal für Mr. Olympia.

von Ärger fern. Wenn du es richtig angehst, ist es gesund für deinen Kopf und für deinen Körper. Da ist es gleich, wie alt du bist. Sich mit Gleichaltrigen zu messen, die die gleichen Voraussetzungen haben wie man selbst, ist gut. Deshalb finde ich auch die Master-Kategorien wichtig.

Auch heute bist du mit 59 noch top in Form. Was machst du, um dich fit zu halten?

Naja, vielleicht im Vergleich zu anderen, die nicht trainieren, bin ich noch in einer guten Form. Oder sagen wir lieber, ich bin gesund. Ganz offensichtlich esse ich gern. Daher bleibt mir Cardiotraining nicht erspart. Ich fahre viel Fahrrad am Strand und schwimme. Natürlich trainiere ich auch noch regelmässig, aber ich mache mich im Training nicht mehr «kaputt». In meinen Augen ist Funktionalität im Training der Schlüssel zu einem langen gesunden Leben.

Hat sich der Sport im Vergleich zu deiner aktiven Zeit verändert?

Ja, Bodybuilding hat sich verändert. Aber es liegt überhaupt nicht an mir, das zu beurteilen. Ich persönlich mag die «Classic Physique»-Klasse sehr, die vor einigen Jahren neu eingeführt wurde, weil in dieser Klasse ein starker Fokus auf die Proportionen, die Ästhetik und auch auf die Präsentation gelegt wird. Zudem entspricht die Optik in der «Classic Physique» auch am ehesten meinem damaligen Erscheinungsbild als aktiver Athlet. Heute würde ich also sehr wahrscheinlich in dieser Klasse starten und nicht in der «Open Class».

Durch die neu eingeführten Klassen und auch durch Social Media erlebt Bodybuilding einen neuen Boom. Wo siehst du den Sport in den nächsten Jahren?

Ich denke, dass der Sport weiterwachsen wird. Die Menschen wollen eine gute Figur haben und sich Herausforderungen stellen. Sie wollen eine Plattform, auf der sie ihre harte Arbeit präsentieren können. Durch die neuen Klassen wird das mehr Menschen ermöglicht. Und wir sehen ja, wie gut das angenommen wird. Vielleicht werden einige Klassen verschwinden und neue auftauchen. Wer weiss schon, was wir in zehn Jahren mögen und sehen wollen. Aber solange es Menschen gibt, die trainieren, wird es auch Wettkämpfe geben, auf denen sie sich messen wollen. Und ich denke auch, dass die Frauen sehr viel stärker vertreten sein werden. Früher war Bodybuilding fast ausschliesslich ein von Männern dominierter Sport. Heute gibt es bereits Shows, auf denen ausschliesslich die verschiedenen Frauen-Klassen ausgetragen werden.

Welchen Rat würdest du jungen Athletinnen und Athleten mit auf den Weg geben?

Behaltet immer im Blick, dass ihr den menschlichen Körper formen wollt. Es ist eine Kunstform und ihr seid der Künstler. Es ist euer Werk und ihr habt es unter Kontrolle, niemand anderes. Dieser Veränderungsprozess kommt nicht über Nacht. Er liegt auch nicht in einem Proteinshake oder in irgendeinem Supplement oder dem Rat eines Coaches. Ihr braucht Hingabe, Disziplin und vor allem Geduld. ■

SOLEDOR®

inkospor®

PROTEIN? ABER KLAR!

NEU



Protein mal anders! Der klare Drink mit frischem Schwarze-Johannisbeere-Geschmack ist sehr gut verträglich. Gleich nach dem Krafttraining genießen.

- **100%iges Molkeneiweißisolat!**
- **26 g Eiweiß pro Portion**
- **Hoher Chemical Score von 160**
- **Fett- und zuckerfrei**
- **Aspartamfrei**
- **Glutenfrei**

*Premium
Quality*
since 1982



Ausblick in die Zukunft der Branche

Erster Schweizer Zukunftsgipfel in Kriens

Text: Yvonne Albers

Am Freitag, den 30. August 2024, fand in Kriens im Kanton Luzern im Showroom von ratio der erste Schweizer Zukunftsgipfel, organisiert von ratio, EGYM und seca, statt. Bei herrlichem Sommerwetter und mit traumhafter Aussicht auf die Berge tauschten sich Branchenmitglieder und Experten über KI-Trends, Effizienzboom und Wachstumschancen der Therapie- und Fitnessbranche aus.

Der Zukunftsgipfel in Kriens startete mit einer herzlichen Begrüssung in den Räumlichkeiten von ratio durch die Organisatoren und deren Mitarbeiter. Bei einem leckeren Frühstück auf der sonnigen Dachterrasse konnten die Besucher bereits zu Beginn des Tages die wundervolle Aussicht auf die Berge geniessen.

Spannendes Programm und interaktiver Austausch

Um 10.15 Uhr eröffnete Katharina Roer, Head of Sales & Marketing von ratio, den inhaltlichen Teil der Veranstaltung. Markus Pira und Hans Koch, Inhaber und Geschäftsführer von ratio, begannen in ihrem Vortrag mit einer Zeitreise durch «20 Jahre Innovation in Therapie & Training» des Unternehmens. Im Anschluss veranschaulichte Keynote Speaker Lukas Wagner, der sich auf die Arbeit mit KI spezialisiert hat und regelmässig als Speaker für TED-Talks, Podiumsdiskussionen sowie andere Veranstaltungen auftritt, in einem äusserst unterhaltsamen und kurzweiligen Auftritt die Möglichkeiten und Potenziale verschiedener KI-Tools.

Jan Scherzer, VP Sales von EGYM für die DACH-Region, schloss den Vormittag mit seinem Vortrag «Smart. Smarter. Genius. – mit KI erfolgreich die Zukunft Ihres Unternehmens gestalten», in welchem er die neue, KI-basierte Softwareplattform «Genius» von EGYM vorstellte und die Bedeutung der

Integration von KI für die Steigerung der Arbeitseffizienz und die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit von Fitnesscentern aufzeigte.

Der Nachmittag stand ganz unter dem Zeichen des interaktiven Austauschs. In Kleingruppen erhielten die Teilnehmer des Events spannende Einblicke in die Kerngebiete und aktuellen Entwicklungen der verschiedenen Partner. Jeroen de Leur stellte das Konzept seines Familienbetriebes Physio Care Center de Leur unter dem Motto «Smart therapieren mit EGYM» als Best Practice gemeinsam mit den beiden EGYM Sales Managern der Schweiz, Daniel Holsträter und Freddy Mora, vor. «Genius heute live erleben: KI-gestützte Trainingspläne für die gesamte Trainingsfläche» war das Thema von Stefan Küper, Teamlead Sales von EGYM. Markus Pira und Katharina Roer von ratio präsentierten «Individuelle Flächenkonzepte als massgeblicher Faktor für die erfolgreiche Mitgliedergewinnung». Angelina Zirkel, Vertriebsleiterin für die DACH-Region der Firma seca, stellte die «Integration von BIA-Messung als Motivation & Basis für Erfolg» vor.

Bei der anschliessenden Podiumsdiskussion entwickelte sich ein intensiver und interessanter Austausch über die Auswirkungen der Entwicklungen auf die Fitness- und Physiotherapiebranche. Letztlich herrschte weitgehende Einigkeit darüber,



dass KI die Arbeit im Bereich der Trainingsplanung effizienter gestalten und die verschiedensten Bereiche von Fitness- und Therapieeinrichtungen vernetzen und integrieren wird. Gleichzeitig bleibt qualifiziertes Personal ein Schlüssel zum nachhaltigen Unternehmenserfolg.

Persönlichkeiten der Schweizer Fitnessbranche unter den Gästen

Rund 70 Besucher aus den Bereichen Physiotherapie und Fitness kamen zum Zukunftsgipfel in Kriens. Neben vielen Unternehmern und Unternehmerinnen waren auch wichtige Grössen der Schweizer Fitnessbranche vor Ort, wie zum Beispiel Marcus Schwedhelm, Präsident von swiss active, Claude Ammann vom SFGV und Roger Erni, Geschäftsführer der Swiss Academy of Fitness and Sports (SAFS).

EGYM Genius startet im Oktober 2024

Jan Scherzer kündigte den Start von EGYM Genius am 15. Oktober 2024 an. EGYM Genius ist eine KI-basierte Software, die führende Fitnessmarken integriert und vollauto-

matisch personalisierte Trainingspläne erstellt. Dabei wird Genius individuell auf das jeweilige Studio und dessen Ausstattung adaptiert.

Networking und kulinarische Köstlichkeiten

Neben dem informativen Teil bot der Zukunftsgipfel ausreichend Raum zum Austausch und Networking mit den anderen Teilnehmern. Insbesondere das abschliessende Sunset-BBQ auf der grosszügigen Dachterrasse von ratio mit DJ und Livemusik liess den Tag und das rundum gelungene Event entspannt ausklingen.

«Für uns war das Event ein voller Erfolg. Die zahlreichen Rückmeldungen der 70 Entscheidungsträger aus Physiotherapie und Fitness haben uns bestärkt, dass es die richtige Entscheidung war, einen Schwerpunkt auf die Wissensvermittlung und den Erfahrungsaustausch zwischen den Referenten und Teilnehmern zu legen. Die Tatsache, dass sich dann auch noch das Wetter von seiner besten Seite gezeigt hat, war dann noch das Tüpfelchen auf dem «i», so Markus Pira von ratio. ■

E G Y M

ratio

seca
Präzision für die Gesundheit



Schweizer Fitness Abend 2024

Ein Branchentreffen der Extraklasse

Text: Lena Henning

Am 6. September 2024 fand bei prächtigem Spätsommerwetter der dritte Schweizer Fitness Abend im Landgasthof Halbinsel Au statt und vereinte Mitglieder der Gesundheits- und Fitnessbranche zum geselligen Beisammensein.

Fotos: SAFS | FITNESS TRIBUNE





Der tiefblaue Zürichsee, der in der Abendsonne glitzert, und ein malerisches Bergpanorama, das sich hinter dem See erstreckt – eine strahlendere Kulisse hätte man sich für den Schweizer Fitness Abend wirklich nicht ausdenken können. Eingeladen zu dem exklusiven Netzwerktreffen im Landgasthof Halbinsel Au hatten die SAFS und Soledor gemeinsam mit den Partnern des Abends: Technogym, Porsche Zentrum Zürich, Matrix, best4health, SAFS Hochschule, Echino, EGYM, FITNESS TRIBUNE, gym80, Les Mills, milion, My Gym App, Precor und RKS. Knapp 250 Gäste aus der Schweizer Gesundheits- und Fitnessbranche folgten dieser Einladung mit grosser Freude.

Während des Flying Apéro mit kulinarischen Genüssen und Livemusik wurden die ausschliesslich geladenen Gäste herzlich von Beat Baschung und Niggi Rüedi, Landgasthof Halbinsel Au, begrüsst. Im Anschluss nahmen die Branchenpersönlichkeiten ihre Plätze auf der Terrasse des Landgasthofs für das Dinner ein, das mit exquisiter Kulinarik und einzigartigem Flair überzeugte.

In dieser besonderen Atmosphäre genossen die Gäste spannende Gespräche über die Zukunft der Schweizer Fitnesswelt. Ob auf der Terrasse oder in der stilvollen Zigarrenlounge powered by Porsche Zentrum Zürich – überall vertieften sich die





Gäste in inspirierende Unterhaltungen. Auch nach dem Dinner bereite die Livemusik ein stimmungsvolles Ambiente, das die Gäste bei einem lockeren Plausch oder auf der Tanzfläche bis spät in den Abend verweilen liess.

Es war ein in jeder Hinsicht genussvoller Abend in traumhafter Szenerie, der den Teilnehmenden noch lange im Gedächtnis bleiben wird. Glücklicherweise steht auch schon der Termin für den nächsten Schweizer Fitness Abend fest. Das nächste Mal kommt die Branche am 5. September 2025 so exklusiv zusammen.

Wir freuen uns schon jetzt darauf! ■

06.09.
2024
**SCHWEIZER
FITNESS ABEND**
HALBINSEL AU
ZÜRICHSEE

Fotos: SAFS | FITNESS TRIBUNE



InBody

Die Königsklasse der Körperanalyse



NEU! InBody 580

- Integrierter QR-Code-Scanner
- Grosser 10,1-Zoll-Touchscreen
- 8-Punkt-Kontaktelektroden
(genaue Messergebnisse unabhängig von der Positionierung der Hände!)

JETZT
kennlernen
und testen!

best  health

best4health gmbh | Grindelstrasse 12 | 8303 Bassersdorf
Tel. 044 500 31 80 | mail@best4health.ch | www.best4health.ch



Stärke und Vision: Wenn Stahl auf Kunst trifft

«Kraft trifft Kunst» Vol. 4

Text: Yvonne Albers

Nach einer einjährigen Pause kehrte Ende September die Ausstellung «Kraft trifft Kunst» zum vierten Mal in die Fame Gallery in Zürich zurück. Nach 2022 fand in diesem Jahr das Event endlich wieder statt und begeisterte mit einer einzigartigen Symbiose aus Kraft und Kunst. Das Traditionsunternehmen gym80 präsentierte seine hochwertigen Kraftgeräte in einer unkonventionellen Verbindung mit zeitgenössischen Kunstwerken von Künstlern aus aller Welt. Die Ausstellung schuf eine beeindruckende Kulisse, in der Stärke und Ästhetik auf faszinierende Weise verschmolzen.

Vom 19. bis 21. September 2024 öffnete die Fame Gallery in der Zürcher Innenstadt ihre Türen für die eindrucksvolle Ausstellung «Kraft trifft Kunst». Besucher hatten die Möglichkeit, eine faszinierende Symbiose aus Kraftgeräten und zeitgenössischer Kunst zu erleben. Was auf den ersten Blick nicht zusammenzupassen scheint, offenbarte bei näherer Betrachtung eine harmonische Verschmelzung von Technik und Kreativität.

Innovatives Konzept aus Handwerk und Kreativität

Bereits beim Betreten der Ausstellung wurde das Publikum von einer dynamischen, modernen Atmosphäre empfangen. Die

einzigartig inszenierte Verbindung von funktionalen Fitnessgeräten und ausdrucksstarken Kunstwerken schuf einen fesselnden Dialog zwischen Körperlichkeit und Ästhetik. gym80, ein Traditionsunternehmen mit über 40 Jahren Erfahrung, präsentierte seine kraftvollen Maschinen aus robustem Stahl und modernster Technik. Jedes Fitnessgerät, gefertigt mit höchster handwerklicher Präzision und einem klaren, eleganten Design, entfaltete seinen eigenen künstlerischen Charme. «Es ist auch eine Hommage und ein Dank an die Mitarbeiter von gym80, die unsere Kraftgeräte entwickeln und bauen. Auch sie sind Künstler und leben für diese Arbeit. Diese Ausstellung bietet die perfekte Bühne, die Geräte nicht nur als alltägliche Gebrauchs-

Fotos: FITNESS TRIBUNE | Marcel Ostrowski



gegenstände zu sehen, sondern sie auch als das zu präsentieren, was sie sind: eigene Kunstwerke», sagt Hanspeter Rubner, Mitbegründer der gym80 Schweiz AG und Initiator von «Kraft trifft Kunst». Diese «eigenen Kunstwerke» fanden ihre perfekte Ergänzung in den zeitgenössischen Bildern und Skulpturen internationaler Künstler, die einen spannungsvollen, aber stimmigen Stilbruch erzeugten.

VIP-Abend am Donnerstag

Während die Ausstellung am Freitag und Samstag für alle Interessierten kostenfrei zugänglich war, wurde der Donnerstagabend den geladenen Gästen vorbehalten. Der Eröffnungsabend diente nicht nur als Genuss für Kunst- und Fitnessbegeisterte, sondern regte zugleich zum Nachdenken an: Welche Verbindung besteht zwischen Kunst und körperlicher Bewegung? Die Ausstellung ermutigte, den Körper als Medium der Kunst zu begreifen und darüber nachzudenken, wie Krafttraining zu einer kreativen Ausdrucksform werden kann. Ein prominenter Gast an diesem Abend war Rainer Stoss, Gesamtsieger der «Men's Bodybuilding»-Klasse des IFBB Mr. Universe 2024. «Es ist faszinierend, wie Kraft und Kunst hier zusammenfinden», bemerkte Stoss. «Diese Ausstellung inspiriert dazu, körperliche Fitness als eine Form der Kunst zu sehen – und zeigt, dass wir durch Training unsere eigene Geschichte erzählen können.» Zum Abschied erhielten die Gäste eine exklusive Geschenkbox mit einer Flasche des eigens kreierten «Gin80».

Ein Abschied im Zeichen der Veränderung

Leider war dies der letzte Auftritt der Ausstellung «Kraft trifft

Kunst» in diesem Format. Die bevorstehende Sanierung des Gebäudes zwingt die Fame Gallery dazu, ihren Standort zu verlassen. In dieser Übergangszeit – einer Phase, die von der Baustellensituation und einer geringeren Kundenfrequenz geprägt war – verhalf die Ausstellung der Galerie zu neuer Aufmerksamkeit. Christoph Wilburg von der Fame Gallery betonte die Bedeutung solcher Events: «Müssen Fitnesscenter immer in Grau, Weiss und Rot gestaltet sein? Warum nicht fortschrittlicher? Solche Ausstellungen bieten nicht nur gym80 eine besondere Bühne, sie sind auch eine wertvolle Bereicherung für die Kunstszene.»

Hanspeter Rubner blickte mit gemischten Gefühlen auf das Finale der Ausstellungsreihe: «Es ist jedes Mal eine immense Herausforderung, eine solche Veranstaltung zu organisieren, doch das Resultat ist stets überwältigend. Daher schmerzt es, dass dies die letzte Ausstellung in dieser Form ist. Aber Veränderung ist notwendig. Es geht darum, neue Plattformen zu schaffen, die Menschen zusammenbringen, den Austausch fördern und neue Perspektiven eröffnen. Wir werden auch in Zukunft mit aussergewöhnlichen, spannenden Ideen überraschen.»

Fazit: eine Hommage an Kraft und Kunst

Die Ausstellung «Kraft trifft Kunst» schuf eine Brücke zwischen Körper und Kreativität, zwischen physischer Kraft und künstlerischem Ausdruck. Auch wenn es die letzte Veranstaltung dieser Art war, bleibt die Erinnerung an ein einzigartiges Event, das eindrucksvoll zeigte, wie scheinbar unterschiedliche Welten sich auf faszinierende Weise miteinander vereinen können. ■

Nicht quatschen – machen ...

Von der Leidenschaft zum Lebenstraum



Franzisca Aliti-Herzog lebt in Dänikon ZH mit ihrem Mann und zwei Kindern. Ihre Leidenschaft für sportliche Aktivität spiegelt sich in ihrem Motto «nicht quatschen – machen» wider – und dem macht sie alle Ehre. Seit 2014 hat sie sich stetig weitergebildet – von der Ausbildung zum «Ernährungscoach» über zahlreiche weitere Qualifikationen, wie «Gesundheitscoach», «Fitness Trainer», «Outdoor Gruppen Trainer» und «Functional Bootcamptrainer», bis hin zur «Personal Trainer»-Ausbildung im Jahr 2023. Im September 2022 eröffnete sie ihr eigenes kleines Personal Gym, das [good4you.moveandmore](https://www.good4you.moveandmore.ch), und verfolgt diesen Lebenstraum mit enormer Leidenschaft.

FITNESS TRIBUNE: Franzisca, im Jahr 2022 hast du den SAFS Fachausweis erworben. Was hat dich dazu motiviert, diese Ausbildung zu beginnen?

Franzisca Aliti-Herzog: Schon in meiner Jugend war ich leidenschaftlich sportlich aktiv und träumte davon, als Personal Trainerin zu arbeiten. Die Vorstellung, Menschen dabei zu unterstützen, ihre Fitnessziele zu erreichen, faszinierte mich von Anfang an. Als ich nach Möglichkeiten suchte, diese Berufung zu verwirklichen, stiess ich auf die SAFS-Website. Dort stellte ich fest, dass für die «Personal Trainer»-Ausbildung der SAFS Fachausweis erforderlich ist – eine Anforderung, die ich zunächst als Hürde empfand, da ich meinen Traum möglichst schnell erfüllen wollte. Doch meinem Motto «nicht quatschen – machen» folgend, entschloss ich mich, diesen Weg einzuschlagen. Diese Entscheidung führte schliesslich zu meiner

Selbstständigkeit und zur Verwirklichung meines grossen Traums.

Neben dem SAFS Fachausweis als «Fitness Trainer» hast du somit deine Wunschausbildung zum «Personal Trainer» absolviert. Wie hast du diese Ausbildung erlebt?

Nach dem erfolgreichen SAFS-Fachausweis-Abschluss, war die «Personal Trainer»-Ausbildung für mich eigentlich nur noch das Grand Final einer spannenden und lehrreichen Ausbildungszeit. Vieles war eher Repetition und Festigung, da das Hauptwissen in den vorherigen Lehrgängen bereits erworben wurde. Trotzdem konnte ich auch da etwas für den weiteren Weg mitnehmen. Nicht nur an Wissen, sondern auch an grossartigen Freundschaften mit Menschen, die dieselbe Passion für Sport und Bewegung haben wie ich. Mit einigen bin ich bis

heute noch gut befreundet, besuche sie bei Events oder tausche mich einfach ab und zu mit ihnen fachlich aus.

Wieso hast du die SAFS als deinen Bildungspartner gewählt?

Meine erste Ausbildung liegt nun tatsächlich schon einige Jahre zurück, das war im Jahr 2014, sodass ich mich nicht mehr genau an die Gründe erinnern kann. Was ich jedoch bis heute mit Sicherheit sagen kann, ist, dass ich regelmässig dort anzutreffen bin. Die Vielfalt an Ausbildungen und Workshops bei der SAFS ist einfach beeindruckend. Derzeit nutze ich das «SAFS Weiterbildungs-Circle-Abo», das es mir ermöglicht, mein Wissen kontinuierlich zu erweitern, neue Themen zu entdecken und auszuprobieren. Zudem schätze ich die Gelegenheit, mich bei jedem Treffen mit inspirierenden Menschen aus meiner Branche auszutauschen.

Derzeit nimmst du also regelmässig an Workshops im Rahmen des SAFS-Weiterbildungsprogramms teil. Was macht diese Fortbildungen für dich besonders?

Mir ist es wichtig, meinen Teilnehmern stets aktuelles Wissen vermitteln zu können. Daher schätze ich sehr die Möglichkeit, mein Wissen kontinuierlich auf dem neuesten Stand zu halten. Der regelmässige Austausch mit Menschen, die dieselbe Begeisterung teilen, hilft mir, immer am Puls der Zeit zu bleiben und neue Ideen und Inspirationen zu sammeln. Mein Netzwerk wächst stetig und ich bin äusserst dankbar für diese wertvollen Verbindungen.

Wie darf man sich einen typischen Arbeitstag bei dir vorstellen?

Einen typischen Arbeitsalltag habe ich nicht. Als Mutter von zwei Kindern mit einer 40 %-Festanstellung im Marketing- und Verkaufsbereich und meinem eigenen Business erfordert es jeden Tag eine neue Organisation. Im Jahr 2020 habe ich mir mit «good4you.moveandmore by Franzisca Aliti» einen lang gehegten Traum erfüllt. Im November 2020 fand meine erste Functional-Outdoor-Trainingseinheit statt. Seitdem habe ich immer wieder neue Angebote entwickelt – einige haben sich etabliert, andere habe ich wieder verworfen. Derzeit biete ich regelmässig outdoorFIT, FITbox, FirmenFIT und Personal Trainings an. Oft finden diese Trainings statt, wenn meine Kinder in der Schule sind oder bereits schlafen. Diese Flexibilität in meiner Selbstständigkeit ermöglicht es mir, meine beruflichen Verpflichtungen an meine familiäre Situation anzupassen und gleichzeitig ausreichend Zeit mit meinen Kindern zu verbringen, was mir sehr wichtig ist.

Wie gelingt es dir, Weiterbildungen, Business und dein persönliches Leben miteinander zu vereinbaren?

Das ist eine gute Frage. Meine absolute Leidenschaft für meinen Beruf ist sicherlich ein enormer Faktor, der dazu beiträgt, dass sich meine Arbeit nicht wie Arbeit anfühlt. Dennoch investiere ich eine beträchtliche Menge an Zeit in mein Business. Während andere vielleicht am Sonntag entspannen oder den Abend gemütlich auf dem Sofa ausklingen lassen, widme ich mich oft der Planung für kommende Trainings oder bilde mich weiter. Das, was bis heute aus good4you.moveandmore



geworden ist, verdanke ich nicht nur meiner Disziplin und meinem Ehrgeiz, sondern auch meiner Familie, die mich unterstützt.

Welche beruflichen Ziele verfolgst du für die Zukunft?

Mein allergrösstes Ziel habe ich bereits erreicht. Ich bin krankenkassenanerkannte Personal Trainerin mit eigenem Business. Gern würde ich das noch etwas ausbauen und bekannter werden. Mit laufend neuen Trainingsideen und auch über meinen Instagram-Account möchte ich viele Menschen täglich motivieren, sich und ihrem Körper mit einem gesunden Lebensstil etwas Gutes zu tun. ■



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.





Im Wettbewerb durchsetzen

Erfolgreiche Bindung durch Individualität

Im Markt der hart umkämpften Gesundheits- und Bewegungsförderung setzt sich durch, wer auf individuelle Betreuung und flexible Angebote setzt. Massgeschneiderte Trainingspläne und digitale Lösungen erhöhen die Zufriedenheit der Kunden, während hohe Qualitätsstandards, wie sie der Qualitop-Zertifizierer Christian Henggeler fordert, das Vertrauen langfristig sichern. Dieser Mix ist der Schlüssel zu nachhaltiger Kundenbindung.

In der zunehmend kompetitiven Bewegungs- und Gesundheitsförderungsbranche ist die langfristige Kundenbindung ein zentrales Element für den nachhaltigen Erfolg von Center- und Methodenanbietern. Ein kundenorientierter Ansatz, der Individualität und Flexibilität betont, sowie der strategische Einsatz digitaler Innovationen bieten ein solides Fundament für die Stärkung der Kundenbindung. Dieser Beitrag untersucht die Bedeutung dieser Aspekte und erläutert, wie Anbieter in der Branche ihre Kunden langfristig binden können. Angesichts des starken Wettbewerbs ist es essenziell, dass Dienstleister nicht nur auf die gegenwärtigen Bedürfnisse ihrer Klienten eingehen, sondern auch proaktiv zukünftige Trends und Erwartungen antizipieren.

Individualität als Kern der Kundenbindung

Die Individualität in der Kundenbetreuung ist von herausragender Bedeutung, insbesondere in der Bewegungs- und

Gesundheitsförderung. Kunden, deren spezifische Bedürfnisse und Ziele erkannt und berücksichtigt werden, weisen eine signifikant höhere Zufriedenheit und Loyalität auf. Eine Studie von Wilkinson et al. (2017) zeigt, dass personalisierte Trainingspläne, die auf die individuellen Fitnessziele der Mitglieder abgestimmt sind, die Wahrscheinlichkeit einer langfristigen Bindung erhöhen. Dies ist besonders relevant für Methodenanbieter, die sich auf spezialisierte Trainingsprogramme oder bestimmte Zielgruppen konzentrieren. Beispielsweise können Anbieter, die sich auf rehabilitative Massnahmen für ältere Erwachsene spezialisieren, durch massgeschneiderte Programme eine besonders starke Bindung zu dieser Zielgruppe aufbauen (Wilkinson et al., 2017).

Ein weiterer Aspekt der Individualität liegt in der Anpassung von Trainingsprogrammen an die unterschiedlichen Lebensphasen der Mitglieder. Eine Untersuchung von Smith und

Jones (2020) belegt, dass Trainingsprogramme, die flexibel an die Lebensumstände der Kunden angepasst werden können, beispielsweise während der Schwangerschaft oder bei der Rückkehr zum Sport nach einer Verletzung, die Kundenbindung signifikant erhöhen.

Flexibilität als Schlüssel zum Erfolg

In einer sich stetig wandelnden Gesellschaft, in der sich Lebensumstände und Prioritäten der Menschen schnell ändern, ist Flexibilität ein entscheidender Faktor für die Kundenbindung. Anbieter, die flexible Mitgliedschaftsmodelle und variable Trainingszeiten anbieten, ermöglichen es ihren Mitgliedern, auch in Zeiten persönlicher oder beruflicher Veränderungen aktiv zu bleiben. Eine Studie von Andersson und Arvidsson (2019) zeigt, dass flexible Mitgliedschaftsoptionen, die es den Kunden erlauben, ihre Trainingsintensität oder sogar die Trainingsform zu variieren, die Abwanderungsrate signifikant senken.

Die Möglichkeit, zwischen verschiedenen Trainingsmethoden zu wechseln, fördert ebenfalls die Kundenbindung. Dies gilt insbesondere für Kunden, die Abwechslung suchen oder deren Motivation schwankt. Durch das Angebot von hybriden Modellen, die sowohl Präsenz- als auch Online-Training umfassen, können Anbieter zudem auf die zunehmende Nachfrage nach digitalen Lösungen reagieren (Andersson & Arvidsson, 2019).

Digitale Innovationen als Bindeglied

Der Einsatz digitaler Technologien ist in der heutigen Zeit ein entscheidender Faktor zur Förderung der Kundenbindung. Durch den strategischen Einsatz von Apps und Online-Plattformen können Anbieter ihren Mitgliedern nicht nur zusätzliche Mehrwerte bieten, sondern auch deren Engagement und Zufriedenheit erhöhen. Digitale Plattformen ermöglichen es den Mitgliedern, ihre Fortschritte zu dokumentieren, an Online-Kursen teilzunehmen und sich mit anderen Mitgliedern zu vernetzen, was die Bindung an den Anbieter verstärkt (Larsen et al., 2020).

Die Integration von digitalen Technologien ist jedoch nicht nur auf die Kundenbindung beschränkt. Eine Studie von Whelan et al. (2018) verdeutlicht, dass digitale Tools auch das Kundenmanagement erleichtern und durch die Bereitstellung personalisierter Inhalte die Kundenerfahrung verbessern können. Dies ist insbesondere in einer Zeit relevant, in der Kunden verstärkt Wert auf massgeschneiderte Erlebnisse und flexible Trainingsangebote legen.

Qualität als Basis für Vertrauen und Bindung

Die Qualität der angebotenen Dienstleistungen spielt eine zentrale Rolle für die Kundenbindung. Mitglieder, die das Gefühl haben, in einem qualitativ hochwertigen Umfeld zu trainieren, sind eher bereit, langfristig zu bleiben und das Angebot weiterzuempfehlen. Eine Zertifizierung durch anerkannte Institutionen wie Qualitop kann dabei als sichtbares Zeichen für die Einhaltung hoher Qualitätsstandards dienen und das Vertrauen

der Mitglieder stärken (Brown & Stensel, 2018). Die Zertifizierung stellt nicht nur die Qualität der Dienstleistungen sicher, sondern signalisiert auch potenziellen Kunden, dass der Anbieter höchste Standards einhält. Diese Vertrauensbasis ist ein entscheidender Vorteil in einem wettbewerbsintensiven Markt (Harrison et al., 2020).

Fazit

Erfolgreiche Kundenbindung in der Bewegungs- und Gesundheitsförderung beruht auf der Individualisierung und Flexibilität der Angebote. Studien zeigen, dass Trainingsprogramme, die spezifisch auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen, signifikant höhere Zufriedenheit und Loyalität bewirken (Smith & Jones, 2020; Wilkinson et al., 2017). Neben der Anpassung der Angebote spielt die Qualität der Dienstleistungen eine zentrale Rolle. Eine Zertifizierung durch Institutionen wie Qualitop stärkt das Vertrauen und signalisiert ein hohes Qualitätsniveau, das in einem kompetitiven Marktumfeld entscheidend ist (Brown & Stensel, 2018).

Digitale Technologien ermöglichen eine ständige Interaktion und bieten zusätzliche Möglichkeiten zur individuellen Ansprache der Mitglieder, was die Kundenbindung weiter fördert (Larsen et al., 2020). Zusammenfassend lässt sich sagen, dass eine Kombination aus hoher Qualität, Flexibilität und Individualität, unterstützt durch eine Zertifizierung wie die von Qualitop, eine nachhaltige Kundenbindung ermöglicht. Solche Massnahmen sind unerlässlich, um die Marktposition zu stärken und das Vertrauen der Kunden langfristig zu sichern (Harrison et al., 2020). ■



Christian Henggeler

Christian Henggeler, Experte für Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidgenössischem Diplom, bringt tiefgreifende Fachkenntnisse und umfangreiche Erfahrung ein. Er entwickelt individuelle Therapien, abgestimmt auf die physischen Bedürfnisse seiner Klienten, und setzt auf präventive Gesundheitsmassnahmen. Als Berufsbildner und Prüfungsexperte fördert er Fachkräfte und sichert Qualität im Gesundheitssektor.

Literaturliste

- Andersson, G., & Arvidsson, S. (2019). Flexible Membership Models and Customer Retention in Fitness Clubs. *Journal of Fitness and Health Management*, 22(2), 89–102.
- Brown, J. & Stensel, D. (2018). Quality Assurance in Health and Fitness: The Role of Certifications. *Journal of Sport and Health Science*, 11(1), 67–75.
- Harrison, C., Grieve, K., & Thompson, S. (2020). Consumer Trust and Fitness Certifications: A Quantitative Analysis. *International Journal of Health Promotion and Education*, 58(3), 234–247.
- Larsen, P., Mullen, J., & Finnegan, K. (2020). Digital Tools in Fitness and Health: Enhancing Engagement and Retention. *Digital Health Journal*, 6(1), 18–29.
- Smith, A. & Jones, B. (2020). Adapting Fitness Programs to Life Stages: Enhancing Long-Term Customer Loyalty. *Journal of Health and Wellness*, 13(4), 145–160.
- Whelan, M., Ruskin, A., & Crouch, E. (2018). Personalized Digital Health Tools: A Review of Consumer Preferences and Impact. *Journal of Medical Internet Research*, 20(1), e24.
- Wilkinson, T., Noble, S., & Blake, J. (2017). Personalized Fitness Programs and Customer Loyalty: A Longitudinal Study. *Journal of Health Promotion*, 9(3), 256–270.

VERANSTALTUNGEN

INFOVERANSTALTUNGEN ZUR BERUFSBILDUNG

- 06.11.2024** SAFS Infoveranstaltung, Zürich
- 03.12.2024** SAFS Infoveranstaltung, Zürich
- 23.01.2025** SAFS Infoveranstaltung, Zürich und digital
- 10.02.2025** SAFS Infoveranstaltung, Zürich und digital

Mehr Informationen und Anmeldung unter www.safs.com

INFOVERANSTALTUNGEN ZUM SAFS HOCHSCHULSTUDIUM

- 24.10.2024** SAFS Hochschule Infoveranstaltung, Zürich und online
- 14.11.2024** SAFS Hochschule Infoveranstaltung, Zürich und online
- 12.12.2024** SAFS Hochschule Infoveranstaltung, Zürich und online

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

EVENTS

- 22.02.2025** HealthEXPO, Basel
- 13.06 – 15.06.2025** MUV-Festival, Bern



Eine unvergessliche Woche voller Fitness und Party

SAFS Fitness & Party Camp 2024

Das SAFS Fitness & Party Camp 2024 hat einmal mehr bewiesen, warum es eines der gefragtesten Events im Fitnesskalender ist. Eine ganze Woche, vom 13. bis 20. September, stand im Zeichen von Fitness, Spass und Party – und das in der traumhaften Kulisse des Robinson Clubs Ierapetra auf Kreta.

Mit einem vielseitigen Angebot, das von Dance- und Step-Masterclasses über FunTone- und Functional-Workouts bis hin zu Yoga und Pilates reichte, kamen Fitnessbegeisterte voll auf ihre Kosten. Die Teilnehmer, angeleitet von internationalen Top-Preseentern wie Jana Spring, Anastasia Alexandridi und Lorenzo Franco, konnten neue Moves ausprobieren, ihre Fitnessziele vorantreiben und dabei jede Menge Spass haben.

Legendäre Partys und Community-Magie

Was das Camp so besonders macht, ist nicht nur die sportliche Herausforderung, sondern auch das einzigartige Gemeinschaftsgefühl. Neben den fordernden Trainings sorgten die legendären Mottopartys für magische Abende, bei denen gefeiert und gelacht wurde – ein perfekter Ausklang nach einem Tag voller Power.

Save the date für 2025!

Wer dieses Jahr nicht dabei war, sollte sich den Termin für 2025 unbedingt vormerken: Vom 12. bis 19. September 2025 geht das SAFS Fitness & Party Camp in die nächste Runde. Eine Woche auf Kreta, gefüllt mit Fitness, Fun und Lifestyle.

www.safs.com

Fotos: Bojan – stock.adobe.com | SAFS | ACSI CONSULTING GmbH | Mikoliete Molter/peoplenmagas.com – stock.adobe.com

Immer up to date

Folgen Sie uns bei Instagram

Spannende Hintergründe, Highlights zu aktuellen Events 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 Winter Fotos einsenden: Wo lesen Sie die aktuelle FITNESS TRIBUNE? Auf der Skihütte? Vorm Weihnachtsbaum? Oder daheim auf der Couch? Wir wünschen Ihnen eine schöne Winterzeit und freuen uns, Sie auf unserem Instagram-Kanal begrüßen zu dürfen.



Demografischer Wandel

Steigende Problematik Sarkopenie

Sarkopenie, der altersbedingte Muskelschwund, ist eine wachsende Herausforderung, die mit dem demografischen Wandel in der Schweiz immer relevanter wird.

Die Schweizer Fitnessbranche reagiert auf die wachsende Problematik mit spezifischen Konzepten für Menschen ab 60 Jahren, unterstützt durch wissenschaftliche Studien, welche die Wirksamkeit von Krafttraining bei älteren Erwachsenen belegen.

Eine wachsende Zielgruppe

Der demografische Wandel in der Schweiz zeigt deutlich: Mit mehr als 1,66 Millionen Menschen über 65 – Tendenz steigend – wächst auch das Bewusstsein für körperliche Fitness in dieser Altersgruppe. Doch «nur» 27 Prozent der Fitnessstudiomitglieder in der Schweiz sind älter als 50 Jahre – obschon gerade diese Zielgruppe zunehmend die Vorteile eines aktiven Lebensstils erkennt.

Für die Schweizer Studios bedeutet dies nicht nur eine gesellschaftliche Verantwortung, sondern auch eine wirtschaftliche Chance. Mit einem entsprechenden Angebot können sie sich als wichtige Akteure in der Gesundheitsprävention positionieren und ihre Reichweite in der 60-plus-Zielgruppe erweitern.

Unsere Antwort: die Rundum-sorglos-Kampagne «Gesundheit braucht Muskeln»

«Gesundheit braucht Muskeln» richtet sich speziell an die Generation 60 plus und unterstützt Fitnessstudios mit einem umfangreichen Online- und Offline-Werbepaket, welches individuell anpassbar ist. Um das Interesse der Teilnehmenden weiter zu wecken, gibt es ein spezielles Gesundheitsportal, www.muskeltraining.jetzt. Dort stehen wertvolle Tipps rund um das Thema Muskeltraining und gesunde Ernährung im reiferen Alter zur Verfügung, unterstützt von Experten wie Prof. Dr. Ingo Froböse und Dr. Alexa Iwan.

Wollen Sie sich künftig mit Ihrem Studio als Gesundheitsspezialist noch klarer positionieren?

Dann starten Sie mit dieser ausgeklügelten Kampagne, um langfristig eine entscheidende Rolle in der Prävention zu spielen. Mit entsprechenden Konzepten und einem schlaun Marketing sind Sie bestens gerüstet, um dem wachsenden Bedarf in der älteren Bevölkerung gerecht zu werden und sich so Neukunden zu angeln.

Mehr Infos auf www.aciso.com/gbm oder bei beatrice.eggmann@aciso.com



Schweizer Eckdaten auch für 2024

Studie über die Marktentwicklung geht in die nächste Runde

Die «Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft» haben sich in den vergangenen Jahren zu einer der aussagekräftigsten Studien zum Schweizer Fitnessmarkt entwickelt. Die jährlich durchgeführten Umfragen geben einen tiefen Einblick in die Entwicklung wesentlicher Kennzahlen, u. a. Anlagen- sowie Mitgliederzahl und Umsatz. Diese Eckpunkte können zum einen als Grundlage für wichtige strategische Entscheidungen dienen. Zum anderen liefern sie besonders Interessenvertretern aus Wirtschaft, Finanzen und vor allem auch aus der Politik wichtige Einblicke in den Wachstumsmarkt Fitness und Gesundheit.

Wann die Umfrage zur nächsten Eckdatenstudie startet und wann die Ergebnisse 2025 erscheinen, erfahren Sie in den kommenden Ausgaben der FITNESS TRIBUNE.

www.swissactive.ch

MUV-Festival vom 13. bis 15. Juni 2025

Neuer swiss active-Eventpartner

Das Sport-, Gesundheits- und Outdoor-Festival MUV ist neuer Eventpartner von swiss active. Diese Veranstaltung bietet eine ideale und exklusive Möglichkeit, Produkte und Dienstleistungen einem breiten, aber gezielt interessierten Publikum zu präsentieren. Das Festival inspiriert zu einem ganzheitlichen Gesundheitsbewusstsein und dient als Orientierungshilfe rund um Bewegung, Gesundheit und Digitalisierung. Es bietet vielfältige Erlebnisbereiche, darunter einen Fit-Food-Markt, eine Run-

ning-Laufbahn, eine Cycling-Teststrecke und Workshops zu den Themen Fitness, Gesundheit und Technologie sowie spannende Vorträge und Aktivitäten. Mittendrin: der IFSC Boulder World Cup in der neuen Festhalle.

Auch swiss active und verschiedene Mitglieder werden zwischen dem 13. und 15. Juni 2025 live auf dem Festival-Gelände in Bern dabei sein.

www.swissactive.ch

Das ultimative Workout-Erlebnis!

Feel the Beat: FunTone-Event

Am Samstag, den 18. Januar 2025 veranstaltet die SAFS einen Tag voller Power, Spass und Inspiration – perfekt choreografierte Workouts, die den Puls in die Höhe treiben, gepaart mit innovativen Übungen. Ob Neuling oder schon FunTone-Kursleiter, dieses Event begeistert.

Das FunTone-Mastertrainerteam rund um Jana Spring bringt die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in vier exklusiven Masterclasses an ihre Grenzen und zeigt neue Übungen, die das Training auf das nächste Level heben. In der Welt von FunTone steht funktionelles Training in Perfektion im Vordergrund. Jedes Workout fordert die Teilnehmenden heraus und schenkt gleichzeitig neue Energie.

Das Programm

11.00–11.30 Uhr Türöffnung und Einschreibung

11.30–12.45 Uhr FunTone Intensity | Jana Spring

Die intelligente FunTone-Struktur katapultiert dieses Workout zum beliebten Kraft-Ausdauer-Training. Durchdachte funktionelle Bewegungsabläufe mit dem Widerstand verbrennen zielsicher auch hartnäckige Kalorien und verleihen dem Körper die gewünschte Spannkraft und Silhouette.

13.00–14.15 Uhr FunTone Sensibility | Eva Gut

Geschmeidig und fließend, zugleich kraftvoll und

energiegeladen. Barfuss und intensiv wird der ganze Körper vom Kopf bis zu den Zehenspitzen geformt. Gesunde Füsse verbessern den Stoffwechsel und das Gleichgewicht. Die Abrolltechnik sowie die Körperhaltung verbessern sich natürlich und leicht.

14.30–15.45 Uhr FunTone Stability & Balance Pad | Lisa Stefani

In dieser Masterclass liegt der Fokus auf der propriozeptiven Wahrnehmung. Die Tiefensensibilität wird anhand des AIREX Balance Pads sanft trainiert und der gesamte Körper erfährt einen neuen, spannenden Trainingsreiz – abwechslungsreiche Übungen mit dem AIREX Balance Pad und das neueste FunTone Stability Workout.

16.00–17.00 Uhr FunTone Cardio | Jürg Neukom

Bei dem beliebten FunTone Fatburner steht der Fettstoffwechsel und Kalorienverbrauch im Fokus. Dabei werden funktionelle Übungen mit einfachen Cardiointervallen auf dem Step in der beliebten FunTone-Struktur kombiniert. Es gibt neue FunTone-Übungen mit dem Step sowie eine abwechslungsreiche Stepchoreografie.

Location → ACTIV FITNESS Zürich Tiefenbrunnen

Anmeldung → www.safsweiterbildung.ch



Les Mills Event in Basel

GYM Health & Fitness feiert riesigen Erfolg



Am 28. und 29. September hiess es im Stücki Park in Basel: Spass, Motivation, Workout! Insgesamt 500 Personen nahmen an dem Les Mills Event des GYM Health & Fitness teil und besuchten an den beiden Eventtagen 16 Kurse u. a. mit den Nationalpresentern Schweiz Olaf Lips, Jan Safarik und Roman Truttmann sowie aus Deutschland Gabriel Tomic. Ein absolutes Highlight für die Trainierenden und über 30 Trainer vor Ort waren die Stargäste Anthony Oxford, Maxime Vigeant und Sebastian Jaramillo, die am Samstag und Sonntag den Teilnehmenden beim Bodycombat 100 ordentlich einheizten. Vor Ort war ausserdem Maddalena Boccella vom Les Mills Global Development Squad, wohl die bekannteste Les Mills Instructorin der Schweiz.

Laut Patrik Meissner, dem Leiter des Group-Fitness-Bereichs von GYM Fitness & Health war das Ziel dieses Events eindeutig: «Das Les Mills Event sollte die Community stärken, Interessierte ansprechen und gleichzeitig für unsere Trainer ein grosses Dankeschön sein. Sie sind der Grund, warum der Group-Fitness-Bereich in den letzten Jahren so stark gewachsen ist.

www.gym.ch

Anzeige

ENTWICKELT FÜR IHRE FITNESS

DIE UNVERZICHTBARE SOFTWARE FÜR IHR UNTERNEHMENSMANAGEMENT



Einfaches und intuitives Check-in



Integriertes Kassensystem



Sofortige Schuldnerinformationen



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.

NEW

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

 **echino**



SWISS MADE

EGYM CAMPUS WISSEN, DAS WEITERBRINGT

Der EGYM Campus hilft dir, deine Ziele zu erreichen, nachhaltig zu wachsen und mehr aus deiner EGYM Lösung herauszuholen.

10^{Tsd.}

Geschulte Trainer

+7^{Tsd.}

Durchgeführte Schulungen

10^{Tsd.}

Motivierte Endkunden



ERFAHRE MEHR

EGYM



Manhattan Club Wien

«Gut ausgebildete Trainer sind langfristig der Schlüssel zum Erfolg»

Text: Lena Henning

Die Mitglieder des Manhattan Clubs in Wien bekommen auf gigantischen 10 000 Quadratmetern Fläche ein Fitness- und Wellnessangebot, das die Herzen von Fitnessliebhabern jeglicher Geschmäcker höher schlagen lässt. Doch wird nicht nur auf eine grosse Trainings- und Wellnessvielfalt Wert gelegt, wichtiger noch ist im Manhattan Club Wien der Anspruch an eine hohe Trainingsqualität durch qualifiziertes Personal. Diese Qualität hat auch ihren Preis – einen, den die Mitglieder hier aber sehr gern bezahlen.

1500 Quadratmeter Krafttrainings-Area, 114 Meter Indoorlaufbahn, über 80 Cardiogeräte, mindestens genauso viele Livekurse, Squash Courts, Solarien, Boxing-Lounge und Pool ... um nur einen Teil der schier unendlich vielen Trainings- und Wellnessangebote im Manhattan Club zu nennen. Auf sechs Stockwerken und einer Gesamtfläche von 10 000 Quadratmetern ist der Fitnessclub im Wiener Stadtteil Döbling ein wahrer Trainingstempel für all jene, die Wert auf eine grosse Auswahl sowie hochqualifizierte Trainingsbetreuung legen und bereit sind, dafür auch einen entsprechenden Mitgliedsbeitrag zu entrichten.

Ein Vorbild. Zwei Unternehmer. Eine Neuheit.

Bereits seit 1989 gibt es in der österreichischen Hauptstadt den Fitnessclub der Superklasse. Der Wiener Bauunternehmer Ing. Kurt Felsing und der erfolgreiche Installationsunternehmer Herbert Cerny gründeten damals zusammen das Manhattan mit der Idee, einen Lifestyleclub in Wien zu eröffnen. Vorbild waren vor 35 Jahren die Fitnesscenter in Amerika, die die beiden Unternehmer durch ihre Arbeit in den USA kannten. Auf diese Weise brachten Kurt Felsing und Herbert Cerny, ▶





 **Manhattan Club**



**RELEASE YOUR
RHYTHM**



die bereits seit den Siebzigerjahren zusammenarbeiteten, vielerlei Neuerungen und Trends mit in ihr Heimatland, bauten zum Beispiel die ersten Squashplätze in Österreich und schliesslich auch den Manhattan Club in Wien.

Doch wie so oft: Entsteht etwas Neues, gibt es erst einmal Skeptiker. Auch die beiden erfahrenen Unternehmer waren zunächst Gewitzel von Zweiflern ausgesetzt. «Villa Rosa» nannten diese zu jener Zeit den Fitness- und Lifestyle-Tower, denn dieser war typisch für seine Entstehungszeit eben sehr bunt. Heute, 35 Jahre später, gibt es keine Zweifel mehr. Den Club gibt es noch immer und sogar seit dem Jahr 2000 noch einen zweiten Standort in Brunn am Gebirge. Natürlich ist seit den Achtzigerjahren auch einiges passiert. So wurde der Club immer wieder umgebaut und an aktuelle Gegebenheiten und Anforderungen angepasst. Und auch an der Spitze hat ein Wechsel stattgefunden. Mittlerweile führen das Ehepaar Dennis Felsing (Sohn von Kurt Felsing) und Tanja Felsing (Tochter von Herbert Cerny) die beiden Lifestyleclubs.

Mehr als Training – Lifestyle!

Mit dem Einstieg in die Geschäftsführung des Unternehmens war für Dennis und Tanja Felsing sicher, dass das Manhattan auch weiterhin ein Lifestyleclub bleiben soll. Denn hier kommen die Mitglieder nicht nur zum Trainieren hin, der Manhattan Club ist «ein Treffpunkt für Menschen, die Wert auf Gesundheit, Stuserhalt, Sicherheit, Qualität, Ordnung und Balance legen», so Tanja Felsing. Hier trifft man nicht nur auf Menschen, die sich in Topform bringen wollen, sondern auf eine Community, die das soziale Miteinander schätzt und pflegt. Das macht sich auch bei der durchschnittlichen Verweildauer der rund 3300 Mitglieder bemerkbar. Im Gegensatz zu niedrigpreisigen Studios, in denen viele nur schnell ein Workout absolvieren und dann direkt wieder das Gym verlassen, verbringen die Mitglieder hier gern 2,5 bis 3,5 Stunden – nicht zuletzt wegen des hauseigenen Restaurants und der gemütlichen Atmosphäre. Für viele ist es ein Ort, um abzuschalten und die Balance zwischen Körper, Geist und sozialem Austausch zu finden. Viele Mitglieder kommen einfach, um die Zeit in dieser exklusiven Umgebung zu geniessen. Socializing und der Austausch mit Gleichgesinnten ist hier genauso wichtig wie das Workout selbst. Der Club bietet nicht nur Fitness, sondern ein Lebensgefühl, das auf Balance und Qualität ausgerichtet ist.

Kein Wunder also, dass das Publikum vielfältig und gemischt ist, sowohl was das Alter als auch was das Geschlecht betrifft. Mit einem Durchschnittsalter von 46 Jahren und einem ausgeglichenen Verhältnis von Männern und Frauen ist der Club ein bunter Mix aus jungen Krafttrainingsbegeisterten und älteren Mitgliedern, die vor allem auf Beweglichkeit und Mobilität achten. Besonders morgens und am Vormittag sind die älteren Herrschaften anzutreffen, die sich fit halten wollen – manche kommen sogar aus dem Altersheim, um schwimmen zu gehen. Je später der Tag, umso jünger wird das Publikum. Die jüngeren Generationen nutzen vor allem die Abendstunden für ihr vorzugsweise intensives Krafttraining.

Der Gemeinschaftsaspekt macht sich auch in einem anderen Punkt bemerkbar: Menschen aus allen Lebensbereichen, darunter auch prominente Persönlichkeiten, schätzen den respektvollen Umgang und die exklusive Atmosphäre. Hier kann jeder ungestört trainieren, ohne aufdringliche Blicke oder Störungen. «Bei uns ist jeder willkommen, Mitglied zu werden und zu trainieren. Mir ist es ganz wichtig, dass wir hier ein respektvolles und würdevolles Miteinander leben», erklärt Dennis Felsing. An dieses Credo, das auch in der Hausordnung nachzulesen ist, muss sich jeder und jede ausnahmslos halten.

Qualitätvolle Trainingsbetreuung für anspruchsvolle Trainierende

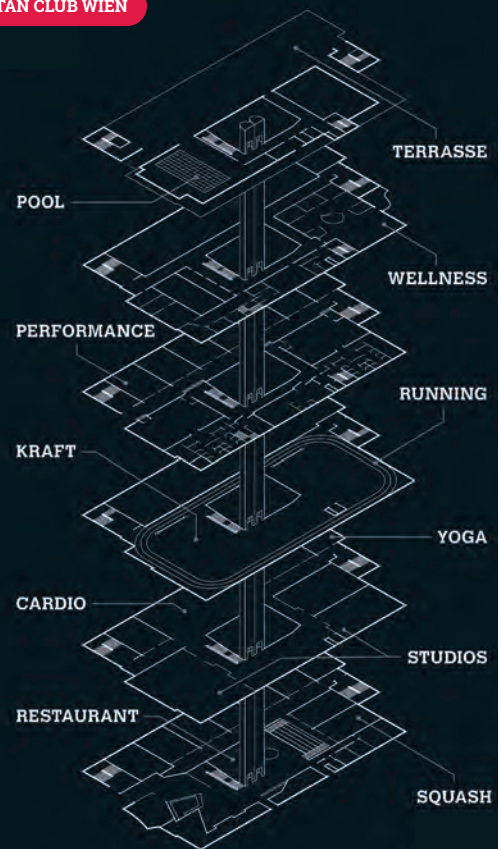
Neben dem Communityaspekt gibt es noch einen ganz anderen wesentlichen Gesichtspunkt, den die Mitglieder des Manhattan Clubs sehr zu schätzen wissen: die hochqualifizierte Trainingsbetreuung.

Vor allem mit zunehmendem Alter legen die Mitglieder vermehrt Wert auf Ausdauer, Mobilität und Beweglichkeit. Sie haben verstanden, dass regelmässiges Training ihnen im Alltag mehr Freiheit gibt – sei es, weil sie selbstständig bleiben wollen oder einfach länger gesund und beweglich sein möchten. Besonders nach der Pandemie hat das Bewusstsein für präventives Training stark zugenommen. «Wer regelmässig trainiert, fühlt sich nicht nur körperlich besser, sondern gewinnt auch geistige Freiheit und ein tiefes Glücksgefühl», sind sich Tanja und Dennis Felsing einig. Selbst im Hochsommer, an den heissesten Tagen, strömen die Mitglieder in den vollklimatisierten Club, um ihre Routine aufrechtzuerhalten. Im Winter ist das Studio natürlich genauso gut besucht – hier geht es um Beständigkeit und die innere Überzeugung, dass Bewegung ein Schlüssel zur Lebensqualität ist.

Aus diesem Grund steht auch für Dennis und Tanja Felsing die Qualität der Betreuung an erster Stelle – und das merkt man sofort, sobald man die Trainingsfläche betritt. Das hochqualifizierte Trainerteam sorgt dafür, dass sich jedes Mitglied bestens aufgehoben fühlt. «Von Anfang an haben wir grossen Wert auf die Ausbildung unserer Trainerinnen und Trainer gelegt. Viele von ihnen haben ihre Ausbildung sogar direkt bei uns gemacht und sind fest angestellt – ein wichtiger Teil unserer Philosophie, denn gut ausgebildete Trainer sind langfristig der Schlüssel zum Erfolg», erklärt Dennis Felsing. Zu jeder Zeit während des gesamten Trainingsbetriebs sind Trainerinnen und Trainer auf der Fläche präsent. «Es gibt keine Sekunde, in der unsere Mitglieder ohne Betreuung trainieren», ergänzt Tanja Felsing. Das bedeutet, dass immer jemand da ist, um bei Bedarf Korrekturen vorzunehmen, Tipps zu geben oder bei Fragen weiterzuhelfen – ein echtes Plus für die Trainierenden des Manhattan Clubs.

Ein weiteres herausstichendes Merkmal ist das umfangreiche Angebot an Livekursen: Rund 80 Einheiten bietet der Manhattan Club in Wien wöchentlich an. Kein einziger dieser Kurse findet digital statt, denn auch bei dem Gruppenangebot ▶

MANHATTAN CLUB WIEN



- 30 exzellent ausgebildete und erfahrene Trainerinnen und Trainer
- 4 Physiotherapeutinnen und -therapeuten

Pool & Terrasse

- 600 m² Dachterrasse
- Indoorpool

Wellness

- Finnische Sauna, Biosauna, Damensauna, Dampfkammer, Infrarotkabine und Solarien

Functional

- 70 m² Functional Fitness Room
- 200 m² Performance Room
- 100 m² Boxing-Lounge

Kraft & Running Track

- 1500 m² Krafttrainings-Area
- 114 m Indoorlaufbahn

Cardio & Studios

- Über 80 Cardiogeräte
- Ca. 80 Gruppenkurse
- 65 m² Yoga- und Meditationsraum
- 70 m² Pure Movement Room
- 110 m² Lady-Fitness

Squash & Restaurant

- 5 Squash Courts

Über die Geschäftsführung



Dennis und Tanja Felsinger bilden gemeinsam die Geschäftsführung der Manhattan Clubs. Der Weg in die Fitness- und Gesundheitsbranche ist dem Ehepaar sozusagen in die Wiege gelegt worden. Denn ihr Unternehmen wurde von ihren Vätern – Bauunternehmer Ing. Kurt Felsinger, Vater von Dennis Felsinger, und Installationsunternehmer Herbert Cerny, Vater von Tanja Felsinger – gegründet.

Die Betriebswirtschaftlerin Tanja Felsinger bekleidet seit 2014 ihre Position als Geschäftsführerin. Dennis Felsinger hat seine ersten beruflichen Erfahrungen in Los Angeles in der New-Economy-Branche gesammelt. Mittlerweile ist er seit über 20 Jahren im Familienunternehmen tätig – zu Beginn noch im Verkaufsteam und nun seit zehn Jahren in der Geschäftsführung.

www.manhattan.at

legen die Geschäftsführer grossen Wert auf eine persönliche Betreuung der Trainierenden. Mit der breiten Angebotspalette von «Mobility» über «Spinning» bis hin zu «Pure Athletic» möchten sie allen Mitgliedern gerecht werden. Egal ob Einsteiger oder Fitnessprofi, Jung oder Alt, passende Kurse gibt es für beinahe jedes Fitnessbedürfnis und Fitnesslevel.

Da die Trainerinnen und Trainer nah an den Mitgliedern dran sind, wissen sie genau, wer welche Kurse besucht oder zu welcher Zeit sein Training absolvieren wird. Dadurch entsteht auch eine persönliche Bindung, die es erleichtert, auf die individuellen Bedürfnisse der Trainierenden einzugehen. «Schliesslich ist der Mensch ein Gewohnheitstier und wir möchten, dass sich jeder bei uns wohlfühlt», beschreibt Dennis Felsinger.

Der ganze Stolz: das Trainerteam

Der Wohlfühlaspekt gilt im Manhattan Club nicht nur für die Mitglieder, sondern auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. «Dass unsere Trainerinnen und Trainer langfristig bei uns bleiben, zeigt, wie zufrieden sie mit ihrer Arbeit sind. Wir haben eine sehr niedrige Fluktuation im Team, was nicht nur für die Mitgliederbindung, sondern auch für die Atmosphäre im Studio wichtig ist», erklärt Tanja Felsinger.

Die Trainerinnen und Trainer im Manhattan Club Wien bleiben stets am Puls der Zeit und bringen aktuelle Trends und Entwicklungen mit ins Studio – diese Informationen geben sie an die Geschäftsführung weiter, die sich nicht nur voll und ganz auf die Expertise ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verlässt und ihnen vertraut, sondern auch sehr stolz auf das Team ist. Kurz gesagt: Im Manhattan Club wird die qualifizierte Trainingsbetreuung grossgeschrieben. Die Qualität der Trainerinnen und Trainer ist einer der Hauptgründe, warum die Mitglieder gern und langfristig treu bleiben. Sie sorgen dafür, dass sich jeder wohlfühlt, individuell gefördert wird und zufrieden nach Hause geht.

Auf weitere 35 Jahre!

Das Erfolgsgeheimnis des Manhattan Fitness Clubs? Ein nachhaltiges Konzept, das den Mitgliedern langfristig genau das gibt, was sie suchen: Gesundheit, Freiheit und ein Gefühl von Zugehörigkeit. Das gelingt dem Manhattan Club durch ein vielseitiges Angebot, eine beispielhafte Betreuungsqualität sowie verlässliche Seriosität und einen respektvollen Umgang – Aspekte, die den Trainierenden gern auch mehr wert sind. Kein Wunder, dass viele Mitglieder schon jahrzehntelang dabei sind!

Werde LES MILLS Instruktor

Starte deine Ausbildung!



safs.com

Infos &
Anmeldung

LES MILLS





DREI ZWEI EINS SPRUNG !

Ninja-Sport erobert Österreich

Text: Carolin Blank

Konzentration, Spannung, Fokus, los – der Ninja-Sport ist seit einigen Jahren auf dem Vormarsch, nicht zuletzt gepusht durch die Fernsehshow «Ninja Warrior». Das klar definierte Ziel: einen Parcours aus vielen unterschiedlichen Hindernissen so schnell wie möglich absolvieren. Spannung garantiert, auch beim Zuschauen. Pamela Forster ist selbst erfolgreiche Ninja-Athletin und engagiert sich mit der SPORTUNION Österreich für mehr Anerkennung. Eine ihrer Massnahmen für mehr Popularität ist die Zweite österreichische Ninja-Meisterschaft vom 19. bis 20. Oktober in Wolkersdorf im Weinviertel.

FITNESS TRIBUNE: Liebe Pam, du bist in der Ninja-Community ziemlich bekannt, auch wegen deiner Teilnahme an «Ninja Warrior Germany». Wie ist es, an einer Show mitzuwirken, die so viel mediale Aufmerksamkeit und enorme Einschaltquoten hat?

Pamela Forster: Es ist extrem viel Druck, mit dem man umgehen muss, weil man nur diese eine Chance hat, den Parcours zu meistern. Aber aufgrund meiner Erfahrung als Kunstturnerin bin ich Wettkämpfe gewohnt und kann mich nur auf das Wesentliche konzentrieren und alles andere sehr gut ausblenden.

Ins Finale habe ich es leider nie geschafft, weil die Konkurrenz einfach extrem stark war. Die Frauen machen denselben Hindernisparcours wie die Männer. Wer den also schafft, ist richtig gut, es kommen wirklich nur die Besten der Besten weiter.

Oft heisst es, wer im Bouldern gut ist oder gern klettert, der ist auch im Ninja-Sport erfolgreich. Stimmt das? Und wo lie-

gen die essenziellen Unterschiede zum Kunstturnen?

In den ersten Shows waren die Hindernisse noch sehr statisch. Da konnte man klar sehen, dass die Kletterer und Boulderer mit ihrer Griffkraft einige Vorteile hatten. Heute ist das nicht mehr so, weil die Hindernisse deutlich «aktiver» geworden sind.

Der grosse Unterschied zwischen Kunstturnen und Parcours liegt einfach darin, dass man sich individuell an neue Situationen anpassen muss: Beim Kunstturnen hast du deine vier Geräte, die stehen immer genau gleich. Daran ändert sich nichts. Beim ParKour und Freerunning musst du dich immer an die Umgebung mit unterschiedlichen Höhen, Weiten, Materialien anpassen. Ähnlich ist das beim Ninja Parcours, da hast du auch Hindernisse, die du vorher noch nie gesehen, geschweige denn ausprobiert hast. Du musst also die Kenntnisse, die du gesammelt hast, gut einsetzen und abschätzen können, wie du die Situation am besten löst.



Woher kommt «Ninja Warrior» ursprünglich und wo geht die Entwicklung hin?

Seinen Ursprung hat «Ninja Warrior» in einer japanischen Show, in der Leute einen Hindernisparcours bewältigen mussten. Dieses Format wurde von einer amerikanischen Produktionsfirma übernommen und «Ninja Warrior America» getauft. Sehr schnell wurde die Show durch die immensen Preisgelder und zahlreichen Teilnehmenden aus den unterschiedlichsten Bereichen extrem populär – die Zuschauenden fanden sozusagen immer einen Kandidaten oder eine Kandidatin, mit dem oder der sie sich identifizieren und mitfiebern konnten. Vor fast zehn Jahren kam das Format dann nach Europa, genauer gesagt nach Deutschland. Das Besondere: Es wird in einem Vorab-Casting gefiltert, sodass es nur die Besten in die im TV übertragene Show schaffen.

Damit sie sich besser vorbereiten und es das nächste Mal in die Show schaffen oder noch weiter kommen, haben sich viele Ninja-Sportbegeisterte in den letzten Jahren Parcours in ihre Garagen, Zimmer oder Gärten gebaut. Schliesslich konnten die Leute am Anfang nirgends trainieren, weil es diese Hindernisse einzig in der Show gab. Dieses fehlende Angebot an Trainingsmöglichkeiten hat letztlich aber auch dazu geführt, dass sich die Sportlerinnen und Sportler miteinander vernetzt haben. Daraus ist mittlerweile u. a. die First Ninja League entstanden. So können wir genauso wie in anderen etablierten Sportarten Wettkämpfe ausserhalb des Fernsehformats bestreiten und gegeneinander antreten.

Ist der Ninja-Sport also mittlerweile von einem Fernsehshowformat zu einer richtigen Sportart geworden?

Diese Frage kann ich klar mit Ja beantworten. Früher kam man aus irgendeiner anderen Sportart und hat bei «Ninja Warrior» mitgemacht. Heute gibt es tatsächlich Ninja-Sportlerinnen und -Sportler – diese Entwicklung ist grossartig. Das zeigt, Ninja ist kein Trendsport mehr. Bei den Olympischen Spielen 2028 wird sogar ein Hindernisparcours im «Ninja Warrior»-Stil das Springreiten im modernen Fünfkampf ersetzen.

Warum ist dieser Sport so auf dem Vormarsch?

Ich glaube, dass diese Gleichbehandlung von Frauen, Kindern und Männern schon vieles damit zu tun hat – man macht einfach zusammen Sport und wird nicht auf irgend etwas reduziert. Natürlich kam dem Ganzen auch zugute, dass der Sport direkt von den Medien gepusht und im TV ausgestrahlt wurde. Dadurch erreichte er eine Vielzahl an Menschen, was sonst vielleicht Jahrzehnte gedauert hätte.

Ausserdem ist das Regelwerk recht simpel: Wenn ich ein Hindernis nicht schaffe, scheidet mich aus. Das macht den Sport auch für Laien direkt super spannend zum Zuschauen. Es birgt auch eine absolute Unvorhersehbarkeit, selbst der Topfavorit kann durch eine kleine ▶





Unachtsamkeit abrutschen und scheidet dadurch vielleicht schon ganz zu Beginn aus.

Und was fasziniert dich persönlich an der Sportart?

Man muss sich einfach auf jedes Hindernis spezifisch konzentrieren und darf nicht schon an das nächste denken. Dadurch kann auch ein Newcomer ohne Erfahrung den Parcours schaffen, weil er die Nerven behält, sich konzentriert und im gleichen Moment scheitert der Favorit an genau dieser Einstellung. Kurz gesagt, steht und fällt vieles mit der mentalen Stärke.

Das Zweite, was mich extrem fasziniert, ist die Community: Obwohl die Athletinnen und Athleten eigentlich im Wettbewerb stehen, sehen sie den Parcours als ihren Gegner an, nicht die anderen Teilnehmenden. Man feuert sich gegenseitig an, motiviert und unterstützt – dieses Gemeinschaftsgefühl leben 90 Prozent der Athletinnen und Athleten tatsächlich aus.

Worüber ich aber jedes Mal aufs Neue erstaunt bin, ist die Leistung der Kinder. Wenn man sie so viel klettern, schwingen und hüpfen lässt, wie sie wollen, dann erreichen Kinder unglaubliche Leistungen. Wenn man sie einfach mal machen lässt, ohne sie durch ein «Pass auf!» zu hemmen – aber

immer mit entsprechender Absicherung – ist es überwältigend, welche Hindernisse sie überwinden können. Deswegen kann ich sagen, dass ein zwölfjähriges, Ninja-affines Kind sicher bei dem ein oder anderen Hindernis besser abschneidet als ich.

Viele Kinder sind wirklich begeistert von diesem Sport und ein Grund dafür ist sicherlich auch die Community und die Struktur: Es ist zwar ein Wettkampf, aber es stehen Gemeinschaft und Zusammenhalt an erster Stelle, nicht der kompetitive Gedanke. Die Kids stehen heutzutage so sehr unter Druck, dann soll ihr Sport ihnen Entspannung und Freude bringen und nicht zusätzlichen Zwang darstellen.

Wie trainiert denn ein Ninja-Sportler oder eine Ninja-Sportlerin?

Die Topleute in diesem Sport haben einen sehr strengen Trainingsplan, in dem genau steht, wann Kraft, wann Kondition und wann Sprungkraft trainiert werden. Sie kennen ihre Schwächen und Stärken und passen ihren Plan genau darauf an.

Dann gibt es die Leute, die einfach in eine Ninja-Halle gehen und Parcours hinter Parcours absolvieren. Wenn sie merken, es wird zu einfach, variieren sie mit den Hindernissen oder mit der Art, wie sie das Hindernis überwinden.

Ninja-Athletinnen und -Athleten lieben die Abwechslung und die Möglichkeiten, die ein Parcours bietet – es macht einfach

Fotos: Jan Zaslavski | Markus Frühmann | Martin Jordan Fotografie

ÜBER DIE INTERVIEWPARTNERIN

Pamela Forster begann schon früh mit Kunstturnen im Turnverein. Allerdings gehörte sie sportbedingt bereits mit 18 Jahren zur Seniorenklasse und hatte somit wenige weitere Perspektiven. Durch ihr Sportstudium kam die heute 38-Jährige dann zum Parkour und Freerunning, zu diesem Zeitpunkt eine absolute Trendsportart. Auf die Show «Ninja Warrior Germany», damals die erste Show dieser Art im deutschsprachigen Raum, wurde sie erst einige Jahre später aufmerksam. Sie schaffte es in die Show und konnte sich auch dort behaupten. Heute ist die Österreicherin Vorstandsmitglied beim Sportdachverband SPORTUNION und organisiert gemeinsam mit ihrem Team die Österreichischen Ninja-Meisterschaften.

www.sportunion.at



Spass, sich selbst zu challengen. Das Motivierende ist, dass man einfache Hindernisse meist schnell schafft und dann nach und nach den Schwierigkeitsgrad erhöhen kann. Dadurch hat man schnelle Erfolgserlebnisse und bleibt mit Freude bei der Sache und es kann einfach jeder und jede.

Letztlich ist das Training von Person zu Person sehr unterschiedlich und schlecht zu verallgemeinern, aber bei den meisten steht einfach die Freude an der Bewegung und an der Herausforderung im Vordergrund.

Bietet dieser Sport auch Potenziale für Fitnesscenter, sei es in der Etablierung von eigenen Parcours oder der Ansprache von Ninja-Athletinnen und -Athleten?

Sofern der Platz da ist, können Studios prinzipiell mit ganz einfachen Handgriffen schon erste leichte Hindernisse einführen und diese u. a. auch dafür nutzen, um das Balance- oder Sprungkrafttraining in den Vordergrund zu stellen. Da es super leicht zum Ausprobieren ist und der Sport das Spielerische mit dem Training vereint, wird dieser «Mini-Ninja-Parcours» auch sicherlich auf Interesse stossen. Wer wirklich Ninja-Athletinnen und -Athleten ansprechen möchte, der braucht aber vor allem Platz und Abwechslung. Haben die «Ninjas» nämlich erst einmal den Dreh bei einem Hindernis raus, langweilt sie ein Parcours recht schnell. Wer das aber beherzigt, kann diese auch als Zielgruppe sehr leicht in sein Center locken, denn aktuell gibt es noch sehr wenige Möglichkeiten, um mit guten Hindernisparcours zu arbeiten.

Aber eines sei gesagt: Wer Ninja-Sportler in sein Studio bringt, der hat eine sehr loyale Zielgruppe gewonnen, die auch immer wieder gern kommt, Neues ausprobiert und eine richtige Community mitbringt – das kann sich auch sehr gut auf die Studioatmosphäre im Gesamten auswirken.

Kommen wir zur Zweiten österreichischen Ninja-Meisterschaft: Was erwartet uns und wirst du selbst auch teilnehmen?

Die Zuschauenden dürfen sich auf die Besten der Besten freuen, weil es erstmalig eine Qualifikation gegeben hat. Beim letzten Mal durfte noch jeder an der Meisterschaft teilnehmen und sich ausprobieren – das haben wir nun geändert, damit es für die Zuschauenden spannender wird. Selbst wenn man noch nichts mit dieser Sportart zu tun hatte, ist es das Event definitiv wert, vorbeizukommen. Es gibt immer gute Stimmung, faire Sportlerinnen und Sportler und absolute Höchstleistungen an den Hindernissen. Ich selbst bin nicht als Athletin, sondern als Organisatorin vor Ort. Mit meinem Engagement möchte ich erreichen, dass dieser Sport in Österreich eine grössere Plattform bekommt und viele Vereine und vielleicht sogar Fitnesscenter das Potenzial dieser neuen Sportart erkennen.

Der Ninja-Sport bietet für so viele Zielgruppen unzählige Möglichkeiten und gerade Kinder können damit auch langfristig zum Sport und zu Bewegung animiert werden. Die Zweite österreichische Meisterschaft ist eine wunderbare Gelegenheit, um sich inspirieren und motivieren zu lassen. ■

ONYX COLLECTION

AN EXPERIENCE





FOR THE SENSES



ONYX

MATRIX

  | 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



Inspiration und Innovation


ONE.FUTURE Netzwerktreffen in Mondsee

Beim ONE.FUTURE Netzwerktreffen der DSB-ONE am 18. und 19. September 2024 im Schloss Mondsee kamen zahlreiche Clubbetreiber und Industriepartner zusammen, um Ideen auszutauschen und die Zukunft der Branche zu gestalten. Während der zwei Eventtage gab es jede Menge inspirierende Keynotes und Masterclasses zu Themen wie Mindset, Marketing, Software, Customer Experience und den Bedürfnissen der Generation Z.

Besonders beeindruckend war der Gastredner Andi Goldberg, ein renommierter österreichischer Skispringer, der mit seinen Geschichten über Durchhaltevermögen und Zielstrebigkeit das Publikum begeisterte. Den zweiten Tag konnten die Teilnehmer bei einem Galaabend in malerischer Atmosphäre ausklingen lassen. Ein weiteres Highlight war die Verleihung der DSB Performance Awards. Hier wurden fünf herausragende Clubs für ihre Leistungen geehrt.

Das ONE.FUTURE Netzwerktreffen gab nicht nur Einblicke in aktuelle Trends, sondern bot auch viel Raum zum Netzwerken. Das nächste Netzwerktreffen des DSB-ONE findet am 9. April 2025 in Köln statt.

www.dsb-one.com



**BSA-Akademie –
Ihr Weiterbildungspartner
Mitarbeiter
nebenberuflich
qualifizieren**

Für Unternehmen ist es vorteilhaft, ihre Mitarbeitenden nebenberuflich weiterzubilden bzw. Quereinsteigenden den Start in die Fitness- und Gesundheitsbranche zu erleichtern. Dafür bietet die BSA-Akademie über 90 staatlich geprüfte und zugelassene Lehrgänge. Das Lehrgangssystem besteht aus einem kombinierten Fernunterricht mit Fernlernphasen und kompakten Präsenzphasen, die digital oder an zwei regionalen Lehrgangszentren in Österreich (Wien und Innsbruck) sowie bundesweit in Deutschland (z. B. München) absolviert werden können.

08.11.2024 – 10.11.2024 «Online-Marketing-Manager/in», München

22.11.2024 – 24.11.2024 «Trainer/in für gerätegestütztes Krafttraining», Wien

14.04.2025 – 17.04.2025 «Kursleiter/in Pilates», München

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

www.bsa-akademie.de

Fotos: DSB-ONE GmbH | DHPG/BSA | Ailen Ajari – stock.adobe.com | Sebastian Krawczyk | myClubs



Plattform für Fitness und Wellness wächst

Urban Sports Club übernimmt myClubs

Urban Sports Club, eine der führenden Sport- und Wellnessplattformen Europas, übernimmt myClubs, einen der führenden Sportaggregatoren in Österreich und der Schweiz. Diese strategische Akquisition schafft das erste Full-Service-Fitnessangebot in der DACH-Region und bietet Unternehmen und Privatkunden viele Vorteile. Die Übernahme soll Innovationen fördern und das Wachstumspotenzial stärken.

Die Integration des umfangreichen Netzwerks und der Expertise von myClubs mit dem innovativen Ansatz und der Reichweite von Urban Sports Club soll sowohl Firmen- als auch Privatkunden attraktive Vorteile bringen. Mit der Akquisition treibt das Berliner Unternehmen diese Ziele weiter voran und stärkt sein Engagement für eine gesündere und aktivere Gesellschaft.

Die wichtigsten Vorteile der Übernahme:

- Einzigartige regionale Reichweite: Durch die Akquisition wird ein umfassendes Angebot für Wellness- und Fitnessdienstleistungen in der gesamten DACH-Region geschaffen, was es in dieser Form von keinem anderen Wettbewerber gibt.

- Synergien im Firmenkundengeschäft: Die Übernahme kombiniert die Stärken und Fähigkeiten beider Unternehmen. Das sorgt für eine betriebliche Effizienzsteigerung sowie einen einzigartigen Mehrwert für Firmenkunden.
- Innovationskraft und Wachstumspotenzial: Die Synergien zwischen Urban Sports Club und myClubs – insbesondere in Bezug auf Technologie – werden Innovation und Wachstum auf dem europäischen Fitnessmarkt fördern.

«Mit dem Zusammenschluss wollen wir auf der einen Seite unsere Präsenz ausbauen. Auf der anderen Seite steigern wir den Wert, die technologische Innovation, die Qualität sowie die Vielfalt der Dienstleistungen für unsere Firmenkunden», so Benjamin Roth – Co-Founder und CEO Urban Sports Club. Tobias Homberger, Founder und CEO von myClubs, ergänzt: «Die erfolgreiche Übernahme von myClubs unterstreicht den Wert, den unser Team durch Innovation und Engagement täglich für unsere Kunden und Partner schafft.»

www.urbansportsclub.com | www.myclubs.com

Anzeige



wanzl

Unlock Your 24/7 Access

Access Solutions made by Wanzl

■ Bieten Sie Ihren Mitgliedern die Möglichkeit rund um die Uhr zu trainieren. Unsere Zugangsanlagen ermöglichen Öffnungszeiten von 24h dank personalfreier Nutzung. Mit modernem Design und individuellem Branding integrieren sich unsere Gates optimal in Ihr Fitnessstudio.

Kontaktieren Sie unsere Access-Experten und erfahren Sie mehr von unseren smarten Zutrittslösungen.

Access Solutions
www.wanzl.com | access-solutions@wanzl.com



#BEACTIVE DAY 2024

Wenn Europa sich gemeinsam bewegt

Am 23. September 2024 kam Europa wieder einmal zusammen, um den **#BEACTIVE DAY**, eine europaweite Initiative zur Förderung von körperlicher Aktivität, Gesundheit und Wohlbefinden, zu feiern. Die diesjährige Ausgabe, die insgesamt 21 Länder umfasste, fand im Rahmen der Europäischen Woche des Sports statt, einer jährlichen Veranstaltung der Europäischen Kommission, die Menschen aller Altersgruppen und Fähigkeiten zu einem aktiven Lebensstil ermutigen soll. Mit einem starken Fokus auf Inklusion, Zugänglichkeit und Nachhaltigkeit spielt die **#BEACTIVE DAY**-Kampagne weiterhin eine zentrale Rolle beim Aufbau gesünderer Gemeinschaften in ganz Europa.

Barrierefreiheit und Nachhaltigkeit im Mittelpunkt des #BEACTIVE DAY

Im Rahmen der diesjährigen Kampagne wurde besonders Wert darauf gelegt, sportliche Aktivitäten für alle zugänglich

zu machen, auch für Menschen mit Beeinträchtigungen. In verschiedenen europäischen Ländern wurden spezielle Veranstaltungen organisiert, um sicherzustellen, dass Menschen mit Behinderungen die Möglichkeit hatten, am Sport teilzunehmen, und um das Engagement der Kampagne für Inklusion zu unterstreichen. Diese Veranstaltungen betonten die Botschaft, dass Sport für alle da ist, unabhängig von Fähigkeiten, Alter oder Herkunft.

Nachhaltigkeit war ebenfalls ein zentrales Thema, wobei die Veranstalter in ganz Europa umweltfreundliche Massnahmen einführten, um die Umweltauswirkungen ihrer Aktivitäten zu minimieren. Von der Förderung nachhaltiger Verkehrsmittel bis hin zur Abfallvermeidung, die Veranstaltungen des **#BEACTIVE DAY** förderten nicht nur das körperliche Wohlbefinden sondern unterstrichen auch die Bedeutung der Umweltverantwortung.

Fotos: EuropeActive

Leitfäden für Barrierefreiheit und Nachhaltigkeit, die in neun Sprachen kostenlos erhältlich sind, finden Sie hier:



Highlights aus ganz Europa

Im Rahmen der Kampagne **#BEACTIVE DAY** wurden in ganz Europa zahlreiche Aktivitäten durchgeführt. In der Ukraine wurden Schulwettbewerbe organisiert, um die körperliche Aktivität der Schüler zu fördern und die Widerstandsfähigkeit und Stärke der Jugend des Landes trotz schwieriger Umstände zu zeigen. In Deutschland veranstaltete Urban Sports Club einen dynamischen Gemeinschaftslauf, der die Teilnehmer zu einem Tag voller Fitness und Kameradschaft zusammenführte.

In Frankreich spielten die Fitnessstudios von L'Orange bleue eine aktive Rolle bei der Unterstützung der Kampagne und boten an ihren Standorten eine Reihe von Fitnessaktivitäten an. Darüber hinaus mobilisierte Active-FNEAPL mehr als 1200 Fitnessstudios im ganzen Land und ermutigte Tausende von Menschen, sich an verschiedenen Fitnessaktivitäten zu beteiligen. Diese breite Beteiligung trug dazu bei, die Botschaft zu verdeutlichen, dass Fitness für jeden zugänglich ist, egal wo er sich befindet.

Zu den Hauptakteuren der Kampagne gehörte auch Basic-Fit, das sich am **#BEACTIVE DAY** beteiligte, indem es kostenlose Trainingseinheiten in seinen Fitnessstudios organisierte. Die Bemühungen von Basic-Fit zielten darauf ab, Fitness zugänglicher zu machen, Tausende von Teilnehmern in verschiedene Aktivitäten einzubinden und die Botschaft zu verstärken, dass Fitness ein Recht für alle ist.

Brüsseler Auftaktveranstaltung konzentriert sich auf Inklusivität

Im Vorfeld des europaweiten **#BEACTIVE DAY** fand am 14. September in Brüssel eine besondere Auftaktveranstaltung statt, die gemeinsam von EuropeActive und AKVMOVE organisiert wurde. Diese Veranstaltung brachte 50 Teilnehmende zusammen, die Fitness und Wellness feierten und gleichzeitig die Kernthemen der Kampagne – Inklusion, Barrierefreiheit und Nachhaltigkeit – hervorhoben. Es wurden besondere Anstrengungen unternommen, um sicherzustellen, dass Teilnehmer aller Hintergründe und Fähigkeiten dabei sein konnten, um ein Gefühl der Gemeinschaft und ein gemeinsames Ziel zu fördern.

Die Veranstaltung in Brüssel diente nicht nur der Förderung körperlicher Aktivität, sondern hatte auch einen starken karitativen Schwerpunkt: Alle Anmeldegebühren wurden an Cap sur le Sport gespendet, eine gemeinnützige Organisation, die sich dafür einsetzt, Menschen aus benachteiligten Verhältnissen den Zugang zum Sport zu ermöglichen. Diese Partnerschaft stärkte die Mission der Kampagne, alle Menschen einzubeziehen, und trug dazu bei, Barrieren für die Teilnahme am Sport abzubauen.

EuropeActive beteiligt sich an der Eröffnung der Europäischen Woche des Sports in Budapest

Gleichzeitig nahm EuropeActive in Budapest an der offiziellen Eröffnung der Europäischen Woche des Sports teil, die vom ungarischen Ratsvorsitz der Europäischen Union ausgerichtet wurde. Die Eröffnungsfeier fand am 23. September im Nationalen Sportzentrum statt und zelebrierte die Kraft des Sports, Menschen über Generationen und Sektoren hinweg zu vereinen.

Prominente Redner wie Dr. Ádám Schmidt, Ungarns Staatssekretär für Sport, sowie Georg Häusler, Direktor für Kultur, Kreativität und Sport in der GD EAC, betonten die strategische Bedeutung des Sports für die Förderung von Gesundheit und Integration. Sie hoben auch die Notwendigkeit hervor, den hohen Grad an körperlicher Inaktivität zu bekämpfen, insbesondere bei Kindern, deren Schulsysteme oft nicht genügend Bewegungsmöglichkeiten bieten.

Juan Antonio Samaranch, Vizepräsident des Internationalen Olympischen Komitees, lobte den Erfolg der diesjährigen Olympischen Spiele in Paris, die neue Massstäbe in Sachen Nachhaltigkeit setzten, indem sie die Kohlenstoffemissionen im Vergleich zu den Spielen 2012 in London um 50 Prozent reduzierten. Seine Ausführungen spiegelten das breitere Thema der Nachhaltigkeit wider, das sich durch die Veranstaltungen der gesamten Woche zog. Er forderte zudem die Regierungen auf, Investitionen in körperliche Aktivität als Priorität für die öffentliche Gesundheit zu betrachten.

Ein europaweiter Aufruf zum Handeln

Der **#BEACTIVE DAY** 2024 unterstrich zusammen mit der Europäischen Woche des Sports, die vom 23. bis 30. September stattfand, die Botschaft, dass Sport und körperliche Aktivität für alle da sind. Von Nordmazedonien bis Portugal machte die Kampagne Fortschritte bei der Schaffung integrativer Möglichkeiten für alle Menschen, unabhängig von ihren Lebensumständen, einen aktiven Lebensstil zu führen. Die Werte der Inklusion, der Nachhaltigkeit und des Wohlbefindens standen im Mittelpunkt der Kampagne und sorgten dafür, dass ihre positiven Auswirkungen Gemeinden auf dem ganzen Kontinent erreichten.

Mit Veranstaltungen in 21 Ländern hat sich der **#BEACTIVE DAY** zu einer der grössten Fitnessinitiativen Europas entwickelt, die den Gedanken fördert, dass Sport nicht nur eine körperliche Aktivität ist, sondern auch eine Möglichkeit, Menschen zusammenzubringen. Während sich die Kampagne weiterentwickelt, liegt der Schwerpunkt nach wie vor darauf, alle Menschen zu mehr Aktivität zu ermutigen und die Kraft der Bewegung zu feiern. ■

Website: www.beactiveday.eu
Bleiben Sie auf dem Laufenden: Folgen Sie uns auf Social Media für Updates und Neuigkeiten!
Instagram: [@beactiveday_europe](https://www.instagram.com/beactiveday_europe), [@europe_active](https://www.instagram.com/europe_active)

VERANSTALTUNGEN

EVENTS

- 04.11. – 07.11.2024** Sibec EMEA, Monaco
- 14.11. – 17.11.2024** Meet the Top, Mallorca
- 12.03. – 14.03.2025** The HFA Show
- 10.04. – 13.04.2025** FIBO
- 10.04. – 12.04.2025** FIBO Congress



Neurozentriertes Training
in Therapie und Sport

ARTZT neuro Symposium

Das erste ARTZT neuro Symposium in Kooperation mit der therapie MÜNCHEN findet am 4. und 5. Dezember 2024 statt. Die Veranstaltung widmet sich den vielfältigen Einsatzmöglichkeiten des neurozentrierten Trainings und richtet sich an alle, die sich für ganzheitliche Therapie- und Bewegungskonzepte interessieren. Unter dem Motto «Angewandte Bewegungsneurologie» gibt es Vorträge und Workshops von und mit renommierten Experten (darunter Prof. Dr. Ulf Sobek, Martina Egan und Dr. Andreas Schlumberger) rund um Neuroathletik, neurozentrierte Therapie und funktionelle Neuroanatomie. Die Anmeldung zum ARTZT neuro Symposium 2024 ist ab sofort möglich. Tickets, das aktuelle Programm sowie weitere Informationen finden Sie auf der ARTZT-Website.

www.artztneuro.com/pages/symposium



Fachkongress in Deutschland

Aufstiegskongress 2024

Am 11. und 12. Oktober 2024 fand in Mannheim der Aufstiegskongress unter dem Motto «Einfach MACHEN – EINFACH machen!» statt. Zahlreiche Besucherinnen und Besucher waren in das m:con Congress Center Rosengarten geströmt, um sich an den beiden Veranstaltungstagen u. a. in Fachvorträgen und Gesprächsrunden aktuellstes Know-how zu beschaffen.

Renommierte Referentinnen und Referenten gaben Einblicke in neueste wissenschaftliche Entwicklungen in verschiedenen Themenbereichen und standen auch im Anschluss an ihre Vorträge zu vertiefenden Gesprächen mit den höchstinteressierten Zuhörerinnen und Zuhörern zur Verfügung. Eines der Vortragshighlights war Keynote Speaker Jonas Deichmann. Der Extremsportler, der erst im September seine Challenge 120 (120 Langdistanz-Triathlons an 120 aufeinanderfolgenden Tagen) erfolgreich bestritten hatte, zeigte eindrücklich, was mit Disziplin und mentaler Stärke möglich ist.

In der Partner-Ausstellung konnten sich die Kongressteilnehmenden über neueste Trends informieren und Kontakte mit den Ausstellern knüpfen. Zum Netzwerken mit dem Branchenkollegium gab es zudem jede Menge Möglichkeiten in der Kongress-Lounge sowie der Kongressparty am Abend des 11. Oktober.

Impressionen vom Aufstiegskongress 2024 finden Sie auf dem Instagram-Kanal der FITNESS TRIBUNE. Scannen Sie dazu einfach nebenstehenden QR-Code.



www.aufstiegskongress.de

Expansion und Übernahme

EGYM Wellpass weitet sein Firmennetzwerk aus



EGYM weitet sein Firmenfitnessnetzwerk Wellpass, das in vielen europäischen Ländern etabliert ist, auch auf den stark wachsenden US-amerikanischen Markt für betriebliche Fitness und Gesundheit aus. Dazu hat EGYM das New Yorker Unternehmen FitReserve, eines der führenden Studio- und Fitnessnetzwerke, übernommen.

Mit dem Zugang zu fast 2000 Partnerstudios, die landesweit 600 000 Kurse in mehr als 60 Ballungsräumen anbieten, steht FitReserve den Firmenkunden von Wellpass nun exklusiv zur Verfügung. «Der Eintritt in den grössten und wichtigsten Corporate-Fitness- und Wellness-Markt der Welt bringt für EGYM Wellpass ein gewaltiges Wachstumspotenzial mit sich», erklärt Philipp Roesch-Schlanderer, CEO EGYM. Und weiter: «Wir sind beeindruckt, wie dynamisch sich FitReserve in den USA schon jetzt entwickelt. Die Marke verfügt bei den beliebtesten Anbietern im amerikanischen Fitnessbereich über eine hohe Akzeptanz.»

Durch die Zusammenarbeit mit FitReserve baut EGYM Wellpass seine Position als einer der weltweit führenden Anbieter von Lösungen im Bereich Corporate Wellness weiter aus. Mehr als 16 000 Wellpass-Unternehmenskunden mit Millionen von Mitarbeitern haben Zugang zu 20 000 Fitness- und Wellnesseinrichtungen in Deutschland, Österreich, Frankreich, Belgien, Grossbritannien und jetzt auch in den USA. Die globale Präsenz unterstreicht das Ziel von EGYM, weltweit Premiumfitness- und Wellnesslösungen für Arbeitgeber und Mitglieder anzubieten. Gleichzeitig baut das Unternehmen sein Online-Angebot weiter aus und deckt verschiedene Aspekte von Aktivitäten wie Fitness, Yoga und Tanz bis hin zu mentaler Gesundheit, Schlaf und Ernährung in allen relevanten Sprachen ab. «Wir freuen uns sehr, Teil der EGYM-Familie zu werden und den Erfolg von Wellpass in Europa in den USA fortzusetzen», so Megan Smyth, Gründerin von FitReserve und Direktorin für Partnervertrieb in Nordamerika bei EGYM.

www.egym-wellpass.com



Les Mills erweitert Vorstand

Martin Seibold unterstützt «Accelerating Club Success»-Strategie

Les Mills International (LMI) hat seinen Vorstand durch die Ernennung von Martin Seibold, CEO der LifeFit Group, zum Non-Executive Director erweitert. Dieses zusätzliche Know-how wird die Strategie «Accelerating Club Success» von Les Mills unterstützen, die darauf abzielt, das Branchenwachstum nachhaltig voranzutreiben, indem Livefitnesserlebnisse ausgebaut und neue, spannende Programme eingeführt werden, um die nächste Generation zu begeistern.

Martin Seibold gilt als einer der führenden Clubbetreiber weltweit und bringt umfangreiche Erfahrungen und strategische Kenntnisse aus seiner über 25-jährigen Karriere in der Fitnessbranche mit. Er hatte bedeutende Positionen in Deutschland, den Benelux-Ländern, Asien und Australien inne und war massgeblich an der Neupositionierung von Fitness First als Premiummarke in Grossbritannien und Deutschland beteiligt. «Martin passt perfekt zu Les Mills und wird unsere Arbeit zur Unterstützung von Clubs und Instruktor*innen in der nächsten Phase des Branchenwachstums verstärken», sagt Philipp Mills, Managing Director von Les Mills.

Martin Seibold fügt hinzu: «Die letzten Jahre haben gezeigt, wie wichtig Community ist und Les Mills bietet ihr eine weltweit einzigartige Plattform. Ich freue mich, gemeinsam mit der Zentrale in Neuseeland und den Ländergesellschaften dies weiter in die Clubs zu bringen oder zu vertiefen.»

www.lesmills.com

Delegation als Führungsaufgabe

Was den meisten Managerinnen und Managern fehlt, ist Zeit: «Der Tag hat 24 Stunden, und wenn diese nicht reichen, nimmt man noch die Nacht dazu», ist ein Spruch, den man oft hört, der jedoch keinen wirklichen Lösungsansatz darstellt. Die beste Zeitsparmethode einer Führungskraft ist deshalb, die Mitarbeitenden so weiterzuentwickeln, dass sie umfassend eingesetzt werden können.

Diese Förderung und Forderung der Beschäftigten geschieht jedoch leider viel zu selten. In den meisten Fällen halten wir uns lieber für unentbehrlich, gerade bei kritischen Entscheidungen, und erledigen alles selbst, oft mit dem Ergebnis der Arbeitsüberlastung und damit einhergehend mit manchmal schlechten Resultaten. Denn eine gestresste Führungskraft kann mit Sicherheit nur schlechtere Leistungen bringen als ein gut ausgebildeter und nicht überlasteter Mitarbeiter. Der Fehler, alles selbst erledigen zu wollen, ist meist schlimmer als ein möglicher Fehler von Mitarbeitenden! Doch auch eine halbherzige Delegation kann zu einer Demotivation der Teammitglieder führen. Denn diese spüren, dass ihnen nicht in vollem Masse vertraut wird. Ihre Kompetenzen werden nicht voll ausgeschöpft und es kommt zu einer Unterforderung und damit zu einer Unzufriedenheit bei der Arbeit.

Richtige Delegation hat also folgende Vorteile:

Sie hilft Ihnen, ...

- ... sich selbst zu entlasten und Zeit für die wirklich wichtigen Aufgaben zu gewinnen,
- ... die Fachkenntnisse und Erfahrungen der betreffenden Mitarbeiter zu nutzen,
- ... die Fähigkeiten und die Selbstständigkeit der Mitarbeiter zu fördern

und

- sie wirkt sich positiv auf Leistungsmotivation und Arbeitszufriedenheit der Beschäftigten aus.

Was verstehen Sie unter Delegation?

Es gibt Führungskräfte, die unter Delegation das Abgeben von



Foto: iStock/72 - stock.adobe.com | Edy Paul

ungeliebten Aufgaben an Unterebene verstehen. Dabei handelt es sich meistens um Routineaufgaben. Früher verstand man unter Delegation oft die Verschiebung der Arbeitslast von oben nach unten in der Hierarchie. Mit der Reduzierung der Hierarchieebenen und der Verflachung der Organisationsstrukturen wird heute immer mehr eine Platzierung von Arbeitsleistung bei der dafür am besten qualifizierten Fachkraft verstanden. Lee Iacocca, ein US-amerikanischer Manager in der Automobilindustrie, sagte dazu: «Ich habe mir angewöhnt, nie etwas selbst zu tun, was jemand anders gleich gut oder besser kann als ich.»

Eine alte orientalische Weisheit sagt:

**«Wer allein arbeitet, addiert –
wer zusammenarbeitet, multipliziert.»**

Die Kombination von Fachwissen, Erfahrungen und Motivation steht dabei also ganz eindeutig im Vordergrund. Die reinen Entlastungsabsichten treten gegenüber einer Optimierung der Gesamtleistung in den Hintergrund.

Delegation bedeutet in diesem Sinne ...

- eine Verbesserung und schnellere Erledigung des Arbeitsprozesses,
- die Entlastung der Führungskräfte,
- die Reduzierung des ansonsten dafür benötigten Aufwandes,
- die Umsetzung des Wissens und der Potenziale von Mitarbeitenden,
- die Ausbildung, Motivation und Förderung von Teammitgliedern,
- ein Vertrauensbeweis,
- den Auf- und Ausbau von Teamarbeit,
- eine bessere Identifikation der Mitarbeitenden mit dem Unternehmen

u.s.w.

Definition von echter Delegation

Delegation bedeutet die Abgabe von Aufgabe, Kompetenz und Verantwortung durch die Führungskraft sowie die Übernahme von Aufgabe, Kompetenz und Verantwortung durch die Mitarbeitenden.

Was sollte delegiert werden

Entscheiden Sie bei jeder Aufgabe, ob Sie diese wirklich am besten selbst ausführen können. Wenn nicht, dann delegieren sie die Aufgabe lieber. Delegieren Sie auch mittel- und langfristige Aufgaben an Ihre Mitarbeitenden. Und nutzen Sie auch die Delegation an andere Stellen, auch nach aussen (Outsourcing). Dabei ist wichtig, dass Sie auch wichtige Arbeiten und Daueraufgaben übergeben, nicht nur Routineaufgaben.

Wie delegieren Sie richtig?

Erläutern Sie das Ziel der Aufgabe oder des Auftrags mit einer klaren Zielvorgabe und erläutern Sie den Zusammenhang. Auch unangenehme Dinge werden gern erledigt, wenn der Sinn klar ist. Legen Sie eine klare Deadline fest. Diese sollte realistisch sein, sodass sie von Ihren Beschäftigten auch eingehalten werden kann. Formulieren Sie auch die Rahmenbedingungen (z. B. Budget, Informationen) und geben Sie an, wie Sie für Rückfragen erreichbar sind und wer allenfalls auch noch unterstützend helfen kann.

Erfolgstipps zum Delegieren

Stellen Sie sicher, dass die beauftragte Person über genügend Know-how, Talent und Befähigung für die Aufgabe verfügt. Sie sollten keine Tätigkeiten delegieren, die zwangsläufig mit einem Misserfolg oder einer Frustration enden werden. Delegieren Sie nicht nur die untergeordneten, unbedeutenden Aufgaben, sondern auch wichtige. Ihre Angestellten werden dies als Vertrauensbeweis empfinden.

Stellen Sie unbedingt sicher, dass Ihre Angestellten die Aufgabe klar verstanden haben. Geben Sie Ihren Angestellten eine gewisse Freiheit in der Durchführung der Aufgabe. Ihre Methode ist nicht die einzig richtige. Wenn es jedoch irgendwelche Regeln oder Grenzen gibt, die eingehalten werden müssen, teilen Sie sie mit. Sorgen Sie dafür, dass alle Mittel, die für die Durchführung der Aufgabe benötigt werden, vorhanden sind. Wenn Sie delegieren, müssen Sie auch für die nötige Unterstützung sorgen.

Blieben Sie ansprechbar, dann fühlt sich der Mitarbeiter sicher, aber schauen Sie ihm nicht dauernd über die Schulter. Wenn die Aufgabe gut ausgeführt wurde, loben Sie. Wenn nicht, sagen Sie, wie es besser gemacht werden kann.

In diesem Sinne ermuntere ich Sie, falls auch Sie ein Zeitproblem haben, mehr und mehr Aufgaben an Ihre Mitarbeiter zu delegieren. Sie werden sehen, dass dies schlussendlich eine Win-win-Situation sein wird. Auf Wunsch stehe ich selbstverständlich gern auch jederzeit beratend zur Verfügung. ■

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Erfolg

Ihr Edy Paul



Edy Paul

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



Kein Stressen beim Essen

Essen ist etwas Schönes. Wir Menschen feiern gern zusammen und essen dabei. Man denke an Weihnachts-, Geburtstags-, Hochzeits- oder sonstige Abschlussessen. Die Nahrungsmittelauswahl in Europa ist ein Privileg. Unser Kühlschrank ist meist gut gefüllt und die Supermärkte bieten täglich frische Nahrung an. Dieser Luxus ist nicht selbstverständlich. Noch heute leiden über 700 Millionen Menschen an Unterernährung.

In unseren Breitengraden ist die Ernährung oft auch eine Weltanschauung. Manche Menschen fühlen sich vielleicht auch als bessere Menschen, wenn sie z. B. kein Fleisch essen oder sich vegan ernähren. Viele sehen Lebensmittel auch als Wundermedizin oder als heimtückisches Gift an. Ist Ihnen auch schon aufgefallen, dass bei der Ernährung immer wieder neue «Bösewichte» auftauchen? Früher waren es Fette, heute sind es Kohlenhydrate und wer weiss, vielleicht sind schon bald die zurzeit hochgelobten Proteine dran.

Wer von den Effekten eines Fitnesstrainings maximal profitieren will, der muss die eigene Ernährung reflektieren. Dabei ist es wichtig, Gelassenheit zu bewahren. Es geht um Mass und Mitte. Verbeissen Sie sich bitte nicht in ein dogmatisches oder guruhaftes Ernährungskonstrukt. Strikte Ernährungsideologien sind etwa so sinnvoll, wie allen Menschen Schuhe in derselben Grösse zu verpassen. Kultur, Geografie, persönliche Vorlieben und Lebensumstände sind ebenso wichtig. Oder glauben Sie, dass ein Inuk genauso isst wie ein Südländer? Eben.

Als Personal Trainer fiel mir auf, dass viele Frauen jegliche Spontanität beim Essen verloren hatten. Ernährung und Gewicht waren unter ständiger gedanklicher Überwachung. Statt Kalorien zu berechnen, ist es viel besser Trainingsminuten zu zählen. Denn eigentlich kann man gar nicht zu viel essen, sondern man bewegt sich nur zu wenig, für die Menge, die man futtert.

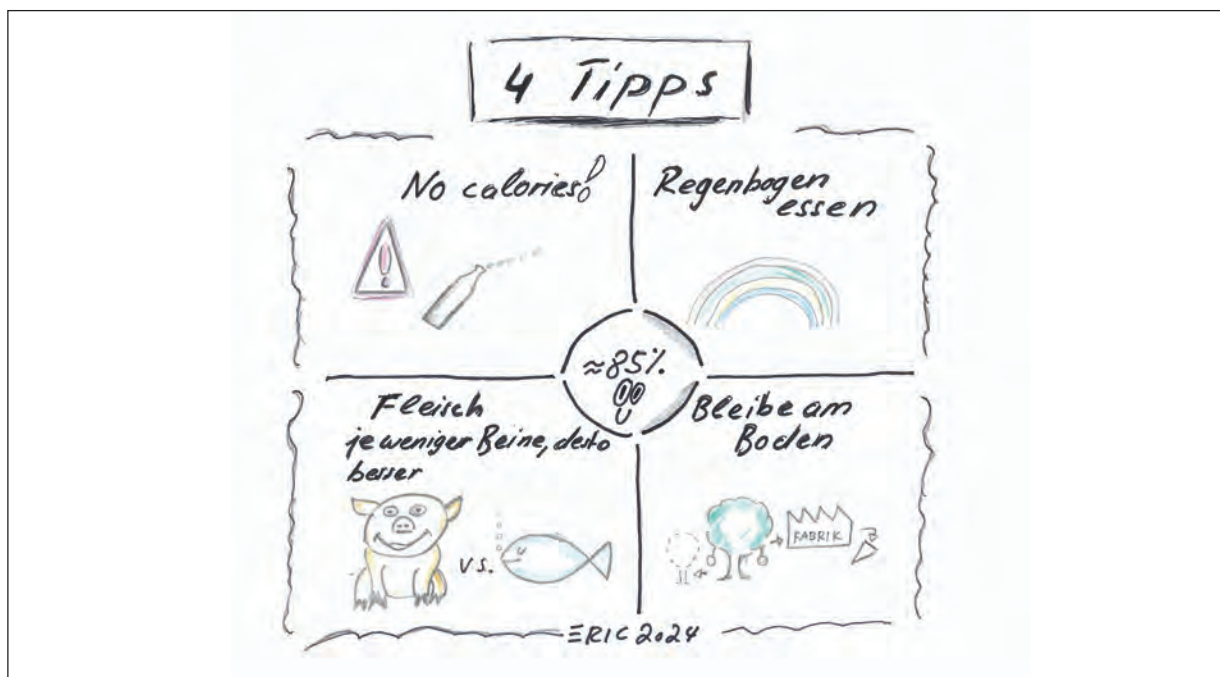
Bei Ernährungsempfehlungen werden oft Gramm-pro-Kilogramm-Angaben gemacht. Das ist gut gemeint, doch wer

misst schon seine Ernährung ab? Sicher nicht die Mehrheit. Es ist hilfreich, die Ernährung aus einer gewissen Distanz zu betrachten. Es klingt paradox, aber mit einer gewissen Unschärfe erhält man eine klarere Sicht.

Nehmen Sie jetzt bitte die FITNESS TRIBUNE ganz nah (< 5 cm) vor Ihre Augen und betrachten Sie das Bild unten rechts. Sie werden nur noch einzelne Pixel erkennen, aber nicht mehr das Ganze. Nun strecken Sie Ihre Arme aus und schauen sich das Bild aus einer Distanz von ca. 50 cm an. Sie werden die Person (mich) besser erkennen. Wenn Sie Ihre Augen zusätzlich noch zusammenkneifen, werden Sie mich noch besser erkennen, obwohl Sie weniger präzise schauen. Bezogen auf die Ernährung heisst das: Aus der Nähe sehe ich nur noch Coenzym Q10, Selen, Molybdän, LDL- und HDL-Cholesterine, linksdrehende Milchsäure usw. Mit einem solchen Mikroblick steigt die Gefahr, dass man sich nur noch ernährt und nicht mehr isst. Mit einer gewissen Distanz zur Ernährung erhält man einen besseren Überblick, der auch lebenspraktischer ist.

Als Personal Trainer liess ich meine Kunden ein Ernährungsprotokoll über fünf Tage ausfüllen. Das mache ich auch heute noch mit einzelnen Spielern beim FC Thun. Dabei geht es weniger um eine Kontrolle im Sinne von Verboten, sondern um Bestärkungen («Das ist top!», «Mach das doch mehr.») oder um Alternativen («Was hältst du von dieser Variante?»).

Dabei haben sich für mich vier Ernährungstipps ergeben, die meiner Meinung nach zu 80 bis 90 Prozent eine solide Basis



darstellen. Es sind «Faustformeln», die gerade wegen ihrer Unschärfe wertvoll sind (vgl. mein Bild unten rechts). Mit der Unschärfe lässt man den individuellen Vorlieben Raum und genau das erhöht die Chance, dass es für die Leute passt. Und zwar langfristig! Nur dann ist es wertvoll. Die vier Tipps kann man sich leicht merken (vgl. Skizze).

1. Trinke keine Kalorien

Dieser Hinweis ist vor allem für jene wichtig, die abnehmen wollen. Trotz allen Technologiefortschritten bleibt es immer noch so: Etwas Besseres als Wasser gibt es nicht. Sodagetränke sind oft «Zucker-Tsunamis» und tun dem Körper deswegen nicht gut.

2. Regenbogen essen

Je mehr Farben auf dem Teller sind, desto besser für Sie. Pommes = eine Farbe. Pommes mit Ketchup = zwei Farben und das ist immer noch zu wenig. Vier oder mehr Farben sollten es schon sein. Mit Gemüse, Salat und Obst erreichen Sie diese vier Farben spielend.

3. Falls Fleisch, dann gilt:

Je weniger Beine, desto besser! Ein Schwein hat vier Beine = nicht so toll. Ein Huhn hat zwei Beine = besseres Fleisch. Ein Fisch hat keine Beine = das beste Fleisch. Fisch ist oft sehr mager und enthält neben den Proteinen auch sehr wertvolle Fettsäuren.

4. Auf dem Boden bleiben

Betrachten Sie den Apfelbaum. Wenn der linke Apfel auf den Boden fällt und die Umstände stimmen, kann ein neuer Apfelbaum entstehen. Der Apfel lebt, er ist ein LEBENS-Mittel. Ein Mittel zum Leben also. Essen Sie viel davon. Ganz anders der rechte Apfel, der in der Fabrik zum Apfelkuchen mutiert. Wenn Sie den Apfelkuchen im Boden ver-

graben, dann wächst da gar nichts. Der Apfelkuchen ist bloss noch ein Nahrungsmittel. Dieses Mittel gibt dem Körper schon noch Energie, doch es lebt nicht mehr. Konsumieren Sie vor allem die Mittel, die wenig oder gar nicht verarbeitet wurden.

Wichtig: Es soll auch Ausnahmen beim Essen geben. Eine «Mac-Attack» oder irgendein «kalorienverseuchtes Well-Fress» ist eben auch Wellness. Beim Essen zu «sündigen» und es gleichzeitig mit Hingabe zu geniessen, ist eine hohe und noble Lebenskunst. Oft sind es die eigenen mentalen Ketten, die das zu verhindern suchen. Schade darum, denn wer nie genieisst, der wird ungeniessbar.

Fazit

Essen ist etwas Schönes. Noch schöner ist es, dies mit Freunden zu tun. Die vier Tipps dienen als «Faustformeln». Diese sind deswegen so wertvoll, weil sie nicht in die Tiefe gehen und somit den Leuten einfache Regeln mitgeben, die sie sich merken können. Ca. 80 bis 90 Prozent der Ernährung ist dann ideal abgedeckt. Mit diesen Tipps kann man beim Essen vieles wieder vergessen. Gut so. ■



Eric-Pi Zürcher

Der eidg. diplomierte Fitness-Instruktor und Swiss-Olympic-Konditionstrainer hat bereits als Trainer, Cheftrainer und Centerleiter in diversen Betrieben rund um Bern gearbeitet. Auch als Personal Trainer war er jahrelang selbstständig. Seit über 12 Jahren ist er hauptamtlich als Fitnesstrainer für den FC Thun tätig.

pierzuercher@gmail.com



Teil 1

Schwitzen mit **Infrarot**

Alles strahlt und auch wir alle strahlen selbst. Das ist eine Tatsache. Die Sonne, der Kaminofen, der Heizkörper, die Fangopackung und der Nachbar, auch wenn er nicht lächelt. Alles und alle strahlen im Infrarotbereich.

Infrarotstrahlung ist der nicht sichtbare Teil im elektromagnetischen Spektrum des Sonnenlichts. Es ist der Anteil von Strahlen, der sich im langwelligen Bereich ab 760 Nanometern an das Farblichtspektrum anschliesst. Betrachten wir das Gesamtspektrum der Sonnenstrahlung, so finden wir diesen Bereich der Infrarotstrahlung zwischen 760 und 10 000 Nanometern (Hubbert, 2024).

Prinzip der Wärmestrahlung

Das Prinzip der Wärmestrahlung erklärt sich am besten am Beispiel von Sonne und Erde. Die Sonne ist die grösste und wichtigste Wärmestrahlungsquelle für uns Erdenbewohner. Beim Auftreffen der Sonnenstrahlen auf der Erde entsteht Wärme, denn nur feste Körper reagieren auf die infraroten Strahlungsanteile durch Energiefreisetzung. Die Gase zwi-

schen Sonne und Erde bleiben ohne Reaktion. Fliegen wir in 10 000 Metern Höhe mit dem Flugzeug, so teilt uns der Flugkapitän mit, dass eine Aussentemperatur von ca. $-50\text{ }^{\circ}\text{C}$ herrscht. Wie die Erde auf die Sonnenstrahlung, so reagieren auch wir Menschen auf die infraroten Strahlungsanteile durch Anregung der Atome in den Molekülen, indem diese in unterschiedlicher Weise gegeneinander zu schwingen beginnen.

Historie

Weltweite Popularität erlangte das Schwitzen in kleinen Kabinen bei den Olympischen Spielen in Los Angeles 1984. Es wurde eine Vielzahl von Kabinen für die Athleten aufgestellt, damit diese sie während der Wettbewerbe aufsuchen konnten. Sie wurden rege genutzt, wodurch dieses Schwitzbad in den Fokus gelangte. Alles war sehr praktisch, da die kleinen Kabinen mühelos fast überall und schnell zu platzieren waren.

Nutzen für die Sportler und Sportlerinnen

Genutzt wird die Infrarotsauna von Athletinnen und Athleten bis heute zum Vorwärmen vor dem Wettbewerb – bedingt auch zum «Nachwärmen» und zum Laktatabbau, jeweils abhängig von der Sportart und dem Ausmass der Belastung. Beliebter und nützlicher für Leistungssportler ist dann meistens das Eisbad und das Saunabad, denn Schwitzen in Infrarotschwitzkabinen ist kein Saunabaden! Das Saunabaden basiert in Bezug auf seine Wirkungen auf mehr als 500 abgesicherten, medizinischen Untersuchungen. Das war ein Problem für die IR-Kabinen, da es lange noch keine wissenschaftlichen Untersuchungen über eindeutig abgesicherte Wirkungsweisen gab. Hersteller oder Anbieter nutzten als eine Art Trittbrettfahrer das Saunabad und «missbrauchten» dieses anfangs! Und wenn dann Hersteller oder Anbieter in ihren Prospekten auch noch von «Erfolgen wie beim Training im Sport» sprechen oder mit dieser Anwendung «Fett ausschwitzen» lassen möchten, dann sollte der Konsument kritisch reagieren und den Anbieter hinterfragen. Seriöse Anbieter haben derartig offensichtliche Falschaussagen nicht nötig.

Wissenschaftlichkeit

Man hört das bestimmt sehr gern: Gewichtsreduktion nur durch Sitzen und Schwitzen; ohne grosse Anstrengung Pfunde verlieren. Erst in den letzten Jahrzehnten kam es zu seriösen Nachweisen über positive Wirkungen. Vorher waren die therapeutischen Möglichkeiten selektierter IR-Strahlung nur in geringem Umfang nachgewiesen, wie zum Beispiel in der Therapie von arteriellem Hochdruck und der Rheumatherapie. Dann gab es einige seriöse Untersuchungen und auch therapeutische Erfolge in der Behandlung von arteriellem Bluthochdruck und bei gewissen rheumatischen Erkrankungen zu vermeiden.

Die Infrarotstrahlen sind je nach Wellenlänge auch als A, B, C-IR definiert. IRA-Strahlen dringen bis tief in die Unterhaut ein und würden eigentlich die meisten therapeutischen Wirkung haben. Sie bringen aber auch die grösste Problematik mit sich. Gewebe- und Augenschäden sind vor allem wegen der künstlich hohen Energieeinträge in diesem kurzwelligeren Bereich zu befürchten.

Technikentwicklung

Auch die Technik hatte sich weiterentwickelt, wurde sicherer und wirksamer. Auf keramische Strahler folgten mit Quarzsand gefüllte Füllrohre mit Glühwedeln. Dann wechselte man wegen möglicher Gefahren für die Augen auf anderes oxydfreies Füllmaterial. Dann kamen Wärmefolien und Wärmeplatten, eingebaut in Wände und Decken auf den Markt. Aktuell haben wir in den meisten IR-Kabinen Strahlungsquellen mit Quarzgläsern. ■

Anwendungsempfehlungen für ein Schwitzbad in Infrarotwärmekabinen

- Empfohlener Badeablauf:
ca. 30 Minuten lang wärmen/schwitzen,
zehn Minuten Ruhen in Tüchern oder Bademantel,
dann erst lauwarm abdschen
- Tägliche Anwendung möglich
- Empfohlene Kabinentemperatur ca. $55\text{ }^{\circ}\text{C}$,
effektive Raumtemperatur zwischen 40 und $70\text{ }^{\circ}\text{C}$
sekundär für das Schwitzbad, da Strahlungswärme,
aber nicht unter $40\text{ }^{\circ}\text{C}$
- Kein wechselwarmes Bad!
Nach dem Schwitzbad sollte man nur lauwarm
abdschen und nicht kalt
(Muskelirritationen)
- Nach dem Schwitzbad genügend trinken und die
relativ grossen Mineralverluste auch durch mineral-
stoffreiche Kost wieder ausgleichen



Detlef H. Hubbert

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

Literaturliste

Hubbert, D. (2024). Wie viel Sonne braucht der Mensch? FITNESS TRIBUNE 3/2024 (209), 76–77.



Eine Herausforderung für Trainer und Trainerinnen

Gerätegestütztes Training nachhaltig gestalten

Die Meinungen zu Gerätetraining scheinen häufig klar: Es ist einfach und sicher, es braucht keine Betreuung und für jedes Problem gibt es das passende Gerät. Zwei der vermehrt genannten negativen Aspekte von Gerätetraining: Es ist langweilig und Freihanteltraining ist sowieso viel effektiver! Was steckt aber tatsächlich hinter den positiven wie negativen Meinungen und wo liegen die wirklichen Herausforderungen beim Gerätetraining?

Basierend auf einer Metaanalyse zur Wirksamkeit von Krafttraining mit freien Gewichten im Vergleich zum Training an Maschinen (Haugen et al., 2023) und Befragungen zu den Motiven für sportliche Aktivitäten (Conzelmann, 2011) werden Empfehlungen für das Betreuen beim nachhaltigen, d. h. langjährigen gerätegestützten Fitnessstraining formuliert.

Hanteln oder Geräte: Was ist wirkungsvoller?

In der Metaanalyse von 13 Studien, die die Ergebnisse von Freihantel- und Gerätekrafttraining bei Erwachsenen direkt verglichen haben, kommen Haugen et al. (2023) einerseits zum Befund, dass es bei den Krafttests mit den Trainingsübungen signifikante Unterschiede gibt: Die Freihantelgruppe schneidet besser beim Freihanteltest und die Gerätegruppe schneidet besser beim Gerätetest ab. Was nach dem Prinzip der spezifischen Anpassung zu erwarten war. Andererseits wurden keine Unterschiede im direkten Vergleich für die dynamische

und isometrische Maximalkraft, den Gegenbewegungssprung und die Hypertrophie festgestellt. Um es nochmals zu betonen: Im direkten Vergleich von Kraft, Sprungleistung und Muskelhypertrophie konnte kein Unterschied zwischen den beiden Trainingsmodalitäten festgestellt werden.

Diese Überlegungen spielen beim Fitnessstraining überhaupt nur dann eine Rolle, wenn man annimmt, dass es den Trainierenden vor allem um Effektivität und Effizienz beim Training geht. Im Kontext dieser Annahme hat Conzelmann 2011 untersucht, welches die wichtigsten Beweggründe sind, sich sportlich zu betätigen. Sie haben Befragungen zu diesen sieben Motiven durchgeführt (vgl. Tab. 1).

Bei den Gruppen der wenig bewegungsaktiven und freizeitsportlich aktiven Menschen ist die körperliche Gesundheit/Fitness der wichtigste Beweggrund, um zu trainieren, gefolgt

Tab. 1: Bewegungsbezogene Motive (Conzelmann, 2011)

Motiv	Beispiele	
Kontakt	im Sport	um mit anderen gesellig zusammen zu sein. um etwas in einer Gruppe zu unternehmen. um dabei Freunde/Bekannte zu treffen.
	durch den Sport	um dadurch Menschen kennenzulernen. um durch den Sport neue Freunde zu gewinnen.
Wettkampf/Leistung	weil ich im Wettkampf aufblühe. um mich mit anderen zu messen. um sportliche Ziele zu erreichen. wegen des Nervenkitzels.	
Ablenkung/Katharsis	um Ärger und Gereiztheit abzubauen. weil ich mich so von anderen Problemen ablenke. um Stress abzubauen. um meine Gedanken im Kopf zu ordnen.	
Figur/Aussehen	um abzunehmen. um mein Gewicht zu regulieren. wegen meiner Figur.	
Gesundheit/Fitness	um mich in körperlich guter Verfassung zu halten. vor allem, um fit zu sein. vor allem aus gesundheitlichen Gründen.	
Aktivierung/Freude	um mich zu entspannen. vor allem aus Freude an der Bewegung. um neue Energie zu tanken.	
Ästhetik	weil es mir Freude bereitet, die Schönheit der menschlichen Bewegung im Sport zu erleben. weil Sport mir die Möglichkeit für schöne Bewegungen bietet.	

von Bewegungsfreude und positiver Erholung. Die geringste Bedeutung haben die Motive Kontakt (Menschen treffen/kennenzulernen) und insbesondere Wettkampf/Leistung (Conzelmann, 2011). Diese Gruppen haben das grösste Potenzial für Fitnesscenter.

Fitnessstraining wirkt – wenn es stattfindet

Unsere Muskelkraft bildet die Grundlage für unsere Mobilität und Gesundheit. Dies wird durch die Wissenschaft laufend bestätigt und bekommt die entsprechende Wertschätzung. Die erste Herausforderung besteht darin, dafür zu sorgen, dass das Training bei diesen Zielgruppen auch regelmässig stattfindet (Physical Activity Guidelines Advisory Committee, 2008).

Welches Fahrrad kaufen sich diese Personen, ein herkömmliches oder ein E-Bike? Höchstwahrscheinlich ein E-Bike – warum? Weil es die Anstrengung reduziert und gleichzeitig den Erlebniswert erhöht: Mit dem E-Bike können leichter weitere Ausfahrten unternommen werden. Wie lässt sich diese Erkenntnis aufs Fitnessstraining übertragen? Der erste Teil ist leicht: Trainingsgeräte reduzieren ebenfalls die Anstrengung, da sie einfach zu bedienen sind und mit leichten Gewichten gearbeitet werden kann. Die modernsten Geräte stellen sich sogar automatisch ein und «erinnern» sich an die letzte Belastung. Zudem verkürzen Geräte über angepasste Widerstandskurven, die die Muskeln über den ganzen Bewegungsumfang unter Spannung halten, die Trainingszeit. Der Erlebniswert des gerätegestützten Fitnessstrainings stellt eine zweite Herausforderung dar.

In Bewegungen denken

Es gibt keine «magischen» Übungen. Solange zwei Übungen die gleiche anatomische Funktion aufweisen (z. B. Bankdrü-

cken und Brustpresse), wird der Zielmuskel gleich gut belastet. Natürlich werden beim Training mit freien Gewichten oder dem eigenen Körpergewicht der Rumpf und kleinere stabilisierende Muskeln deutlich stärker beansprucht als beim Maschinentraining. Diese Eigenschaft der Geräte lässt sich mit einem funktionellen Aktivierungszirkel vor dem Gerätetraining kompensieren: Funktionsgymnastische und Gleichgewichtsübungen werden so kombiniert, dass ein sinnvoller Ablauf entsteht, den die Trainierenden vor jedem Training absolvieren. Mit dem Aktivierungszirkel werden sowohl die Körperwahrnehmung als auch der Erlebniswert des Trainings gesteigert. Da sich die koordinativen Fähigkeiten schnell ▶

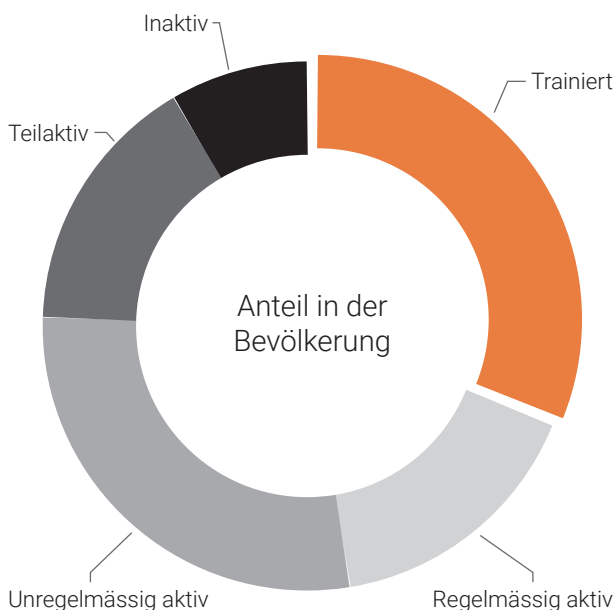


Abb. 1: Bewegungsverhalten Schweiz (MonAM, 2024)

verbessern, erleben die Mitglieder rasche Fortschritte. Dies führt einerseits zu motivierenden Erfolgserlebnissen und verbessert andererseits das Körpergefühl. Wie erwähnt, ist beim gerätegestützten Fitnessstraining jede Kraftübung austauschbar, wenn der Skelettmuskel bei beiden Übungen die gleiche Bewegung ausführt. Es lohnt sich also, in Bewegungen statt in Übungen zu denken.

Erlebniswert erhöhen – Wissen vermitteln

Auch eine Studie zu den Auswirkungen von freien Gewichten und von Maschinentraining auf die Muskelkraft bei selbstständig lebenden älteren Erwachsenen kam zum Schluss, dass beide Trainingsmodalitäten austauschbar sind, um die Kraft zu steigern (Schott et al., 2019). Interessant ist allerdings die Analyse des Follow-up-Fragebogens: Sie ergab bei der «Freigewichtsguppe» höhere Werte für Spass, Motivation und Nutzenbewusstsein für das tägliche Leben. Dies deutet ebenfalls auf die Herausforderung beim gerätegestützten Fitnessstraining hin: Wie kann nebst der extrinsischen auch die intrinsische Motivation gefördert werden? Als Basis dient das aufbauende Vermitteln von Wissen zum gerätegestützten Fitnessstraining, dazu zählen u. a. folgende Themen/Fragestellungen:

- Selbstverständlich sind Funktion, subjektiver Nutzen und korrektes Einstellen der Geräte.
- Die Bewegungs idee: «Stell dir vor, du ...» erleichtert das Ansteuern der Zielmuskulatur.
- Beim fitnessorientierten Training sind Bewegungsbegrenzungen überflüssig: Der Körper bremst von selbst, wenn die Bewegung in der Kraftlinie verläuft.
- Was unterscheidet mehrgelenkige von Isolationsübungen?
- Welche Übungen wirken antagonistisch?
- Welche Rolle spielt die Reihenfolge der Übungen?
- Welche Übungen lassen sich nach welchen Kriterien sinnvoll kombinieren?

Ein Beispiel zum letzten Punkt: Eine Beinpresse führt in der Regel nicht zu «straffen Gesässmuskeln». Wieso? Weil die Hüftstreckung an den meisten Beinpressen nicht über den vollen Bewegungsumfang ausgeführt werden kann. Es ist also sinnvoll, die Beinpresse mit einer Isolationsübung für den Gluteus zu kombinieren.

Erlebniswert erhöhen – Ausführung optimieren

Beim Optimieren einer Übungsausführung steht das «Erleben lassen» im Zentrum: Das Mitglied soll also einige Wiederholungen machen, um selbst die Übung und ihre Wirkung zu erfahren. Darauf aufbauend können Trainer und Trainerinnen die Optimierung empfehlen und wiederum einige Wiederholungen machen lassen. Anschliessend sollte nachgefragt werden, welcher Unterschied spürbar ist, u. a.: War der Zielmuskel stärker belastet? Hat sich die Bewegung angenehmer angefühlt? Wenn das Mitglied keinen Unterschied spürt, ist zu reflektieren, wie die Intervention als Trainer verbessert werden kann.

Auch Bewegen ist sinnvoll

Trainieren oder bewegen: Wo liegt der Unterschied? Beim Trainieren werden die Trainingsprinzipien – insbesondere das

Prinzip der progressiven Belastung – umgesetzt. Wer also seit längerer Zeit die gleichen Übungen mit dem gleichen Gewicht und gleichbleibender Wiederholungszahl absolviert, ohne dabei Belastungsumfang oder -intensität jemals zu erhöhen, der trainiert irgendwann nicht mehr, sondern bewegt sich. Wie sieht's im Fitnesscenter aus? Häufig wird mit einem neuen Trainingsprogramm für zwei bis drei Wochen trainiert und anschliessend bewegt. Was sich zuerst in «Gänsefüsschen» – man macht also immer wieder genau das Gleiche – auf dem Trainingsprotokoll und später im ausbleibenden Trainingserfolg äussert. Aber es gilt immer: Jede Bewegung ist besser als keine Bewegung. Wie lässt sich also den Trainierenden vermitteln, dass auch Bewegungseinheiten sinnvoll sind, unabhängig davon, ob ein wirksamer Belastungsreiz gesetzt wird? Hier zwei Möglichkeiten:

1. Mit der Kundschaft über Personen aus ihrem Umfeld sprechen, die sich nicht bewegen. Häufig fällt auf, dass diese im Vergleich zu den sich Bewegenden meist schneller altern und zu Übergewicht neigen.
2. Die Trainierenden auf aktuelle Berichte zu Zivilisationskrankheiten aufmerksam machen und fragen, ob sie auch betroffen sind. Meistens ist das nicht der Fall, da sie sich ja bewegen. Hier bietet sich auch die Gelegenheit zur Weiterempfehlung: «Kennst du betroffene Personen?» Wenn ja, nachfragen, wieso sie noch nicht hier beim gerätegestützten Fitnessstraining mitmachen.

Fazit

Gerätegestütztes Fitnessstraining kann die Muskelkraft sicher und zeitsparend steigern. Die Herausforderung für die Trainer liegt darin, dafür zu sorgen, dass die Trainingseinheiten auch stattfinden: Das Vermitteln von aufbauendem Wissen bildet die Basis, um den Erlebniswert der Trainingseinheiten zu erhöhen. Ein vorgelagerter Aktivierungszirkel mit sensomotorischen Übungen verbessert das Körpergefühl und ermöglicht unmittelbare Erfolgserlebnisse. ■



Robert Winzenried
Der Erwachsenenbilder mit Diplom HF ist andragogischer Leiter der Swiss Academy of Fitness & Sport AG (SAFS). Er verfügt über 40 Jahre Erfahrung als Trainer für körperliche und mentale Fitness.

Auszug aus der Literaturliste

Conzelmann, A. (2011). Lehrmittel Erwachsenensport – Die Zielgruppe der Erwachsenen. Magglingen: Bundesamt für Sport BASPO.

Schott, N., Johnen, B., & Holfelder, B. (2019). Effects of free weights and machine training on muscular strength in high-functioning older adults. *Experimental gerontology*, 122, 15–24.

Physical Activity Guidelines Advisory Committee (2008). *Physical Activity Guidelines Advisory Committee Report*, 2008. Washington, DC: US Department of Health and Human Services.

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

NEU!

DUALES STUDIUM IN ZÜRICH!

**MITARBEITER
WEITERQUALIFIZIEREN**

**B. A. FITNESSÖKONOMIE
B. A. FITNESSTRAINING**

**mit Eidg. Fachausweis
(BP) möglich**





Wie Social Media die Mitgliederbindung verbessern kann

Kundenbindung mittels Social Media

In der heutigen Zeit sind Social-Media-Plattformen nicht nur Orte des Austauschs und der Unterhaltung, sondern auch wichtige Marketingwerkzeuge für das Kundenmanagement und die Mitgliederbindung. Doch wie können diese Plattformen tatsächlich dazu beitragen, eine starke und loyale Community rund um das Fitnesscenter aufzubauen?

In der Schweiz nutzen fast drei Viertel der Bevölkerung, das sind etwa 4,8 Millionen Menschen, zumindest gelegentlich Social-Media-Plattformen. Etwa die Hälfte dieser Nutzer folgt Influencern, wobei die meisten von ihnen jünger als 40 Jahre sind. Dabei hat Instagram Facebook als die führende Social-Media-Plattform in der Schweiz abgelöst. LinkedIn, TikTok und X (ehemals Twitter) sind weitere beliebte Plattformen (vgl. Abb. 1; IGEM, 2023).

Social Media als Treiber für Kundenbindung und Community-Building

Die digitale Transformation hat die Art und Weise, wie Unternehmen mit Kunden interagieren, verändert. Social Media ist längst nicht mehr nur ein Mittel zur Kommunikation, sondern ein integraler Bestandteil der Marketingstrategien von Unternehmen. Durch die gezielte Nutzung von Social-Media-Plattformen können sie nicht nur ihre Markenpräsenz stärken,

sondern auch die Kundenbindung fördern und eine engagierte Community aufbauen (Soegoto & Utomo, 2019). Dieser Artikel untersucht die Mechanismen und Praktiken, die Social Media zu einem unverzichtbaren Werkzeug machen, und stützt sich dabei auf aktuelle wissenschaftliche Erkenntnisse und Praxisbeispiele.

Social Media als Einflussfaktor auf Kaufentscheidungen

Die Bedeutung von Social Media für Kaufentscheidungen wird durch zahlreiche Studienergebnisse bestätigt. Erwachsene nutzen Social-Media-Kanäle als eine primäre Quelle für Informationen über Produkte und Dienstleistungen. Dies ist darauf zurückzuführen, dass diese Plattformen eine personalisierte und visuelle Darstellung von Produkten ermöglichen, die das Kaufverhalten direkt beeinflusst und anregt. Die Verfügbarkeit von Rezensionen, Bewertungen und nutzergenerierten

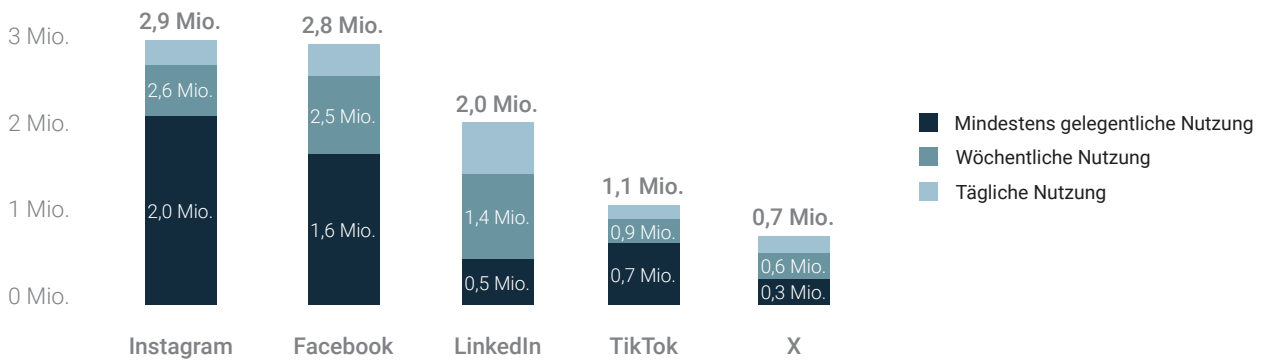


Abb. 1: Nutzung ausgewählter Social-Media-Plattformen in der Schweiz 2023 (Gesamtbevölkerung ab 15 Jahren; n= 2087 Befragte) (modifiziert nach IGEM, 2023, S. 4)

Inhalten verstärkt diesen Effekt weiter, da Verbraucher eher den Meinungen ihrer Peers vertrauen als traditionellen Werbemassnahmen (Wu, Wang, Ding & Mo, 2023).

Direkte Kommunikation und ihre Rolle bei der Kundenbindung

Eine der zentralen Stärken von Social Media liegt in der Fähigkeit, eine direkte und unmittelbare Kommunikation zwischen Unternehmen und Kunden zu ermöglichen. Diese Form der Interaktion ist nicht nur schneller, sondern auch persönlicher und authentischer. Studien zeigen, dass Kunden, die regelmässig über Social Media mit Marken interagieren, eine stärkere emotionale Bindung zu diesen Marken entwickeln (Schneider Hahn, Scherer, Basso & dos Santos, 2016). Diese Bindung führt zu einer höheren Kundenloyalität und einer erhöhten Wiederkaufsrate, da Kunden das Gefühl haben, dass ihre Bedürfnisse und Anliegen ernstgenommen werden.

Community-Building durch gezielte Content-Strategien

Der Aufbau einer engagierten Community ist ein wesentlicher Aspekt des Social-Media-Marketings. Dies wird durch eine durchdachte Content-Strategie unterstützt, die sowohl informative als auch unterhaltsame Inhalte bietet. Laut einer Studie von Kaplan und Haenlein (2012) wird das Engagement in sozialen Netzwerken massgeblich durch die Qualität und Relevanz der Inhalte bestimmt, die Unternehmen teilen. Besonders wirksam sind hierbei nutzergenerierte Inhalte und Storytelling, die authentische Einblicke in das Unternehmen und dessen Werte bieten. Diese Inhalte fördern nicht nur die Interaktion innerhalb der Community, sondern stärken auch das Zugehörigkeitsgefühl der Mitglieder.

Der Einfluss auf die Markenloyalität

Das Konzept des Social Proofs, bei dem Menschen das Verhalten anderer als Orientierung für ihr eigenes Verhalten nutzen, spielt im Social-Media-Marketing eine entscheidende Rolle. Positive Bewertungen, Empfehlungen und geteilte Erfahrungen wirken als soziale Bestätigung und können die Wahrnehmung und Performance einer Marke erheblich ver-

bessern (Nifita, Hasbullah & Siregar, 2022). Eine Meta-Analyse zeigt, dass die Nutzung von Social Media nachweislich eine positive Wirkung auf die Markenloyalität hat, da sie das Vertrauen in die Marke stärkt und die Wahrscheinlichkeit eines erneuten Kaufs erhöht (Prakash, Kumar, Dangi & Yadav, 2021).

Die Praxis zeigt, dass Unternehmen, die Social Media effektiv nutzen, deutliche Vorteile in Bezug auf die Kundenbindung und Markenloyalität erzielen können. Ein Beispiel hierfür ist die Strategie eines weltbekannten Sportartikelherstellers. Dieser hat sich durch gezielte Kampagnen und eine starke Präsenz auf Plattformen wie Instagram, X und Co erfolgreich eine grosse Community aufgebaut. Durch das Teilen von Erfolgsgeschichten von Sportlern und Fans, kombiniert mit interaktiven Inhalten, wie Umfragen und Challenges, schafft das Unternehmen eine enge Bindung zu seinen Zielgruppen. Ein weiteres Beispiel ist die Kampagne eines auf Kaffeegetränke spezialisierten Einzelhandelsunternehmens, die durch die Einbindung von User-Generated-Content und die Förderung von Interaktionen über die eigenen Social-Media-Kanäle eine hohe Kundenloyalität erreicht hat.

Direkter und persönlicher Austausch

Social Media bietet Fitnesscentern die Möglichkeit, direkt und persönlich mit potenziellen Kunden und Mitgliedern zu kommunizieren. Durch das regelmässige Posten von gezieltem Content (Bilder und Videos mit Einblicken ins Center, Mitgliederstatements, Erfolgsgeschichten von Trainierenden, Trainerporträts, Tutorials, Aktionen) können Fitnesscenter über Social Media Interesse wecken, Informationen und Inhalte zielgruppengerecht vermarkten und gleichzeitig durch den regelmässigen Austausch und die Interaktion mit den Mitgliedern die Kundenbindung verbessern (Thum, 2023a). Kommentieren, Nachrichten schreiben, Umfragen starten und viele weitere Funktionen unterstützen das Sammeln von wichtigem Feedback und helfen dabei, mehr über die Bedürfnisse und Erwartungen der Trainierenden und Interessenten zu erfahren.

Umsetzungstipps für das Social-Media-Marketing

Die folgenden Content-Strategien und Praxistipps basieren ▶

auf aktuellen Erkenntnissen und helfen Fitnesscentern dabei, über Social Media mit bestehenden Mitgliedern und potenziellen Neukunden in Kontakt zu treten, Trainierende generationsübergreifend zu begeistern und sich so langfristig eine loyale Community aufzubauen (Bitkom, 2022; Lohau, 2022; Thum, 2023a & 2023b; Thomsen, 2024):

Massgeschneiderte Aktionen und Sales

Die unterschiedlichen Social-Media-Plattformen bieten passende Möglichkeiten, um gezielte und personalisierte Angebote an Mitglieder und Interessenten zu richten. Das Sammeln von Daten und das Verständnis der Präferenzen hilft Ihnen dabei, massgeschneiderte Postings und Angebote zu erstellen, die genau auf die Bedürfnisse der Trainierenden abgestimmt sind. Auch im Recruiting lässt sich Social Media sinnvoll einsetzen, um über offene Jobs zu informieren und neue Mitarbeitende für das Center zu gewinnen.

Inspirierende Geschichten

Erzählen Sie die Geschichte hinter Ihrem Fitnesscenter – von den ersten Schritten bis hin zu den grössten Erfolgen und Herausforderungen. Teilen Sie Ihre Vision und das einzigartige Trainingskonzept, das Ihr Center und Ihr Team auszeichnet. Durch authentisches und emotionales Storytelling schaffen Sie eine tiefere Verbindung zu Ihren Mitgliedern und fördern die langfristige Bindung an Ihr Unternehmen.

Authentizität und Transparenz

Zeigen Sie die «echte» Seite Ihres Unternehmens, Ihrer Trainer und Kunden. Persönliche Geschichten und authentische Erfolge schaffen Vertrauen und eine tiefere Verbindung zu den Mitgliedern. Teilen Sie Einblicke aus dem Studioalltag, lassen Sie Ihr Team zu Wort kommen und über neue Weiterbildungen, Kurse und Angebote sprechen. Solch eine transparente Kommunikation weckt Interesse, liefert spannende Einblicke und sorgt dafür, dass Sie als professioneller Fitness- und Gesundheitsdienstleister wahrgenommen werden.

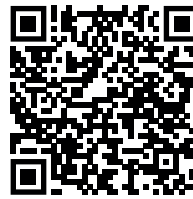
Regelmässige Postings

Planen Sie regelmässige Beiträge und Posts, um konstant in den Feeds der Follower präsent zu sein. Ein gut strukturierter Content-Plan ist die Basis für einen abwechslungsreichen und hochwertigen Social-Media-Content-Mix: Inspirierende und motivierende Fotos, Videos, Statements etc. sind wichtig, um Botschaften professionell zu vermitteln und Trainierende gleichzeitig zu unterhalten.

Engagement und Interaktion

Das Nutzen von Umfragen, Q&A-Sessions und Livevideos bezieht Follower aktiv mit ein. Je mehr Interaktion, desto stärker die Bindung an das Center. Ermutigen Sie Mitglieder, ihre Trainingserfahrungen und Erfolge zu teilen und reposten Sie diese Beiträge auf Ihren Kanälen. Das stärkt die Community und sorgt für ein höheres Social-Media-Engagement.

LESETIPP



Mehr zum Thema Content-Marketing lesen Sie im Fachartikel «Erfolgreicher Digital-Content-Mix für Fitnesscenter: Mitglieder mit den richtigen Inhalten motivieren und begeistern» von Bastian Thum.

Fazit

Social Media hat sich als unverzichtbares Marketinginstrument etabliert, um die Kundenbindung zu stärken und eine engagierte Community rund um das Fitnesscenter aufzubauen. Die Möglichkeit, über die verschiedenen Social-Media-Kanäle direkt mit den Kunden in Kontakt zu treten, personalisierte Inhalte zu liefern und durch Social Proof nachhaltig Vertrauen aufzubauen und so die eigene Marke zu stärken, bietet viele Vorteile. Fitnesscenter, die Social-Media-Marketing strategisch sinnvoll einsetzen, können so nicht nur ihre Markenbekanntheit erhöhen, sondern auch langfristige Kundenbeziehungen aufbauen und ihren Geschäftserfolg sichern. Branchenspezifische Weiterbildungen im Bereich Online-Marketing und der digitalen Content-Creation bieten Fitnesscenterbetreibern, Marketingverantwortlichen und Trainern wertvolles Praxis-Know-how und vermitteln effektive Lösungen und Strategien für eine zeitgemässe Centervermarktung. ■



Alexandra Caprioli

Als ehemalige Ballett-Tänzerin bringt Alexandra Caprioli Begeisterung, Leidenschaft und der Drang für sportliche Tätigkeiten mit. Seit über neun Jahren ist Alexandra erfolgreiche Personal Trainerin und Dozentin an der SAFS – Swiss Academy of Fitness & Sports.

Auszug aus der Literaturliste

Interessengemeinschaft elektronische Medien (IGEM) (Hrsg.). (2023). Zusammenfassung IGEM-Digimonitor 2023. Die repräsentative Studie zur digitalen Schweiz. Verfügbar unter https://www.igem.ch/download/Zusammenfassung-Studie-IGEM-Digimonitor-2023_Mediennutzung-Schweiz.pdf?d=1724418759307.

Prakash, C., Kumar, S., Dangi, A. & Yadav, K. (2021). Exploring the Role of Social Media in Shaping Consumer Buying Behavior: A Factor Analysis Approach. *Academy of Marketing Studies Journal*, 25(1), 1–8.

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

Thum, B. (2023b). Generationsübergreifend begeistern. *fitness MANAGEMENT international*, 1 (165), 54–87.

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



Die nationale Initiative
für mehr Lebensqualität
in jedem Alter.

Gesundheit braucht MUSKELN



IHRE CHANCE ALS GESUNDHEITSANBIETER

Knapp 30 % der Schweizer sind über 60 Jahre alt. Mit einer für Sie massgeschneiderten Kampagne holen wir diese in den Club. So gewinnen Sie die Zielgruppe 60+:

- **Starke Partner wie Prof. Dr. Ingo Froböse oder Dr. Alexa Iwan**
- **Starkes Marketing online wie offline**
- **Einfache Umsetzung im Club**

Ihr inhabergeführtes Fitness-Studio verdient es, als professioneller Anbieter von gesundheitsrelevanten Dienstleistungen wahrgenommen zu werden, das Vertrauen schafft und im dichten Fitnessmarkt auffällt. **Gehen wir es gemeinsam an!**

Ihre Trix Eggmann, ACISO Schweiz

**INDIVIDUELLE
UMSETZUNG**
mit eigenen
Studiobildern
möglich!

in Kooperation mit



Experten Allianz – FIT
Forschungsinstitut für
Training in der Prävention

Synergie durch Kombination

Faszientraining und Pilates

Faszien, das Bindegewebsnetzwerk des Körpers, spielen eine entscheidende Rolle für die Beweglichkeit und das Wohlbefinden. Pilates, ein systematisches Training zur Kräftigung und Dehnung des Körpers, hat in den letzten Jahren an Popularität gewonnen. Dieser Artikel untersucht die Rolle von Faszien im Körper und wie Pilates-Übungen in der Gruppenfitness dazu beitragen können, die Gesundheit und Funktion der Faszien zu verbessern.

Faszien sind eine Form von Bindegewebe, das die Muskeln, Organe und andere Strukturen im Körper umhüllt und verbindet. Sie sind wichtig für die strukturelle Integrität, Bewegungseffizienz und das propriozeptive Feedback. Faszien können durch Bewegungsmangel, Verletzungen oder Stress verhärten, was

zu Schmerzen und Bewegungseinschränkungen führen kann (Avila Gonzalez et al., 2018). Pilates, entwickelt von Joseph Pilates im frühen 20. Jahrhundert, ist ein Übungssystem, das darauf abzielt, die Kernstabilität, Flexibilität und das Körperbewusstsein zu verbessern (Pilates, 2023). Es wird oft in Grup-



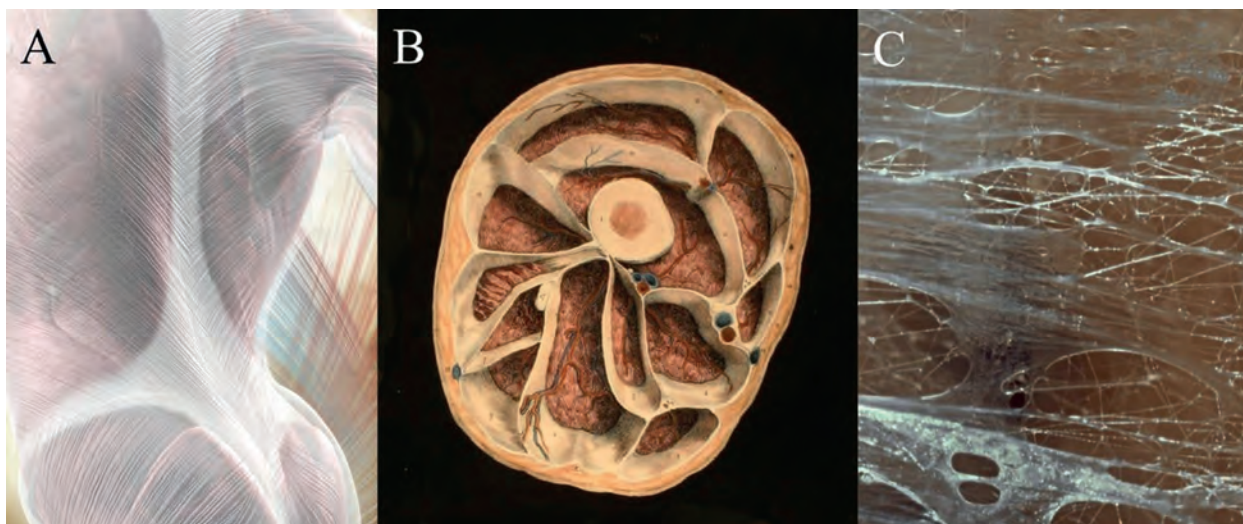


Abb. 1: Struktur Faszie (Adstrum et al., 2017)

penfitnesskursen angeboten und erfreut sich aufgrund seiner vielseitigen gesundheitlichen Vorteile grosser Beliebtheit.

Faszien und ihre Bedeutung

Faszien stellen ein Gewebe dar, das aus Kollagen und Elastin besteht und auf mechanische Reize reagiert. Sie umhüllen Muskeln, Knochen, Nerven und Organe, bilden eine kontinuierliche dreidimensionale Matrix und tragen zur Kraftübertragung zwischen Muskeln bei. Die mechanischen Eigenschaften von Faszien ermöglichen es ihnen, als Stossdämpfer zu fungieren und Spannungen im gesamten Körper zu verteilen. Faszien sind auch reich an sensorischen Rezeptoren, die für das propriozeptive Feedback verantwortlich sind, welches das Körperbewusstsein und die Koordination unterstützt (Zügel et al., 2018).

Die Zusammensetzung der Faszien umfasst grosse Aponeurosen wie die erste Schicht der thorakolumbalen Faszie (vgl. Abb. 1 A), aber auch eine Vielzahl von umhüllenden Strukturen rund um und innerhalb der Skelettmuskulatur (vgl. Abb. 1 B) und den meisten anderen Organen des Körpers. Die innere Struktur von Faszienewebe wird von Kollagenfasern dominiert, die in einer halbfesten Grundsubstanz eingebettet sind (vgl. Abb. 1 C) (Adstrum et al., 2017).

Pilates und Faszien

Pilates-Übungen beinhalten oft langsame, kontrollierte Bewegungen, die auf die Kräftigung der tiefen Rumpfmuskulatur abzielen. Diese Übungen können helfen, die Faszienstruktur zu verbessern. Durch gezielte Dehnungs- und Kräftigungsübungen wird die Flexibilität und Hydratation der Faszien erhöht, was zu einer besseren Beweglichkeit und Schmerzreduktion führt (Kloubec, 2010). Eine Studie von Kerautret et al. (2021) zeigte, dass myofasziale Übungen, wie sie im Pilates praktiziert werden, die Beweglichkeit und die Muskelkraft bei älteren Erwachsenen signifikant verbessern können.

Pilates fördert auch die dynamische Stabilität, indem es die tiefe Bauchmuskulatur und die Beckenbodenmuskulatur

stärkt, was zu einer besseren Haltung und zur Reduktion von Rückenschmerzen führen kann (Lin et al., 2016). Diese Effekte sind besonders wichtig, da eine gesunde Faszienstruktur die Kraftübertragung und die Beweglichkeit optimiert und das Verletzungsrisiko reduziert.

Eine Studie von Su et al. (2020) zeigte, dass Teilnehmende an einem zwölfwöchigen Pilates-Programm signifikante Verbesserungen in ihrer faszialen Flexibilität und eine Reduktion von chronischen Rückenschmerzen erfuhren. Diese Studie betont die Bedeutung von Pilates für die Verbesserung der Lebensqualität von Menschen mit chronischen Schmerzen. Eine weitere Studie von Fernández-Rodríguez et al. (2021) untersuchte die Auswirkungen von Pilates auf die körperliche Funktion bei älteren Erwachsenen. Die Ergebnisse zeigten, dass Pilates-Training zu signifikanten Verbesserungen der körperlichen Funktion, einschliesslich Balance, Flexibilität und Muskelkraft, führte. Diese Verbesserungen können das Risiko von Stürzen reduzieren und die allgemeine Lebensqualität bei älteren Erwachsenen erhöhen.

Vorteile der Kombination von Pilates und Faszientraining

Durch die Integration von faszienorientierten Übungen in das Pilates-Training können folgende Vorteile erzielt werden:

- **Verbesserte Beweglichkeit:** Regelmässiges Training kann die Bewegungsfreiheit der Gelenke erhöhen und die Flexibilität der Muskeln und Faszien fördern.
- **Schmerzlinderung:** Gut trainierte Faszien können helfen, chronische Schmerzen, insbesondere im Rücken und Nacken, zu reduzieren.
- **Verletzungsprävention:** Eine elastische und gut hydrierte Faszienstruktur kann das Risiko von Muskel- und Gelenkverletzungen minimieren.
- **Besseres Körperbewusstsein:** Pilates fördert die Aufmerksamkeit und das Bewusstsein für den eigenen Körper, was zu einer besseren Haltung und Bewegungsausführung führt. ▶

Pilates im Gruppenfitnessangebot

In das Gruppenfitnessangebot kann Pilates sowohl als eigenständige Stunde als auch als Teil eines ganzheitlichen Fitnessprogramms integriert werden. Die Gruppenumgebung fördert die Motivation und das soziale Engagement, was sich positiv auf die Trainingsadhärenz auswirken kann. Die soziale Unterstützung innerhalb der Gruppe kann helfen, die Hemmschwelle für regelmässige körperliche Aktivität zu senken und die langfristige Einhaltung eines Fitnessprogramms zu fördern (Beauchamp, 2018).

Darüber hinaus bieten Gruppenfitnesskurse eine strukturierte und geführte Umgebung, die es den Teilnehmenden ermöglicht, die Übungen korrekt und sicher auszuführen. Dies ist besonders wichtig bei Pilates, da die korrekte Ausführung der Übungen entscheidend für die Effektivität des Trainings und die Vermeidung von Verletzungen ist. InstruktorInnen und Instruktores können individuelle Anpassungen vornehmen und Feedback geben, um sicherzustellen, dass alle Teilnehmenden von den Übungen profitieren.

Worauf achten bei Feedback?

1. Ausrichtung und Haltung

Körperhaltung: Experten beobachten die Haltung der Teilnehmenden, um sicherzustellen, dass sie in einer neutralen Wirbelsäulenposition bleiben und keine übermässige Belastung auf den unteren Rücken, die Schultern oder den Nacken ausüben.

Gelenkausrichtung: Die korrekte Ausrichtung von Gelenken wie Hüften, Knien und Schultern ist entscheidend, um Verletzungen zu vermeiden und die Effektivität der Übungen zu maximieren.

2. Atmung

Koordination von Atmung und Bewegung: Experten achten

darauf, dass die Atmung mit den Bewegungen synchronisiert wird, zum Beispiel das Einatmen während der Vorbereitung und das Ausatmen während der Anstrengung. Dies hilft, die Rumpfmuskulatur zu stabilisieren und die Bewegungen kontrolliert auszuführen.

3. Kernstabilität

Aktivierung der Kernmuskulatur: Experten prüfen, ob die Teilnehmenden ihre tiefen Bauchmuskeln, den Beckenboden und die Rückenmuskulatur richtig aktivieren, um eine stabile Basis für die Bewegungen zu schaffen.

Vermeidung von Überkompensation: Sie achten darauf, dass die Trainierenden nicht mit anderen Muskelgruppen überkompensieren, was zu Fehlhaltungen und ungleichen Belastungen führen könnte.

4. Bewegungskontrolle

Langsame und kontrollierte Bewegungen: Pilates-Übungen sollten langsam und kontrolliert ausgeführt werden, um die Muskulatur gezielt anzusprechen und die Gefahr von Verletzungen zu minimieren.

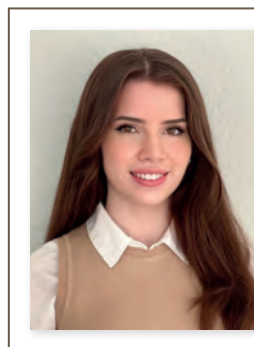
Fazit

Pilates stellt eine effektive Methode dar, um die Gesundheit und Funktion der Faszien zu verbessern. Durch die Integration von Pilates in Gruppenfitnessprogramme können die körperliche Fitness und das Wohlbefinden der Teilnehmenden verbessert werden. Die positiven Effekte von Pilates auf die fasziale Gesundheit, die Beweglichkeit und die Schmerzreduktion machen es zu einer wertvollen Ergänzung des Gruppenfitnessangebots. Zukünftige Forschungen sollten sich auf die Langzeiteffekte von Pilates auf die Faszien und die spezifischen Mechanismen der faszialen Anpassungen konzentrieren, um ein tieferes Verständnis der Zusammenhänge zwischen Pilates und faszialer Gesundheit zu gewinnen. ■



Ester Albini

Die Dozentin und Ausbildungsleiterin bei der SAFS ist seit mehr als 25 Jahren in der Fitnessbranche tätig. Sie ist zudem bei FTS Italien aktiv sowie Gründerin der Faszien-Trainingsschule und Mitbegründerin der Functional Training School in Italien. Des Weiteren ist sie Inhaberin eines Fitnessstudios.



Sara Martinovic

Die Wissenschaftlerin 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

Avila Gonzalez, C. A., Driscoll, M., Schleip, R., Wearing, S., Jacobson, E., Findley, T., & Klingler, W. (2018). Frontiers in fascia research. *Journal of bodywork and movement therapies*, 22(4), 873–880.

Fernández-Rodríguez, R., Álvarez-Bueno, C., Ferri-Morales, A., Torres-Costoso, A., Pozuelo-Carrascosa, D. P., & Martínez-Vizcaino, V. (2021). Pilates improves physical performance and decreases risk of falls in older adults: a systematic review and meta-analysis. *Physiotherapy*, 112, 163–177.

Su, C. H., Peng, H. Y., Tien, C. W., & Huang, W. C. (2022). Effects of a 12-Week Pilates Program on Functional Physical Fitness and Basal Metabolic Rate in Community-Dwelling Middle-Aged Women: A Quasi-Experimental Study. *International journal of environmental research and public health*, 19(23), 16157.

Lin, H. T., Hung, W. C., Hung, J. L., Wu, P. S., Liaw, L. J., & Chang, J. H. (2016). Effects of pilates on patients with chronic non-specific low back pain: a systematic review. *Journal of physical therapy science*, 28(10), 2961–2969.

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

sidea

move smarter | get stronger | live better



**Professionelles Zubehör für Fitnessstudios,
Personal Training Center und Privatpersonen**

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



Feldhase trifft Laborratte

Evidenz vs. Erfahrung im Fitnessstraining

Die Debatte um evidenzbasiertes vs. erfahrungsbasiertes Training stellt Trainer und Fitnessbetriebe vor eine entscheidende Frage: Soll das Training auf wissenschaftlichen Erkenntnissen oder auf persönlicher Erfahrung basieren? Um eine langfristige und individuelle Optimierung zu gewährleisten, sollte ein effektives Training beide Ansätze kombinieren.

Vor Jahren bezeichnete Mehmet Scholl, ehemaliger Fußballspieler und Fußballexperte, die aktuelle Trainergeneration im Fußball als «Laptoptrainer». Er zielte dabei auf die Fokussierung des datenbasierten Trainings der Spieler auch schon im Jugendbereich ab. Damit würde jede Individualität und Kreativität im Keim erstickt (Sport1 GmbH, o. J.). Bemüht man einen Vergleich mit dem Training im Fitnesscenter, stellt sich die Frage, ob die Trainingsphilosophie eines Fitnessbetriebes auf ein evidenz- oder erfahrungsbasiertes Training ausgerichtet sein sollte. Anders formuliert: Trifft das trainierende Mitglied auf das Modell «Laborratte» oder das Modell «Feldhase», wenn es dem Fitnesstrainer gegenübertritt?

Evidenzbasiertes Training zielt darauf ab, Methoden und Techniken zu verwenden, die durch wissenschaftliche Forschung validiert wurden, während erfahrungsbasiertes Training eher auf bewährten Praktiken und individuellen Beobachtungen beruht.

Warum auf evidenzbasiertes Training setzen?

Evidenzbasiertes Training verwendet nachgewiesene Methoden, um die Effektivität zu maximieren und bessere Ergebnisse

zu erzielen, da sie meist auf verlässlichen wissenschaftlichen Erkenntnissen beruhen. Langfristiger Erfolg wird durch Methoden gesichert, welche durch Forschungsergebnisse unterstützt werden. Um Individuelle Trainingspläne zu gewährleisten, reicht rein evidenzbasiertes Training in der realen Trainingspraxis jedoch oftmals nicht aus.

Warum auf erfahrungsbasiertes Training setzen?

Erfahrungsbasiertes Training unterliegt oft individueller Intuition, da es auf persönlichen Erfahrungen und Beobachtungen einzelner Trainer oder Trainierender aufbaut, die im Laufe der Zeit bestimmte Erfolge erzielt haben. Diese individuelle Intuition wird genutzt, um Trainingsmethoden anzupassen und zu optimieren, auch wenn sie nicht immer wissenschaftlich belegt sind.

Bei näherer Betrachtung kann festgestellt werden, dass die Grenzen des evidenzbasierten Trainings oft in der Vielfalt der individuellen Bedürfnisse und Voraussetzungen der Mitglieder sowie in der Begrenztheit der verfügbaren wissenschaftlichen Evidenz für bestimmte Trainingsinhalte, -methoden oder -ziele

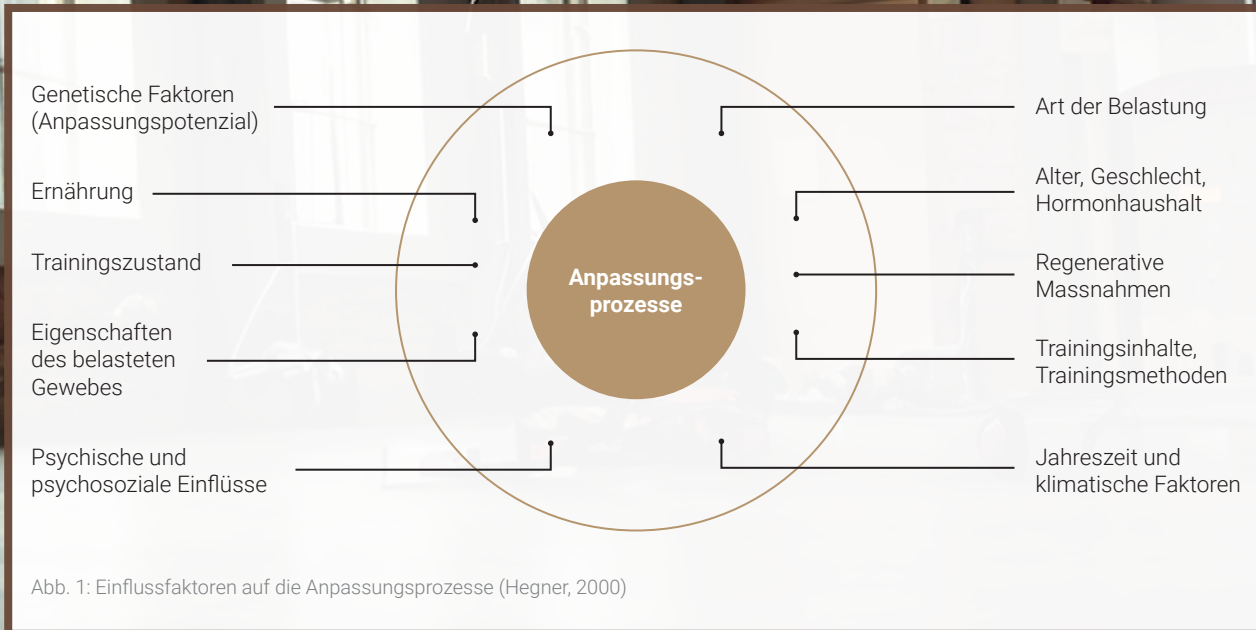


Abb. 1: Einflussfaktoren auf die Anpassungsprozesse (Hegner, 2000)

liegen. Flexibilität und Anpassung an die individuellen Gegebenheiten sind entscheidend, um effektive Trainings zu gestalten. Das Training und dessen Wirkung laufen nicht immer gleich ab (Bouchard, 2011). Es ist zentral, Einflussfaktoren auf Anpassungsprozesse (vgl. Abb. 1) wie beispielsweise genetische Faktoren, die Ernährung oder die Art der Belastung von Individuen zu berücksichtigen.

In Abbildung 2 zur relativen Bedeutung von neuronalen bzw. morphologischen Anpassungserscheinungen im Krafttraining zeigt sich beispielhaft eine weitere grundlegende Problemstellung bezüglich des evidenzbasierten Trainings. Die Mehrheit der Trainingsstudien umfasst nur einen geringen Zeitabschnitt. In diesem Abschnitt, meist der Frühphase des Trainings bei Probanden mit geringem Leistungsstand, dominieren die neuronalen Anpassungserscheinungen.

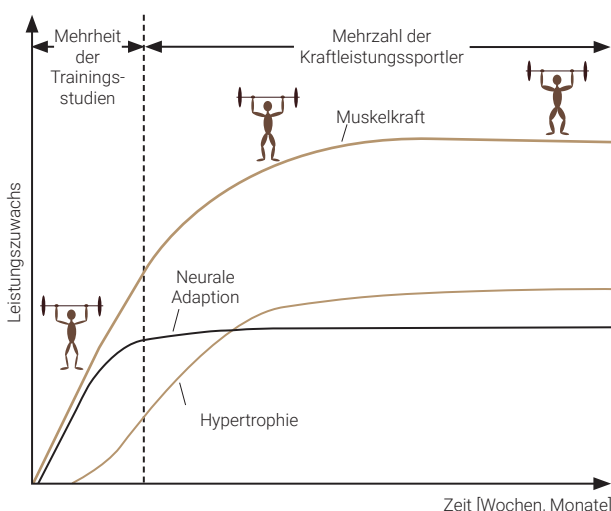


Abb. 2: Wissenschaft schafft Verwirrung (modifiziert nach Radlinger, Bachmann & Homburg, 1998)

Dies führt zu der Problematik, einen für alle Trainierenden zielführenden Transfer in die Trainingspraxis umzusetzen. In der Frühphase laufen Leistungsfortschritte sehr schnell ab. Diese Fortschritte beziehen sich sowohl auf die neuronalen, morphologischen wie auch metabolischen Trainingsanpassungen.

In der Frühphase basieren die Fortschritte mit einer Gewichtung auf den neuronalen Anpassungen, wie die Verbesserung der inter- und intramuskulären Koordination. Im weiteren Verlauf erhöht sich die Gewichtung der Anpassung im morphologischen Bereich in Form der Muskelhypertrophie. Dies geschieht allerdings erst zu einem Zeitpunkt, der nach dem Ende der meisten Studien liegt und dadurch auch nicht adäquat durch diese Studien erfasst werden kann (Radlinger, Bachmann & Homburg, 1998).

Auch beim erfahrungsbasierten Training zeigen sich Grenzen. Diese liegen in der begrenzten Übertragbarkeit von Fähigkeiten auf neue Situationen (vgl. Abb. 1), dem zeitlichen Aufwand sowie der Schwierigkeit, komplexe oder abstrakte Fähigkeiten auf diese Weise zu vermitteln. Des Weiteren wird aus den persönlichen Erfolgen eines Einzelnen zu schnell auf die Allgemeinheit geschlossen. Nach dem Motto «Was bei mir funktioniert hat, funktioniert auch bei anderen». Hier geht sehr schnell die Objektivität sowie die Differenzierung des Einzelnen verloren. Bringt doch jeder Trainierende andere Rahmenbedingungen mit (vgl. Abb. 1).

Trotz jeweiliger Vorteile sowohl des evidenz- wie auch des erfahrungsbasierten Trainings ist es wichtig, zu beachten, dass beide Ansätze auch Grenzen haben und kritisch zu betrachten sind. Das evidenzbasierte Training sollte als Werkzeug zur Unterstützung trainingspraktischer Entscheidungen dienen, nicht als starres Regelwerk.

Aus diesem Grund empfiehlt es sich, mit einem engmaschigen Betreuungskonzept für eine kontinuierliche Optimierung des Trainingsprozesses zu sorgen, um eine individuelle zielführende Belastungsgestaltung zu gewährleisten (vgl. Abb. 3–5).

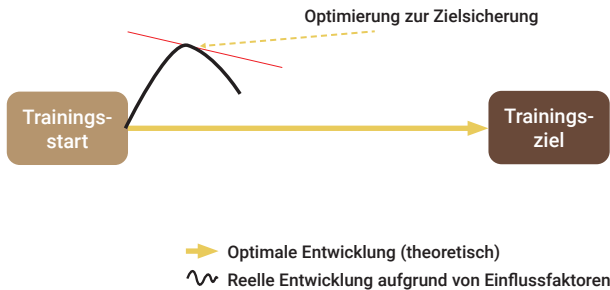


Abb. 3: Zielführende Entwicklung durch Optimierung 1 (eigene Darstellung)

passungsprozesse findet nach und nach eine Annäherung an die optimale Entwicklung des Trainierenden statt (vgl. Abb. 5). Dies hebt die Bedeutung des genauen Kennenlernens der zu betreuenden Person hervor.

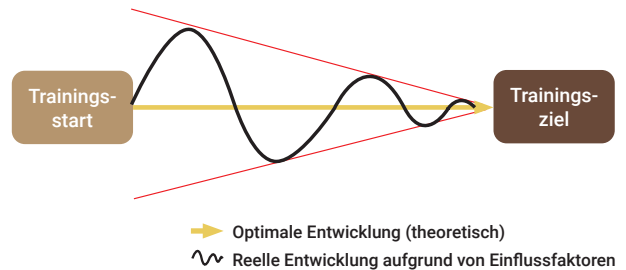


Abb. 5: Zielführende Entwicklung durch Optimierung 3 (eigene Darstellung)

Im Rahmen dieses Betreuungskonzeptes findet nach einer zu Beginn festgelegten Belastungsgestaltung spätestens alle zwei bis drei Monate eine Auswertung der absolvierten Trainingseinheiten sowie ein Soll-Ist-Vergleich statt, um etwaige Optimierungen der Trainingsgestaltung zur Zielerreichung vorzunehmen (vgl. Abb. 3). Dies liegt darin begründet, dass es trotz optimaler theoretischer Trainingsgestaltung durch die Einflussfaktoren aus Abbildung 1 zu Abweichungen von der erwünschten optimalen theoretischen Entwicklung kommen kann.

Im weiteren Verlauf der Trainingssteuerung wird diese Auswertung sowie der Soll-Ist-Vergleich stetig wiederholt, um weitere Optimierungen vorzunehmen (vgl. Abb. 4).

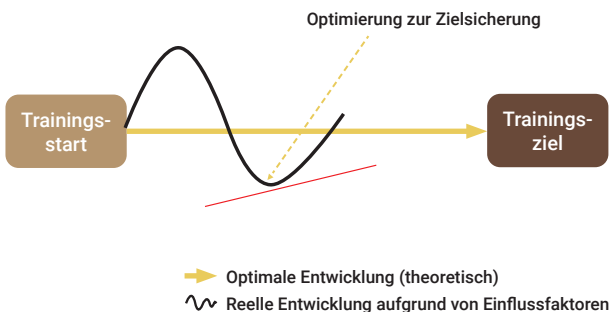


Abb. 4: Zielführende Entwicklung durch Optimierung 2 (eigene Darstellung)

Aufgrund der stetigen Optimierung und der Einschätzung der individuellen Einflussfaktoren des Trainierenden auf die An-

Fazit

Es ist ein Trugschluss, zu glauben, dass das Training und dessen Wirkungen immer gleich ablaufen. Es braucht bei Neukunden mehrere Monate, um die individuellen Reaktionen auf die jeweilige Belastungsgestaltung einigermaßen sicher bewerten zu können.

Dies führt nach einem anfänglich evidenzbasierten nach und nach zu einem erfahrungsbasierten Training, das die jeweiligen individuellen Rahmenbedingungen miteinbezieht und beachtet. Der Trainingserfolg des Einzelnen steht damit im Mittelpunkt. ■



Karsten Hübner

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

Literaturliste

Bouchard, C., Rankinen, T. & Timmons, J. A. (2011). Genomics and genetics in the biology of adaptation to exercise. *Comprehensive Physiology*, 1(3), 1603–1648.

Sport1 GmbH. (o. J.). Die Legende vom Laptop-Trainer. Verfügbar unter <https://www.sport1.de/news/fussball/bundesliga/2015/09/laptop-trainer-wenig-dran-an-der-generalkritik-von-mehmet-scholl>

Hegner, J., Hotz, A. & Kunz, H. (2000). *Erfolgreich trainieren!*. Zürich: vdf Hochschulverlag AG.

Radlinger, L., Bachmann, W. & Homburg, J. (1998). *Rehabilitative Trainingslehre*. Stuttgart: Thieme.

QualiCert

CERTIFIED QUALITY



QualiCert ist das führende Schweizer Prüfinstitut für gesundheitsfördernde Bewegungs- und Trainingsangebote.



qualicert.ch



Ihr professioneller Ansprechpartner für die Zertifizierung von Fitnesscentern und Kursanbietenden.



Überprüfung anhand der durch QTБ verwalteten Normen FitSafe, EMSSafe, CourseActive und der durch SNV verwalteten Norm SN EN 17229:19.



Über 25 Jahre Erfahrung.



Essenzielle Fettsäuren: Wirkung, Vorkommen, Bedarf

Fokus Omega-3

Die Notwendigkeit der Integration von Omega-3-Fettsäuren in den Ernährungsalltag rückt weiter ins Bewusstsein vieler Menschen. Doch wofür braucht der Körper Omega-3-Fettsäuren und in welchen Lebensmitteln sind sie enthalten? Wie können vegan lebende Menschen Omega-3 zuführen?

Innerhalb der Gruppe der Nahrungsfette gibt es bestimmte Fettsäuren (Bestandteile von Fetten), die für den menschlichen Körper essenziell sind. Es handelt sich hierbei um Omega-3- und Omega-6-Fettsäuren, die beide den mehrfach ungesättigten Fettsäuren zugeordnet werden. Zu den Omega-3-Fettsäuren zählen u. a. Alpha-Linolensäure (ALA), Eicospentaensäure (EPA) und Docosahexaensäure (DHA). Zu den Omega-6-Fettsäuren zählen unter anderem Linolsäure (LA) und Arachidonsäure (ARA) (Machner, 2023, S. 81).

Physiologische Wirkung

Aus den essenziellen Fettsäuren werden im Körper unter anderem hormonähnlich wirkende Substanzen, sogenannte Eicosanoide, gebildet. Sie sind an einer Vielzahl zellulärer regulatorischer Prozesse beteiligt (Haller, Rimbach & Grune, 2013, S. 263). Welche Eicosanoide, z. B. Serie 2 und 4 oder Serie 3 und 5, gebildet werden, hängt dabei von der Ernährung ab, welche essenziellen Fettsäuren mehr zur Verfügung stehen (Rimbach, Nagursky & Erbersdobler, 2015, S. 117). Dabei weisen die Eicosanoide aus der Omega-6- und der Omega-3-Reihe antagonistische, also gegensätzliche, Wirkprofile auf. Während die Eicosanoide aus der Omega-6-Reihe (Serie 2 und 4) gefässverengend, gerinnungsfördernd und entzündungsfördernd wirken, ist die Wirkung aus der Omega-3-Reihe (Serie

3 und 5) gefässerweiternd, gerinnungshemmend und entzündungshemmend (Rimbach et al., 2015, S. 118). Eine niedrige Zufuhr und ein niedriger Blutspiegel von Omega-3-Fettsäuren sind mit einem erhöhten Risiko für Herz-Kreislauf-Erkrankungen, entzündungsassoziierten Erkrankungen sowie neurologischen Störungen wie Alzheimer assoziiert (Leitzmann & Keller, 2020, S. 334).

Verhältnis Omega-6-Fettsäuren zu Omega-3-Fettsäuren

Ein wichtiger Faktor, den es bei den essenziellen Fettsäuren zu beachten gilt, ist deren mengenmässiges Verhältnis zueinander. Lange Zeit in der Menschheitsgeschichte war das Verhältnis ausgeglichen, also bei etwa eins zu eins, was als optimal gilt (Machner, 2023, S. 82). Mit der beginnenden Industrialisierung der Lebensmittel veränderte sich das Verhältnis graduell. In den westlichen Industrieländern liegt das Verhältnis in der Durchschnittskost bei 15 zu eins Omega-6-Fettsäuren zu Omega-3-Fettsäuren (Wirsamm J. & Leitzmann, 2022, S. 219). Die Schweizerische Gesellschaft für Ernährung empfiehlt ein maximales Verhältnis von fünf zu eins (Schweizerische Gesellschaft für Ernährung [SGE], 2024). Unabhängig von der Ernährungsform wird dieses Verhältnis oftmals nicht erreicht, wobei die vegane Ernährung oft am schlechtesten abschnei-



det (Machner, 2023, S. 82). Um das angestrebte Verhältnis zu erreichen, ist es sinnvoll, das Augenmerk bewusst auf den Verzehr von Omega-3-Fettsäuren zu legen, weswegen im Folgenden diese auch fokussiert werden.

Umwandlung

Oftmals gilt nur ALA als essenzielle Omega-3-Fettsäure, da der Körper diese enzymatisch in die anderen benötigten, langkettigen Omega-3-Fettsäuren umwandeln kann (Leitzmann & Keller, 2020, S. 330). Wie effizient dieser Umwandlungsprozess ablaufen kann, ist jedoch sehr variabel. Abhängig von den jeweiligen Bedingungen, wie z. B. der Verfügbarkeit oder dem Verhältnis der jeweiligen Fettsäuren, wird bei gesunden Erwachsenen von einer Umwandlungsrate von einem bis zehn Prozent von ALA zu EPA ausgegangen und einer Umwandlungsrate von ALA zu DHA von 0,5 bis zwei Prozent (Wirsamm J. & Leitzmann, 2022, S. 219). Aufgrund dieser geringen und variablen Umwandlungsrate ist auf eine ausreichend hohe direkte Zufuhr von EPA und DHA zu achten (Haller et al., 2013, S. 260).

Vorkommen

Omega-3-Fettsäuren kommen in vielen Lebensmitteln vor, jedoch primär in relativ geringen Mengen. Alpha-Linolensäure kommt in Lebensmitteln pflanzlicher Herkunft vor (z. B. Leinöl, Chiaöl, Walnussöl, Rapsöl), während zu den natürlichen Quellen für EPA und DHA besonders marine Organismen zählen. Dazu gehören sowohl die fetten Meeresfische als auch Meeresalgen und Phytoplankton (Rimbach et al., 2015, S. 119). Doch wieso ist das so? Die Lebensumstände von Lebewesen definieren die Zusammensetzung ihres Fettes. Fische leben mitunter in sehr kalten Temperaturen und teilweise unter hohem Druck in tiefen Zonen der Meere. Entsprechend brauchen sie für das Aufrechterhalten der Lebensfunktionen sehr dünn-

flüssige Öle, die selbst bei Minusgraden noch flüssig sind. Die mehrfach ungesättigten Omega-3-Fettsäuren, die die Fische primär über Mikroalgen und Phytoplankton aufnehmen, tragen dazu bei (Vilgis, 2020, S. 9). Vor allem Kaltwasserfische wie Hering, Makrele, Lachs und Thunfisch weisen hohe Gehalte an Omega-3-Fettsäuren auf. Der Gehalt an Omega-3-Fettsäuren im Fisch korreliert dabei mit dem Gesamtfettgehalt der Fische (Haller et al., 2013, S. 258–259). Magerfische sind keine adäquate Versorgungsquelle für diese Fettsäuren. Mikroalgen wachsen in tiefen, kalten Gewässern unter hohem Druck und müssen entsprechend, um die Zellfunktion und Membranflexibilität zu gewährleisten, EPA und DHA synthetisieren (Vilgis, 2020, S. 371). Bestimmte maritime Mikroalgen werden mittlerweile explizit für die menschliche Ernährung gezüchtet. Die daraus gewonnenen Omega-3-Fettsäuren werden als Nahrungsergänzungsmittel entweder in Form von Algenöl in einer Flasche oder in Kapselform angeboten (Leitzmann & Keller, 2020, S. 333). Dies hat aus ökologischer Perspektive einige Vorteile, da viele Regionen und Fischarten schon deutlich überfischt sind (Hilborn et al., 2020).

Bedarfsempfehlungen

Die Schweizerische Gesellschaft für Ernährung (SGE) empfiehlt 0,5 Prozent der Tagesenergiezufuhr über ALA aufzunehmen (Bundesamt für Lebensmittelsicherheit und Veterinärwesen BLV, 2022c). Das entspricht in etwa einem Gramm für Nichtsportler (Elmadfa & Leitzmann, 2023, S. 186). Für die langkettigen Omega-3-Fettsäuren, sprich EPA und DHA, gibt die SGE generell eine kombinierte Zufuhrempfehlung von 250 mg (EPA + DHA) am Tag an (Bundesamt für Lebensmittelsicherheit und Veterinärwesen BLV, 2022c). Leistungsorientierte Sportler können sich an einer kombinierten Zufuhr von ein bis drei Gramm EPA und DHA orientieren (Lewis, Daniels, Calder, Castell & Pedlar, 2020). Für die Omega-6-Fettsäure Linolsäure ▶



Tab.1: Verzehrempfehlung für Männer und Frauen zwischen 18 und 65 Jahre (Bundesamt für Lebensmittelsicherheit und Veterinärwesen BLV, 2022c):

Fettsäure	Menge	Quellen
Alpha-Linolensäure	0,5 % der täglichen Energiezufuhr	Nüsse, Rapsöl, Leinöl, Walnussöl (Baumnussöl), Hanföl, Leinsamen
Eicosapentaensäure (EPA) und Docosahexaensäure (DHA)	250 mg/Tag (EPA + DHA)	- Fetter Meeresfisch (Sardine, Hering, Lachs, Thunfisch) - Fetter Süßwasserfisch (Felche, Palée, Bondelle, Forelle) - Mikroalgenöle (in Kapselform)
Linolsäure	4 % der täglichen Energiezufuhr	Sonnenblumenöl, Maisöl, Distelöl, Traubenkernöl, Sojaöl

werden vier Prozent der Tagesenergiezufuhr empfohlen. Tabelle 1 zeigt hierzu eine Übersicht für Männer und Frauen zwischen 18 und 65 Jahren und mögliche Nahrungsquellen.

Für Schwangere und Stillende werden nochmals zusätzlich zu den in der Tabelle genannten Werten 100 bis 200 mg DHA pro Tag empfohlen (Bundesamt für Lebensmittelsicherheit und Veterinärwesen BLV, 2022a, 2022b).

Überdosierung und aktuelle Forschung

Eine überhöhte Zufuhr von langkettigen Omega-3-Fettsäuren, insbesondere über Supplemente, sollte vermieden werden, da dadurch die Neigung zu Blutungen erhöht und die Funktion des Immunsystems nachteilig beeinflusst wird. Eine Gesamtzufuhr von EPA und DHA in Höhe von drei Gramm pro Tag gilt als unbedenklich (Leitzmann & Keller, 2020, S. 337). Es gilt, zu beachten, dass mehrfach ungesättigte Fettsäuren (Omega-3-Fettsäuren und Omega-6-Fettsäuren) durch ihren molekularen Aufbau instabiler und reaktionsfreudiger sind als die einfach ungesättigten und gesättigten Fettsäuren. Sie können somit leicht oxidieren und oxidativen Stress im Körper auslösen (Vilgis, 2020, S. 10).

Weiterhin wird derzeit untersucht, ob der Verzehr von Fisch, Fischölkapseln oder pflanzlichen Alternativen die gleichen Effekte im menschlichen Körper haben. Auch der Einsatz von Omega-3-Fettsäuren im Sport ist Gegenstand zahlreicher Untersuchungen, wobei inkonsistente Ergebnisse auftreten. Eine Unterversorgung sollte vermieden werden, aber eine zusätzliche Supplementation führt oftmals nicht zu einer Leistungsverbesserung (Machner, 2023, S. 92). In Spiel- und

Kampfsportarten sollte sogar die summativ Zufuhr von EPA und DHA nicht mehr als ein Gramm pro Tag betragen, da sonst das Blutungsrisiko durch einen Kopfball oder Tritte und Schläge gegen den Kopf erhöht sein kann.

Fazit

Besonders den beiden langkettigen Omega-3-Fettsäuren Eicosapentaensäure (EPA) und Docosahexaensäure (DHA) kommt eine wichtige Bedeutung zu, da sie ernährungsphysiologisch positive Wirkungen haben. Neben der adäquaten Zufuhr von Omega-3-Fettsäuren ist auf ein gutes Verhältnis von Omega-3-Fettsäuren zu Omega-6-Fettsäuren zu achten. ■



Theres Mosimann

Die Sportlehrerin hat einen Bachelor in Ernährung und ist Fachberaterin für Darmgesundheit. Sie ist langjährige Dozentin bei der SAFS im Bereich Ernährung, Ausdauer und Reha. Als Personal Trainerin betreut sie Kunden und Athleten in Gesundheit, Ernährung, Training und Leistungsdiagnostik.

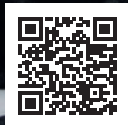
Auszug aus der Literaturliste

- Elmadfa, I. & Leitzmann, C. (2023). Ernährung des Menschen (7. Auflage). Stuttgart: Eugen Ulmer.
 - Machner, D. (2023). Pflanzenbasierte Ernährung im Sport. Mischkost - Vegetarisch - Vegan. Stuttgart: Eugen Ulmer.
 - Wirsam J. & Leitzmann, C. (2022). Die Vermessung der Ernährung. Stuttgart: Eugen Ulmer
- Für eine vollständige Literaturliste kontaktieren Sie bitte info@fitness-tribune.com.

MACH WEITER!

safsw Weiterbildung.ch

Infos &
Anmeldung



Forschungsergebnisse im Fokus

Wissenschaft für die Trainingspraxis



WHO-Studie zum globalen Bewegungsmangel

National, regional, and global trends in insufficient physical activity

Durch Bewegungsmangel erkranken jährlich Millionen Menschen an Zivilisationskrankheiten und die Kosten für die Gesundheitssysteme steigen. Eine Studie im Auftrag der Weltgesundheitsorganisation (WHO) hat untersucht, wie sich das Bewegungsverhalten seit dem Jahr 2000 weltweit verändert hat.

Dazu wurden Daten aus 507 Erhebungen mit 5,7 Millionen Teilnehmenden ausgewertet. Die Ergebnisse dienen als Basis für Modellrechnungen, die Vergleichszahlen liefern und Faktoren wie u. a. Geschlecht, Alter und Einkommen berücksichtigen. Laut den Analysen erreichten 2022 weltweit 31,3 Prozent der Erwachsenen die von der WHO empfohlenen Mindestanforderungen für körperliche Aktivität nicht. Im Vergleich zu 2000 (23,4 %) und 2010 (26,4 %) ist dies ein deutlicher Anstieg. In 103 von 197 Ländern wurde ein zunehmender Bewegungsmangel festgestellt. Frauen (33,8 %) waren generell häufiger inaktiv als Männer (28,7 %), wobei sich regional deutliche Unterschiede zeigten und auch das Alter eine Rolle spielte.

Aus Sicht der Autorinnen und Autoren ist dieser negative Trend besorgniserregend und gefährdet die angestrebten WHO-Präventionsziele für 2030. Umso wichtiger ist es, dieser Entwicklung mit ganzheitlichen Lösungsstrategien zu begegnen. Fitnesscenter spielen dabei eine wichtige Rolle und sind ein idealer Ort, um Menschen zu mehr Bewegung und einem gesunden Lebensstil zu motivieren.

Literaturliste

Strain, T., Flaxman, S., Guthold, R., Semenova, E., Cowan, M., Riley, L. M. et al. (2024). National, regional, and global trends in insufficient physical activity among adults from 2000 to 2022: a pooled analysis of 507 population-based surveys with 5.7 million participants. *The Lancet Global Health*, 12 (8), e1232–e1243.



Yoga ist mehr als nur Entspannung

Mindfulness and Movement: Scientifically Exploring the Health Impacts of Yoga

Ein Review aus dem *Journal of Education, Health and Sport* untersuchte, welchen Beitrag Yoga zur Verbesserung des körperlichen und geistigen Wohlbefindens leisten kann.

Im Rahmen der Literaturrecherche wurden die Datenbanken PubMed und Google Scholar nach relevanten Studien durchsucht. Auf Basis der Recherche wurde der aktuelle Forschungsstand zusammengefasst und die Ergebnisse wurden diskutiert. Durch die Kombination von Asanas (Körperhaltungen), Pranayamas (Atemübungen) und Dhyanas (Meditationselementen) bietet Yoga vielfältige gesundheitliche Vorteile. Yogaeinheiten steigern die Beweglichkeit, wirken sich positiv auf das Herz-Kreislauf- und das Atemsystem aus und stärken den Muskel-/Sehnenapparat. Gleichzeitig verbessern sie kognitive Funktionen, fördern die psychische Gesundheit und tragen aktiv zur Stressreduktion und Entspannung bei. Durch Yoga werden zahlreiche biochemische Prozesse angestoßen, die oxidativen Stress reduzieren, endokrine Funktionen verbessern und das Immunsystem unterstützen. Studienergebnisse weisen darauf hin, dass dadurch auch neurodegenerative Abbauprozesse verlangsamt werden können und somit die langfristige Gesundheit des Gehirns positiv beeinflusst wird.

Yoga ist beliebt und spricht unterschiedliche Zielgruppen an. Fitnesscenter können die aufgezeigten Studienergebnisse zur effektiven Vermarktung ihrer Yogakurse einsetzen und dadurch den ganzheitlichen Gesundheitsnutzen dieser Angebote noch klarer herausstellen.

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.

Fotos: C-Production, Kawee – stock.adobe.com

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



Erfolgreich Personal finden



JOBFITNESS.ch

Das NO.1 Fitness Stellenportal der Schweiz!



Supplementierung von Vitamin B12 und langkettige Omega-3-Fettsäuren

Algen – das Superfood aus dem Meer

Ernährungsformen mit hohem Anteil pflanzlicher Lebensmittel werden stetig populärer. Gerade Vegetarier und Veganer haben jedoch oftmals eine niedrige Zufuhr von langkettigen Omega-3-Fettsäuren und Vitamin B12 (Dawczynski, 2024). Können Algen hier einen Beitrag leisten?

Von europäischen Fachgesellschaften wird eine tägliche Zufuhr von 250 bis 500 mg Eicosapentaensäure (EPA) und Docosahexaensäure (DHA) als langkettige Omega-3-Fettsäuren empfohlen (Mozafarian & Wu, 2012). In der Schwangerschaft und Stillzeit sollten im Durchschnitt mindestens 200 mg DHA pro Tag zugeführt werden (Deutsche Gesellschaft für Ernährung e. V. [DGE], 2000). Die Hauptnahrungsquellen für EPA und DHA sind fettreiche Kaltwasserfische. Wenn diese Nahrungsgruppe wegfällt, kann die Deckung des Bedarfs direkt über Makro- und Mikroalgen bzw. den daraus gewonnenen Algenölen erfolgen (Dawczynski, 2024). Zu den Makroalgen, die EPA enthalten, zählen die Nori-Rotalge oder die drei Braunalgen Wakame, Konbu und Hijiki (Dawczynski, Schubert & Jahreis, 2007). Zu den Mikroalgen, die entweder EPA oder DHA oder beide Fettsäuren enthalten, zählen *Nannochloropsis oculata*, *Schizochytrium* sp., *Ulkenia* sp. und *Cryptocodinium cohnii* (Martins et al., 2013).

Vitamin B12 gilt vor allem bei vegetarischer oder veganer Ernährung als potenziell kritischer Mikronährstoff. Dabei ist Vitamin B12 oder Cobalamin ein Sammelbegriff für eine Reihe von Verbindungen mit gleicher biologischer Wirkung. Cobalamin wird primär von Mikroorganismen wie Bakterien gebildet. Diese kommen meist im Boden vor, aber auch bei einigen Algen und Pilzen oder im Magen von Wiederkäuern. Hauptlieferant für Vitamin B12 sind demnach tierische Lebensmittel, v. a. Fleisch und Fisch. Pflanzliche Produkte enthalten nur in Ausnahmefällen Vitamin B12. Essbare Makroalgen wie die Nori-Alge können zwar relevante Mengen an Vitamin B12 enthalten, die biologische Verfügbarkeit für den Menschen ist jedoch noch nicht geklärt. Der Vitamin-B12-Gehalt in pflanzlichen Lebensmitteln ist von deren Symbiose mit Bakterien abhängig, sodass starke Schwankungen auftreten können. Somit können diese Lebensmittel keine Bedarfsdeckung mit Vitamin B12 garantieren. Bei einer rein veganen Ernährung gilt

es entsprechend, Vitamin B12 zu supplementieren, um den Bedarf sicher zu decken. Auch die Mikroalge Chlorella enthält biologisch aktives Vitamin B12, wobei die Gehalte auch hier je nach Charge und Anbieter sehr unterschiedlich ausfallen können. Die Vitamin-B12-Gehalte aus essbaren Cyanobakterien, die umgangssprachlich oftmals ebenfalls als Algen bezeichnet werden, sind für den Menschen nicht biologisch verfügbar. Nahrungsergänzungsmittel mit Spirulina, Nostoc oder Aphanizomenon flos-aquae sind somit keine geeignete Quelle für Vitamin B12. Ihnen ist gemein, dass sie lediglich die inaktive Form eines Vitamin-B12-Analogas enthalten. Diese besetzen im Körper die Vitamin-B12-Transportmoleküle. Dadurch wird die Aufnahme der aktiven Form von Vitamin-B12-Verbindungen sogar verhindert (Dawczynski, 2024). ■



«Ernährungstrainer/in-B-Lizenz» erwerben

Der BSA-Lehrgang «Ernährungstrainer/in-B-Lizenz» geht tiefer auf die verschiedenen Funktionen von Vitamin B12 und den langkettigen Omega-3-Fettsäuren im menschlichen Körper ein. Darüber hinaus erfahren Sie, in welchen weiteren Lebensmitteln die Nährstoffe vorkommen und wie diese in die alltägliche Ernährung integriert werden können.

www.bsa-akademie.de/ertrb

Auszug aus der Literaturliste

Dawczynski, C. (2024). Potenziell kritische Nährstoffe bei vegetarischer und veganer Ernährung. Empfehlungen zur bedarfsgerechten Zufuhr - Teil 1. Ernährungs Umschau, 71 (2), M90-105.

Martins, D. A., Custódio, L., Barreira, L., Pereira, H., Ben-Hamadou, R., Varela, J. et al. (2013). Alternative sources of n-3 long-chain polyunsaturated fatty acids in marine microalgae. Marine Drugs, 11 (7), 2259–2281.

Mozafarian, D. & Wu, J. H. Y. (2012). (n-3) fatty acids and cardiovascular health: are effects of EPA and DHA shared or complementary? Journal of Nutrition (142), 469–484.

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

HYGIENE MIT SYSTEM!

BESTWIPES

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



KENNENLERN-ANGEBOT

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

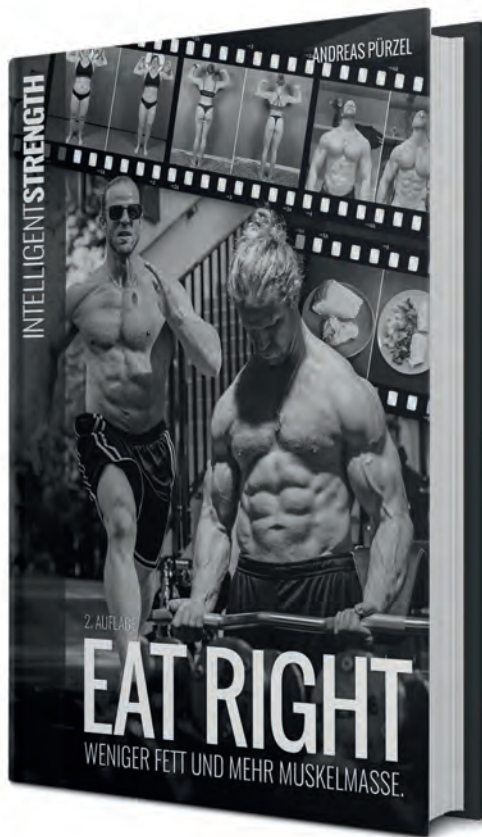
H90 cm, Ø30 cm, mattschwarz / Edelstahl, zzgl. MwSt. und Lieferung. **Alle Produkte sind sofort verfügbar!**

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



TEILNEHMEN UND GEWINNEN!

«EAT RIGHT»

WENIGER FETT UND MEHR MUSKELMASSE

«EAT RIGHT» ist ein fundierter Ernährungsratgeber, der wissenschaftliche Grundlagen der Ernährung mit praxisnahen Anleitungen zur Umsetzung kombiniert. Er richtet sich an all jene, die nicht nur theoretisches Wissen über Ernährung erlangen wollen, sondern auch lernen möchten, wie sie dieses Wissen in den Alltag integrieren können, um konkrete Ergebnisse zu erzielen – von der Reduktion des Körperfetts bis hin zum Aufbau von Muskelmasse.

Das Buch dreht sich um die Frage, wie Ernährung effektiv zur Körpertransformation beitragen kann. Egal, welches Trainingsprogramm man verfolgt: Ernährung spielt eine wichtige Rolle, um Fortschritte sichtbar zu machen. Hierbei geht es nicht nur darum, weniger zu essen, sondern die richtigen Lebensmittel in den richtigen Mengen auszuwählen und den individuellen Zielen anzupassen. «EAT RIGHT» zeigt, wie das richtige Nährstoffmanagement aussieht, und erklärt verständlich die Grundlagen von Makro- und Mikronährstoffen sowie deren Einfluss auf die körperliche Leistungsfähigkeit und Gesundheit.

«EAT RIGHT» fasst das wissenschaftliche Wissen über Ernährung zusammen und legt den Fokus auf die praktische Umsetzung im Alltag. Im Fokus steht die Frage, wie das Wissen individuell angewendet werden kann, um langfristige Erfolge zu erzielen. Dafür bietet das Buch klare Anleitungen zur Auswahl der richtigen Lebensmittel, Tipps zum effizienten Einkaufen und konkrete Strategien, um die Theorie problemlos in den Alltag zu integrieren – sowohl mit als auch ohne das aufwendige Tracken von Kalorien.

Es enthält Beispielerährungspläne mit zielführenden Lebensmitteln und leicht umsetzbare Rezepte. Das übergeordnete Ziel des Buches ist es, den Körperfettanteil auf ein gesundes Mass zu reduzieren: für Männer auf zehn bis 15 Prozent und für Frauen auf 15 bis 25 Prozent. Gleichzeitig vermittelt es wertvolles Wissen über die optimale Proteinmenge, deren Verteilung über den Tag hinweg und welche Lebensmittel ein besonders günstiges Aminosäureprofil haben.

Darüber hinaus gibt «EAT RIGHT» konkrete Empfehlungen zu sinnvollen Nahrungsergänzungsmitteln und erklärt, welche Produkte dem Muskelaufbau effektiv zugutekommen. Ein besonderes Kapitel widmet sich dem Aufbau gesunder Gewohnheiten, die den Weg zu einem fitteren Körper erleichtern. Ziel ist es, dass die Lesenden durch Routinen ganz automatisch die richtigen Entscheidungen treffen – und das Schritt für Schritt.

Nehmen Sie jetzt an unserer Leserumfrage teil und gewinnen Sie das Buch «EAT RIGHT» von Andreas Pürzel!

Andreas Pürzel | EAT RIGHT | Intelligent Strength Education GmbH, 2023 | ISBN 978-3-200-08383-7

IHRE MEINUNG IST UNS WICHTIG!

Wie hat Ihnen unsere neue Ausgabe der FT gefallen? Nehmen Sie bis zum 24. November 2024 an unserer Leserumfrage teil und gewinnen Sie das Buch «EAT RIGHT» von Andreas Pürzel! Scannen Sie einfach den QR-Code oder nutzen Sie folgenden Link:

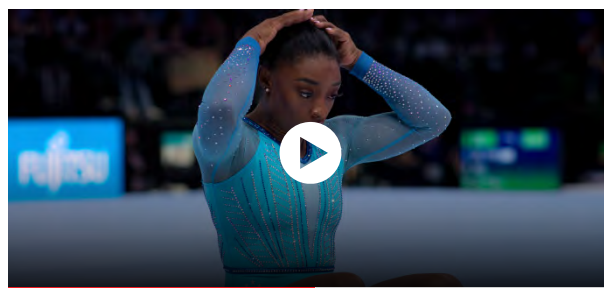
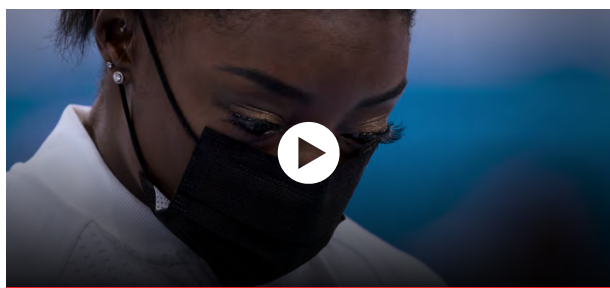
bit.ly/umfrage_ft_211

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



NETFLIX**SIMONE BILES: WIE EIN PHÖNIX AUS DER ASCHE**2024 | **16** | 1 Staffel | Dokumentation

Simone Biles hat ein grosses Ziel vor Augen. Bei den Olympischen Spielen 2020 trat sie als eine der grössten Medaillenhoffnungen an. Doch es kam anders als geplant. Biles hatte mit ihren inneren Dämonen und der Belastung durch psychische Herausforderungen zu kämpfen. Dies zwang sie schliesslich, aus dem Wettkampf auszusteigen. Der Rückschlag war öffentlich und intensiv, doch markierte nicht das Ende ihrer Geschichte. Seitdem machte Biles beachtliche Fortschritte: Sie stellte sich den traumatischen Erlebnissen ihrer Vergangenheit, fand Wege, ihre mentale Gesundheit zu stärken, und den Turnsport auf eine Weise neu zu interpretieren. Sie hat nicht nur ihre sportlichen Fähigkeiten verfeinert, sondern auch eine innere Stärke entwickelt, die sie zu einem Vorbild für viele gemacht hat. Mit dieser Zuversicht und einem klaren Fokus plant Biles 2024, auf die olympische Bühne zurückzukehren. Sie ist entschlossen, erneut zu zeigen, was sie auszeichnet: bedingungslosen Einsatz und den Willen, das Beste aus sich herauszuholen. Biles ist und bleibt eine Kämpferin – im Leben und auf der Matte.

STREAM NOW **ALL EPISODES****1. Geschichte schreiben**

Die Olympischen Spiele in Tokio 2020 fanden unter aussergewöhnlichen Bedingungen statt: Aufgrund der Corona-Pandemie blieben die Zuschauertribünen leer, und die persönliche Unterstützung durch Familie und Freunde vor Ort fehlte. Dennoch reiste Biles mit ihrem Team nach Tokio, um ihrem grossen Traum weiter nachzugehen. Doch bereits nach den ersten Sprüngen stellte sie fest, dass sie mental stark belastet war. Daraufhin entschied sie sich, den Wettkampf vorzeitig zu verlassen – eine bedeutende Entscheidung, die als mutiger Schritt gesehen wurde, um schwerwiegende Verletzungen zu vermeiden. Biles gab jedoch nicht auf. Sie blieb diszipliniert, trainierte weiter und feierte 2023 bei den Turn-Weltmeisterschaften in Antwerpen ihr Comeback.

2. Ich lass' mich nicht kaputtmachen

Die sportliche Karriere von Biles setzt sich fort. Bei den Turn-Weltmeisterschaften 2023 stand sie erneut im Mittelpunkt und sorgte für weitere historische Momente. Nun richtet sich der Blick auf die Olympischen Spiele 2024 in Paris. Biles trainiert intensiv und bereitet sich darauf vor, erneut ihr Können unter Beweis zu stellen. Gleichzeitig arbeitet sie daran, mit den Erfahrungen aus der Vergangenheit abzuschliessen und entwickelt Strategien, um zukünftige Herausforderungen im Wettkampf besser zu meistern.

Die nächsten beiden Folgen der mitreissenden Doku erscheinen im Herbst 2024.



Un buon servizio ha il suo prezzo

Il significato di questa affermazione è certamente chiaro a ognuno di noi: chi offre un allenamento di alta qualità nella sua palestra, desidera chiedere una quota associativa corrispondente. Molti operatori temono di non poter applicare un prezzo appropriato pensando che i soci non siano disposti a pagarlo.

Ma si può davvero supporre che tutti i 13,8 milioni di soci dei centri fitness e della salute della regione Germania-Austria-Svizzera (DSSV, 2024; swiss active, 2024; WKO, 2024) privilegino prezzi modici rispetto alla qualità? È un po' riduttivo. La diversificazione delle strategie implementate nei centri fitness corrisponde alla varietà dei clienti che vi si allenano. Da un lato, ci sono coloro che vogliono "spuntare" il loro allenamento settimanale senza alcuna ambizione o motivazione e difficilmente si fidelizzano alla palestra. La loro disponibilità a pagare è di conseguenza inferiore a quella di coloro che, d'altro canto, trascorrono molto tempo nel "loro" centro e apprezzano un'attenta assistenza da parte del team di istruttori (cfr. Kobel & Küstner, 2024).

In questo numero abbiamo dato un'occhiata più da vicino a due fitness club di fascia alta di prezzo che si rivolgono in particolare a quest'ultimo gruppo mirato. L'INDIGO Fitness Club di Zurigo (da pag. 14) punta su un'atmosfera da hotel a più stelle e offre ai suoi 1'500 soci un pacchetto completo e "spensierato" da fuoriclasse. Su una superficie totale di 10'000 metri quadrati anche il Manhattan Club di Vienna (da pag. 48) non lascia nulla a desiderare in termini di allenamento e wellness per i suoi soci. Entrambi i centri vantano un'assistenza nell'allenamento altamente qualificata.

Tuttavia, è possibile offrire un allenamento altamente qualificato solo se si formano e si valorizzano i propri collaboratori in modo adeguato. Con la fondazione della SAFS Hochschule für Bewegungs- und Gesundheitsmanagement (Scuola superiore per il management del movimento e della salute), una nuova scuola svizzera offre ora l'opportunità di qualificare specialisti e manager a livello accademico, rafforzando così l'importanza

del nostro intero settore. Leggete l'intervista a Heinz Thürig e Roger Erni della Scuola superiore SAFS da pagina 6 e scoprite i retroscena della fondazione di quest'ultima e la nuova offerta di formazione accademica di alta qualità.

Anche la leggenda del bodybuilding Shawn Ray, giunto dagli Stati Uniti per presentare per la quinta volta l'NPC Swiss Grand Prix, sa che un allenamento di alta qualità è "la chiave per una vita lunga e sana". Potete leggere un rapporto della gara e un'intervista al vice Mr. Olympia - per ben due volte da pagina 24. Dal canto suo, Pamela Forster di SPORTUNION Austria organizza competizioni completamente diverse: a Wolkersdorf im Weinviertel (a nord di Vienna), si è appena svolta la seconda edizione dei Campionati Ninja Austriaci. Abbiamo parlato con lei di questa disciplina sportiva e dell'allenamento che comporta.

In questo numero della FITNESS TRIBUNE, i nostri autori e le nostre autrici specializzati vi offrono ancora una volta suggerimenti per un accompagnamento all'allenamento altamente qualificato. Hanno raccolto per voi i più recenti risultati della ricerca scientifica con preziosi consigli per la pratica in palestra (da pag. 72).

Buona lettura

FITNESS TRIBUNE

Bibliografia

DSSV e.V. – Arbeitgeberverband deutscher Fitness und Gesundheits-Anlagen (Hrsg.). (2024). Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft 2024. Hamburg: Hrsg.
 Kobel, S. & Küstner, A. (2024). Typologie der Fitnessbetreibenden 2024. Saarbrücken: DHfPG.
 swiss active (Hrsg.). (2024). Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2024. Zürich: Hrsg.
 Wirtschaftskammer Österreich (Hrsg.). (2024). Eckdaten der Fitnesswirtschaft Österreich 2024. Wien: Hrsg.



Tout a un prix !

Nous le savons tous très bien : quiconque propose un entraînement de qualité dans son studio demande généralement un prix à l'avenant. Pourtant, nombre d'exploitants rechignent à faire payer leurs services à leur juste valeur, de crainte de faire fuir leurs adhérents.

Cela dit, est-il vrai que chacun des 13,8 millions de utilisateurs des installations de fitness et de santé des pays germanophones (DSSV, 2024 ; swiss active, 2024 ; WKO, 2024) préférera systématiquement un service bon marché à une prestation de qualité ? Ce n'est pas si simple. Il y a autant de profils de sportifs différents qu'il y a de concepts de centres de fitness. On trouve, d'une part, ceux qui vont à la salle chaque semaine sans enthousiasme ni motivation, « pour la forme ». Pour eux, un studio en vaut un autre, ils n'ont pas de préférence particulière. Ils sont donc moins enclins à payer cher que ceux qui, d'autre part, passent beaucoup de temps dans leur studio de prédilection et attachent beaucoup d'importance au fait d'être suivis de près par leurs entraîneurs (cf. Kobel & Küstner, 2024).

Dans ce numéro, nous nous penchons sur deux clubs de fitness plutôt onéreux qui s'adressent avant tout à ce second groupe-cible. Ainsi, le club zurichois INDIGO (p. 14 et suiv.) mise sur un environnement digne d'un hôtel de luxe et propose à ses quelque 1500 membres un forfait « tout compris » de première classe. Le Manhattan Club de Vienne (p. 48 et suiv.), quant à lui, comble tous les désirs de ses adhérents avec ses 10 000 mètres carrés consacrés au sport et au bien-être. Les deux concepts ont ceci en commun qu'ils reposent sur un suivi d'excellente qualité.

Mais qui dit entraînement de haut vol dit formation et développement des collaborateurs et collaboratrices. Depuis la création de la SAFS Hochschule für Bewegungs- und Gesundheitsmanagement, il est désormais possible de former des professionnels et des dirigeants de niveau universitaire,

et ainsi de valoriser notre secteur. À partir de la page 6, vous pourrez lire notre entretien avec Heinz Thürig et Roger Erni, qui vous expliqueront tout le contexte de la création de la Hochschule ainsi que sa nouvelle offre de formation de niveau supérieur.

Shawn Ray, légende du bodybuilding, est lui aussi très conscient qu'un entraînement de qualité est « la clé d'une longue vie en bonne santé ». Pour la cinquième fois, il est venu tout droit des États-Unis animer le NPC Swiss Grand Prix. Vous pourrez lire notre compte-rendu de la compétition et notre entretien avec notre homme, doublement sacré vice-Mr. Olympia, à partir de la page 24. Quant à elle, Pamela Forster, de la SPORTUNION Österreich, organise un tout autre type de compétition : la deuxième édition du championnat autrichien de ninja vient de s'achever à Wolkersdorf, dans le Weinviertel (au nord de Vienne). Nous lui avons posé quelques questions sur le parcours ninja et sur l'entraînement qu'il exige.

Dans ce numéro de FITNESS TRIBUNE, nos auteurs spécialisés vous donnent de nouveau des idées pour assurer un suivi optimal de vos adhérents. Sur la base des résultats des dernières recherches scientifiques, ils vous fournissent de précieux conseils pour la pratique en studio (p. 72 et suiv.).

En vous souhaitant une agréable lecture,





Votre FITNESS TRIBUNE

Bibliographie

- DSSV e.V. – Arbeitgeberverband deutscher Fitness und Gesundheits-Anlagen (Hrsg.). (2024). Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft 2024. Hamburg: Hrsg.
- Kobel, S. & Küstner, A. (2024). Typologie der Fitnessbetreibenden 2024. Saarbrücken: DHfPG.
- swiss active (Hrsg.). (2024). Eckdaten der Schweizer Fitnesswirtschaft 2024. Zürich: Hrsg.
- Wirtschaftskammer Österreich (Hrsg.). (2024). Eckdaten der Fitnesswirtschaft Österreich 2024. Wien: Hrsg.

INSERENTENVERZEICHNIS	
ACISO	79
best4health	35
BESTWIPES/RKS	95
Echino SA	45
EGYM	46-47
Fimex	104
HWS Huber Widemann Schule	27
jobfitness	93
Matrix	58-59, 103
milon	2
Morgenroth	3
Neogate	4
Qualicert	87
Qualitop	23
SAFS	13, 53, 91, 101
SAFS Hochschule	1, 75
seca	19
sidea	83
Soledor	29
Starpool	102
Wanzl	61

SCHULEN & BILDUNGSINSTITUTIONEN

 www.safs.com	 www.safs-hochschule.ch
 www.dhfp.de	 www.fitspro.com
 www.hws.ch	 www.star-education.ch
 www.swisspraevensana.ch	 www.update-akademie.ch

VERBÄNDE

 www.swissactive.ch	 www.sfgv.ch
 www.sptv.ch	 www.bildungsorganisationen.ch

INFORMATIONEN ZU...

  www.qualitop.ch	  www.qualicert.ch
  www.sfgv.ch	

Du liebst Gruppenfitness?

Mach was draus!



JETZT
STARTEN

safs.com

Infos &
Anmeldung





Verlags- und Anzeigenadresse:

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

Verwaltungsrat:
 Remo Andrighetto, René Stoss

Textredaktion und Administration:
 Fitness-Experte AG

Anzeigenverwaltung für Deutschland, Österreich und die Schweiz:

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

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

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

Druckerei:
 Prospektus Nyomda, Ungarn

© 1988-2024 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. 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
Nr. 214, April/Mai (FIBO-Ausgabe)	19.02.2025	05.03.2025	2. Aprilwoche 2025

Anzeige

IHR PARTNER FÜR SPA UND WELLNESS



SweetSteam Pro — SweetShower — SweetSauna Pro
 Schaffen Sie in Ihrer Einrichtung eine Wellness-Oase mit der Starpool Sweet Collection.
 Fimex Distribution AG | Werkstrasse 36 | 3250 Lyss | 032 387 05 05 | info@fimex.ch | www.starpool.com

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.

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

