# BEWEGUNGSMEDIZIN

Nr. 0 – Januar 2018

*Bewegungs- und Gesundheitsförderung*

**Training unter der Lupe**
Effektives Wirbelsäulentraining

**Berufsbild «Bewegungs-fachmann/-frau»**

**Marketing**
Positionieren Sie sich im Markt der Zukunft

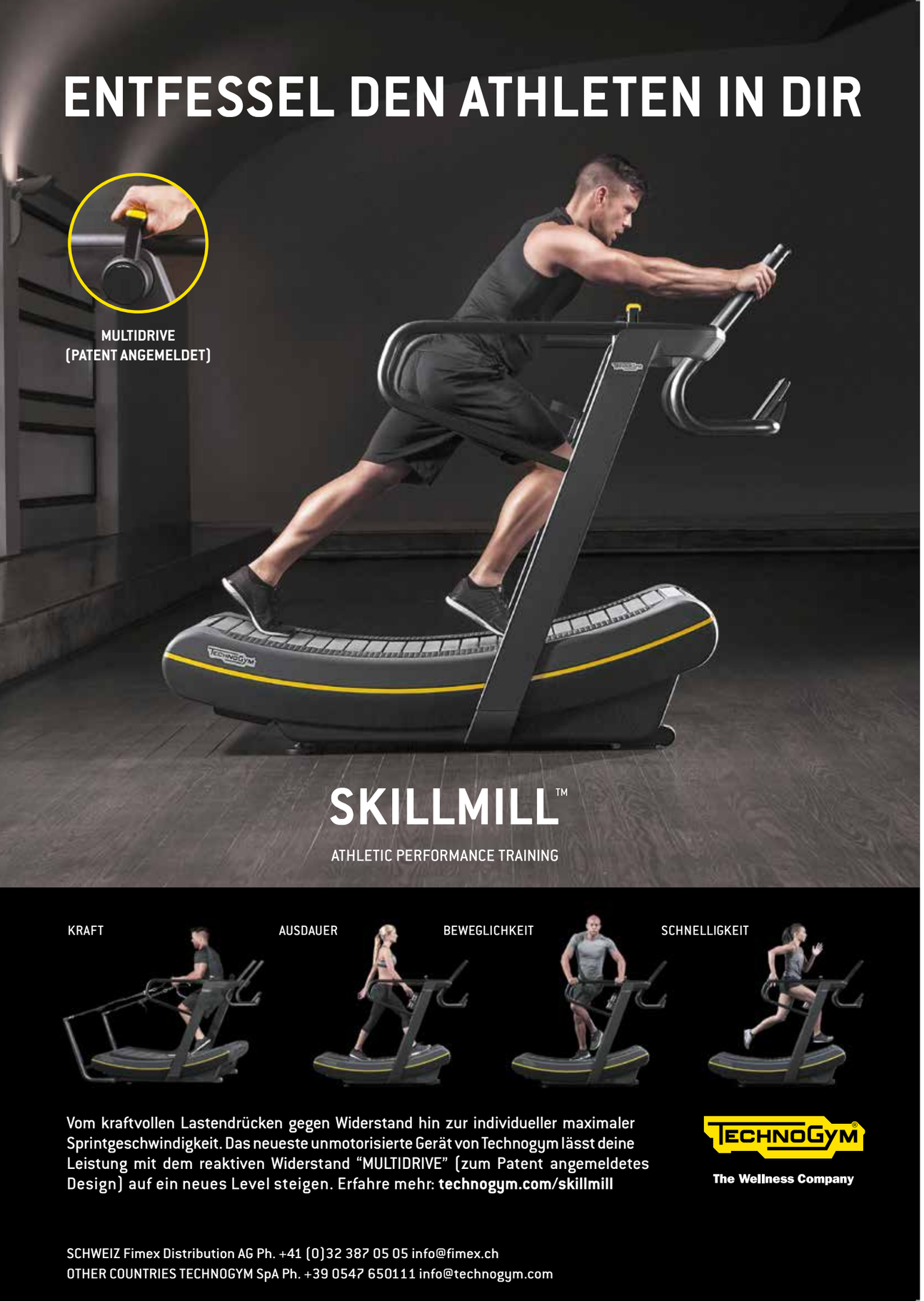
**SFGV Tools und Termine**
Fitness-Guide

*Jetzt anmelden zur Branchentagung!*

*KKL Luzern, Freitag, 16. März 2018*
*www.sfgv.ch/branchentagung-anmeldung*

*Alle Bewegungsfachleute sind eingeladen.*

SFGV
Schweizerischer Fitness- und Gesundheitscenter Verband
Fédération Suisse des Centres Fitness et de Santé
Federazione Svizzera dei Centri Fitness e di Salute




SFGV
Schweizerischer Fitness- und Gesundheitscenter Verband
Fédération Suisse des Centres Fitness et de Santé
Federazione Svizzera dei Centri Fitness e di Salute



# *Inhalt*

**Editorial** ..... 5

**Fachliche Informationen Bewegungs- und Gesundheitsförderung**
Umsetzung eines effektiven Wirbelsäulentrainings ..... 6
HIIT in einer gesundheitsorientierten Einrichtung? ..... 10

**Erfolgreiche Umsetzung der SFGV Tools**
Neu: Medikamentenschachtel «Fitness» ..... 12
Positionieren Sie sich im Markt der Zukunft ..... 14

**Berufsbild – Aus- und Weiterbildung Bewegungs- und Gesundheitsförderung**
Werden Sie zum Ausbildungsbetrieb! ..... 18

**Entwicklung/Umsetzung zum Dienstleister Bewegungs- und Gesundheitsförderung**
Beurteilung von Dienstleistungsqualität aus der Sicht des Kunden ..... 20

**Branchentag 2018 KKL-Luzern**
Können Einzelcenter-Besitzer zukünftig überleben? ..... 22
Branchentag mit Klaus Kobjoll ..... 24

**Fit-News**
Swiss Skills ..... 26
Dürfen wir vorstellen – die neuen SFGV-Mitglieder ..... 28
Newsflash ..... 30
Zu guter Letzt: Für Sie gelesen ..... 31

**«Bewegungsmedizin»**
Die Fachzeitschrift mit Brancheninformationen für Einzelunternehmen der Fitness- und Bewegungsbranche

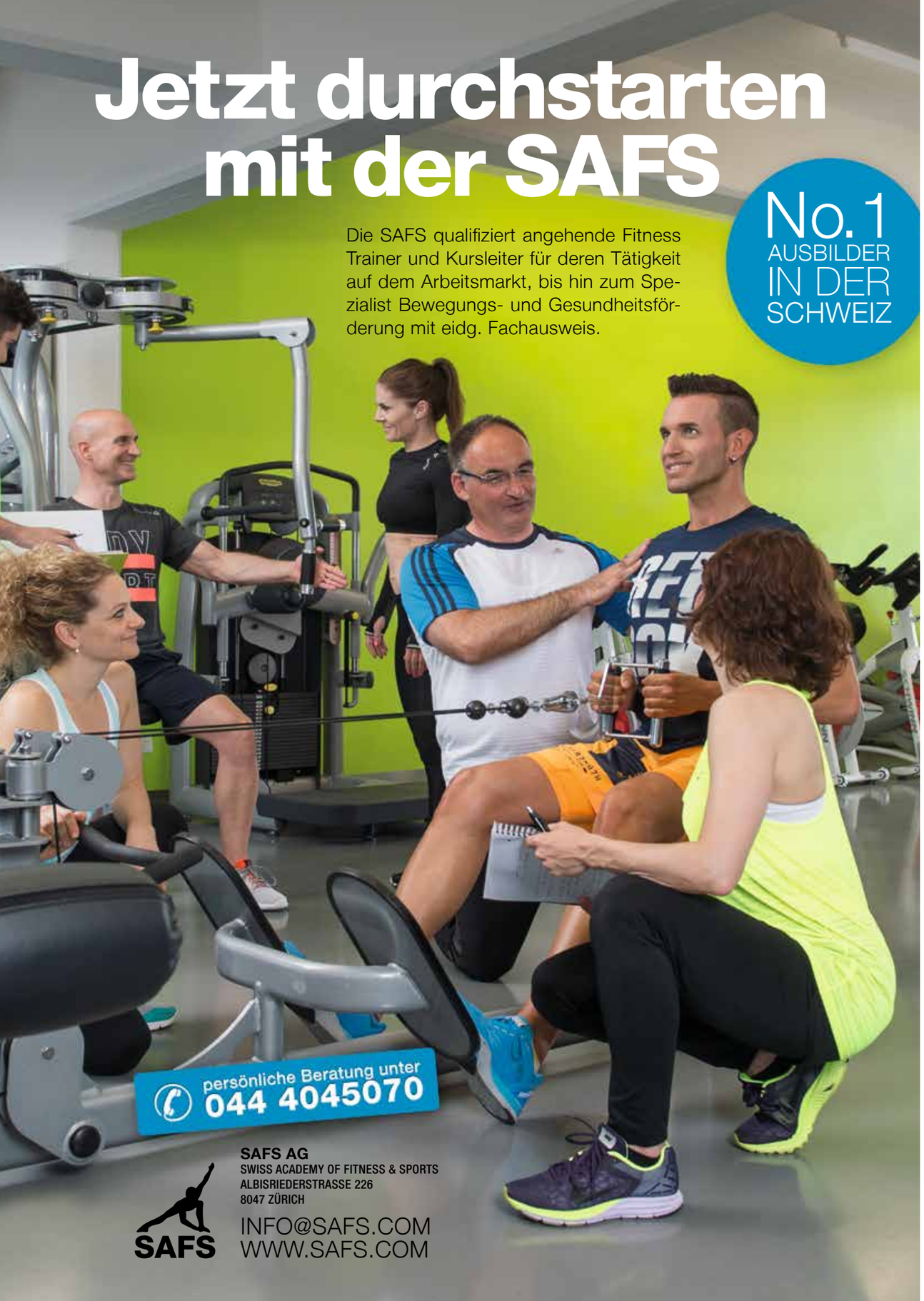
**Herausgeber**
Schweizerischer Fitness- und Gesundheitscenter Verband SFGV
Arbeitgeberverband für Einzel-Fitness-Center-Unternehmungen
Geschäftsstelle, 3000 Bern

**Redaktion**
Chefredaktor: André Tummer, Vorstandsmitglied
Claude Ammann, Irene Berger, Urs Rüegsegger, Roland Steiner

**Redaktionsadresse**
Schweizerischer Fitness- und Gesundheitscenter Verband SFGV
Geschäftsstelle, 3000 Bern – a.tummer@sfgv.ch, Telefon 0848 893 802

**Inserate**
Claude Ammann, c.ammann@sfgv.ch, 079 478 12 63
Urs Rüegsegger, u.ruegsegger@sfgv.ch, 079 743 89 58
Roland Steiner, r.steiner@sfgv.ch, 043 388 41 44

**Design/Prepresse**
Werbeagentur RUF ASW AG






# *Editorial*

*Wer seinen Körper nicht aktiv bewegt – den bewegen mit der Zeit unangenehme Beschwerden. Dasselbe gilt für unsere Branche.*

Liebe Leserinnen und Leser

Heute halten Sie die erste Ausgabe der verbandseigenen Fachzeitschrift «Bewegungsmedizin» in den Händen, welche das bisherige SFGV-Bulletin ablösen und 4-mal im Jahr erscheinen wird.

**«Bewegungsmedizin» – was für ein richtungsweisendes Wort.** Erstens trägt es die Botschaft in sich, dass Bewegung die beste Medizin ist. Niemand kann heute noch die präventive, therapeutische und gesundheitsfördernde Wirkung von Kraft-, Ausdauer- und Beweglichkeitstraining leugnen – wenn es individuell angepasst und kontrolliert durchgeführt wird. Wir haben uns deshalb zum Ziel gesetzt, Training in all seinen Facetten kritisch unter die Lupe zu nehmen, ohne dabei unsere Neutralität als Berufsverband zu verlieren.

Zweitens setzt Bewegungsmedizin eine fundierte Fachausbildung voraus. Bildung wird, wie in anderen Berufen auch, die Spreu vom Weizen trennen. Unternehmensinterne oder dem nationalen Qualität Raster (NQR) nicht genügende Ausbildungen werden künftig den gehobenen Ansprüchen unserer Kunden nicht mehr gerecht werden. Die schweizerische Fitnessbranche hat bezüglich ihrer staatlich anerkannten Ausbildungen mit EFZ, eidg. FA und eidg. Diplom Vorbildfunktion und wird diese noch weiter ausbauen.

Drittens steht Bewegungsmedizin für die einzig richtige Positionierung eines inhabergeführten Fitnesscenters in Opposition zu den Kettenbetrieben und Discountanbietern. Immer häufiger wird die Frage aufgeworfen, ob das Einzelunternehmen in Zukunft dem Druck der Ketten und Discounter noch standhalten kann. Niemand fragt jedoch, welche Ketten als Nächstes fusionieren, welche Kette mit dem Rücken zur Wand steht, weil sie ihre enormen Kosten nicht mehr tragen kann. Niemand fragt sich bisher, welcher Discounter überleben wird, wenn mehrere Billiganbieter sich im Preis gegenseitig unterbieten, die Subventionen aus den ausländischen Mutterhäusern ausbleiben oder die notwendige Masse an Mitgliedern doch nicht gewonnen werden kann.

Die Zukunft wird zeigen, dass die Kettenbetriebe, ob Premium oder Discount, sich gegenseitig mehr Probleme machen werden als den Einzelbetrieben, vorausgesetzt, dass diese sich eindeutig und messerschaf positioniert haben. Fitness ist und bleibt ein «local business» - das richtige Angebot am richtigen Standort. Daran ändert auch ein riesiges Marketingbudget oder eine hochdimensionierte Infrastruktur nichts. Deshalb räumen wir dem Thema Marketing und Positionierung als Gesundheitscenter ebenfalls einen grossen Stellenwert in unserem Fachmagazin ein.

Freuen Sie sich also auf diese und viele weitere spannende Themen der schweizerischen Fitness- und Gesundheitsszene.

Viel Freude beim Lesen!

André Tummer
Chefredakteur

SFGV
Schweizerischer Fitness- und Gesundheitscenter Verband
Fédération Suisse des Centres Fitness et de Santé
Federazione Svizzera dei Centri Fitness e di Salute



# Effektives Wirbelsäulentraining im gesundheitsorientierten Center

Die Schweiz leidet unter Rückenschmerzen. Das ist seit Jahren der Hauptgrund, weshalb viele unserer Kunden mit einem betreuten Krafttraining beginnen.

Über 80% der erwachsenen Bevölkerung werden mindestens einmal in ihrem Leben mit einem akuten Rückenleiden konfrontiert. Bei 20 bis 30% werden die Beschwerden chronisch. Untersuchungen haben gezeigt, dass in den zentraleuropäischen Staaten 10 bis 15% aller Fälle von Abwesenheit vom Arbeitsplatz durch Rückenprobleme verursacht werden. Die jüngeren Altersgruppen (25 - bis 34-jährig) leiden zunehmend unter Bandscheibenvorfällen, was belegt, es es sich nicht unbedingt um eine «Alterserscheinung» handelt.

Ein gesundheitsorientiertes Center tut also gut daran, sich als Rückenspezialist zu positionieren. Doch sind Sie wirklich dafür gerüstet? Ist die Fachkompetenz der Mitarbeiter ausreichend? Ist die Infrastruktur für ein effektives Wirbelsäulentraining vollumfänglich vorhanden? Ist die medizinische Vernetzung mit Ärzten und Therapeuten gegeben?

**Anatomisches Grundwissen**

Die Wirbelsäule stellt mit ihren 7 Hals-, 12 Brust- und 5 Lendenwirbeln ein hochkomplexes System dar. Sie kann, wenn sie richtig trainiert wurde, ebenso stabil wie mobil sein. Alleine von ihrer anatomischen Struktur her liegt es auf der Hand, dass die Lendenwirbelsäule eher der Stabilität dient, die Brust- und Halswirbelsäule eher der Mobilität. Diese Aussage kann aber nicht allgemeingültig so stehen gelassen werden, denn stets steht die individuelle Prüfung der Wirbelsäulenstabilisierungs- und der Wirbelsäulenbewegungsfähigkeit im Vordergrund.

Die typische «Doppel-S-Form« der Wirbelsäule sorgt nicht nur für vermehrte Dämpfungseigenschaften, sondern vor allen Dingen dafür, dass der Körperschwerpunkt in die Region des Beckens wandert. Erst dadurch ist es uns möglich, dauerhaft aufrecht zu stehen und zu laufen. Die Bandscheiben können, wenn sie gut ernährt und funktionell belastet werden, enorme Druckkräfte aufnehmen. Mittels implantierter Drucksensoren konnte der Bandscheibeninnendruck gemessen werden, welcher im aufrechten Stand im Schnitt etwa 4,5 bar beträgt. Zum Vergleich: Der Reifen eines PKW hat üblicherweise einen Druck von 2 bis 3 bar. Im Sitzen mit geradem Rücken erhöht sich dieser Druck um ca. 40%, im Sitzen mit «krummen» Rücken um 85%. Im Liegen reduziert sich der Druck um 65% – immer im Vergleich zum aufrechten Stand.

Die Ernährung der Bandscheiben erfolgt nicht über Blutgefässe, sondern über Bewegung! Erst wenn die Bandscheiben, vergleichbar mit einem Schwamm, Belastung und Entlastung erfahren, wird genügend Synovialflüssigkeit produziert, um den Faserring und den Kern gut zu ernähren.

**Wirbelsäulenstabilisierung**

Passiv wird die Wirbelsäule zunächst ventral und dorsal durch verschiedene Bandsysteme stabilisiert. Wie alle Bänder im Körper bestehen diese aus unterschiedlich festen kollagenen Fasern. Damit die Wirbelsäule aber in alle Bewegungsrichtungen belastbar ist, muss sie aktiv, also muskulär, stabilisiert werden.

Zwei muskuläre Stabilisierungssysteme sind dabei zu unterscheiden. RICHARDSON et al. geben dem Modell der segmentalen Stabilität den Vorrang. Die Multifidii und Transversii seien für die Stabilisierung der einzelnen Wirbelkörper hauptverantwortlich. Sie konnten in Untersuchungen zeigen, dass diese Muskeln bei

Personen, welche nur oberflächlich liegende Muskeln trainieren, zeitlich verzögert angesteuert wurden. Diese und weitere Untersuchungen stützen die These, dass Rückenschmerzen oft deshalb entstehen, weil die sog. «tiefe Muskulatur» zu schwach ist. Als Kritik an dieser These sei hier erwähnt, dass es äusserst schwierig ist, muskuläre Aktivität in der Tiefe zu messen geschweige denn herauszufinden, wie viel Kraft diese Muskeln entwickeln können.

Auch die Untersuchung von RICHARDSON wurde mit EMG-Elektroden auf der Haut durchgeführt. Aufgrund dieser Messmethodik auf spezifische Muskeln zu schliessen, hinterfragen Experten sehr kritisch, da neben den erwähnten Multifidii und Transversii

noch andere, ebenfalls tieferliegende Muskeln in Frage kommen. Die tiefsten Rückenmuskeln werden zur reflektorischen, autonomen Muskulatur gezählt, d.h., wir können diese Muskeln nicht bewusst ansteuern, sondern sie reagieren reflexartig. Deshalb ist das Trainieren auf instabilen Unterlagen ein Bestandteil des Wirbelsäulentrainings geworden.

Der Trainingseffekt liegt hierbei in einer verbesserten Koordination, nicht in einem Kraftgewinn. Es soll erreicht werden, dass die einzelnen Wirbelkörper bei jeder Bewegung im Raum stets richtig zueinanderstehen. Dies erfordert mehr Feinmotorik als Kraft.

Das zweite Modell ist die Facettenverspannung im Raum nach THOMY et al. Dies besagt, dass die grossen Muskelzüge wie der Latissimus, der Gluteaus und von ventral alle Bauchmuskeln über die Fascia Thoracolumbalis und die Rectusscheide miteinander verspannt sind und so die Wirbelsäule umgürtend stabilisieren. Über den Tractus nach unten und über den Trapezius in die thorakalen Faszien ist gemäss diesem Modell der ganze Körper verspannt und stabilisiert.

Es sei hier noch ergänzend erwähnt, dass Muskeln, welche nicht eigentlich zur Rückenmuskulatur gezählt werden, wie z.B. der Iliopsoas oder alle Gesässmuskeln, jedoch die Beckenstellung und damit indirekt auch die Wirbelsäule beeinflussen.

**Umsetzung:** Stellen Sie als Unternehmen sicher, dass Ihre Mitarbeiter die Anatomie der Wirbelsäule und deren Stabilisierungssysteme aus dem «Effeff» beherrschen, und überprüfen Sie deren Fortschritte regelmässig. Nur auf dieser Grundlage ist ein effektives Wirbelsäulentraining möglich.

**Spezifische und unspezifische Rückenbeschwerden**
Der überwiegende Teil der Rückenbeschwerden ist unspezifisch. In der ärztlichen Untersuchung und auch in den bildgebenden Verfahren konnte keine Wirbelsäulenerkrankung festgestellt werden. Die Schmerzursachen sind eher auf einseitige Belastungen, Bewegungsmangel, schlechte Körperhaltung, muskuläre Dysbalancen und auch auf psychische Überlastungen zurückzuführen. Hier eröffnet sich ein grosses Arbeitsfeld für die zukünftigen Experten für Bewegungs- und Gesundheitsförderung, welche Hand in Hand mit behandelnden Physiotherapeuten arbeiten sollten.

Bei den spezifischen Rückenbeschwerden handelt es sich um diagnostizierte Erkrankungen mit pathologischen Veränderungen an der Wirbelsäule. Es würde den Rahmen dieses Artikels sprengen, um auf jedes Beschwerdebild näher einzugehen. Deshalb soll an dieser Stelle eine Auflistung reichen:

- Bandscheibenprolaps und Bandscheibenvorfall
- Osteoporose der Wirbelkörper
- Morbus Scheuermann
- Morbus Bechterew
- Skoliose
- Spinalkanalstenose
- Gleitwirbel
- Facettengelenksarthrose

Ihre Mitarbeiter sollten diese Krankheitsbilder kennen und wissen, bei welcher Erkrankung welche Belastung/Bewegung indiziert bzw. kontraindiziert sind. Dies verlangt eine enge Zusammenarbeit mit Therapeuten und Ärzten, denn nur wenn diese auf Ihr Fachwissen vertrauen, werde sie auch Patienten/Kunden zu Ihnen schicken.

**Umsetzung:** Wenn Sie keine Physiotherapie oder Arztpraxis im Haus haben, sorgen Sie für eine ausreichende Vernetzung mit Therapeuten und Ärzten in Ihrer Umgebung. Langfristig ist das Konzept «Alles unter einem Dach» aber sinnvoller für den Kunden/Patienten wie auch für Sie als Unternehmer.

**Infrastruktur, Trainingsaufbau und Coaching**
Können Sie in Ihrem Gerätepark alle Bewegungsrichtungen (Extension, Flexion, Rotation und Lateralflexion) der Wirbelsäule gerätegestützt trainieren? Haben Sie höhenverstellbare Kabelzüge, um Übungen mit höheren Freiheitsgraden durchzuführen? Dies wäre die Minimalanforderung an den Gerätepark. Noch besser wären selbstverständlich Geräte, die individuelle Amplituden- und Krafttests ermöglichen. Platzieren Sie Ihren «Rückenpark» so im Center, dass er sich von anderen Trainingsbereichen sichtlich abhebt.

Wie bereits erwähnt gibt es zwei Wirbelsäulenstabilisierungsmodelle. Beide haben ihre Berechtigung und sie sollten auch beide miteinander im Trainingsaufbau zu finden sein. Es herrscht die gängige Meinung, dass die segmentale Stabilisierung und Feinmotorik vor dem Kraftaufbau stehen sollte. Gerade aus therapeutischer Sicht wird oftmals dem Training auf instabilen Unterlagen der Vorzug gegeben. Dies mag auch so sein, aber eine Kraftentwicklung findet auf diesem Weg nicht statt. Der häufig zu beobachtenden Fehler im Trainingsaufbau ist demzufolge, dass die instabilen Übungen immer schwieriger gemacht werden, anstatt das gelernte Stabilisieren an einer Kraftmaschine umzusetzen, um eine höhere Last einleiten zu können. Es sollten daher beide Trainingssysteme möglichst von Beginn an in der Trainingsplanung berücksichtigt werden.

Bedenken Sie bitte, dass Kunden mit Rückenbeschwerden unsicher und eventuell auch ängstlich sein können, eine «falsche Bewegung» zu machen. Eine intensive Begleitung durch das Trainerteam ist deshalb zwingend. Bieten Sie engmaschige Betreuungstermine an mit dem Ziel, die Bewegungskompetenz des Kunden zu kontrollieren und zu verbessern.

**Umsetzung:** Sorgen Sie dafür, dass Sie die Wirbelsäule in Ihrem Center vollumfänglich trainieren können. Aber Achtung: Zur Positionierung als Rückenexperte sind nicht Ihre Geräte alleine ausschlaggebend, sondern in erster Linie die Fachkompetenz Ihrer Mitarbeiter!

**Der optimale Einstieg mit neuem SFGV-Tool**
Fachvorträge in Ihrem Center bieten die optimale Gelegenheit, sich Ihren Kunden und auch externen Interessenten zum Thema Rückenbeschwerden zu präsentieren. Sie können kundengerecht Wissen vermitteln, stehen für Fragen zur Verfügung und sind in der Lage, aus diesen Gesprächen Termine für ein individuelles Rückencoaching abzumachen.

Deshalb bietet der SFGV Fachvorträge für Ihre Kunden an, die Sie auf Ihr Unternehmen anpassen können und die durch ein Vorstandsmitglied in Ihrem Center gehalten werden. Die Präsentation ist mit einer Inhouse-Schulung für Ihr Team kombiniert.

Der Preis für die diese Fachvorträge/Inhouse Schulungen beträgt CHF 499.– inkl. MwSt.

Bei Interesse wenden Sie sich bitte direkt an:
a.tummer@sfgv.ch

SFGV
Schweizerischer Fitness- und Gesundheitscenter Verband
Fédération Suisse des Centres Fitness et de Santé
Federazione Svizzera dei Centri Fitness e di Salute



# Ist HIIT wirklich der Hit?

*Wie viel Sinn macht das hochintensive Intervalltraining in einer gesundheitsorientierten Einrichtung?*



Hochintensives Intervalltraining (HIIT) zur Verbesserung der Ausdauerleistungsfähigkeit stellt ein aktuell diskutiertes Thema dar. Dabei handelt es sich um kurze, hochintensive Belastungen für das anaerobe Energiesystem nahe an der maximalen Sauerstoffaufnahme (VO2max).

HIIT gehört zur Gruppe der intensiven Intervallmethoden. Diese ist charakterisiert durch geringe Belastungsumfänge, höchste Intensitäten und unvollständige Pausen. Damit ist HIIT zunächst einmal nichts Neues, sondern eine Methode, die im Leistungssport schon Jahrzehnte angewendet wird – allerdings unter anderen Rahmenbedingungen, eingebettet in eine ganzjährige Periodisierung des Trainingsprogramms und vor allen Dingen auf der Basis entsprechend hoher athletischer Voraussetzungen. Es stellt sich also zu Recht die Frage, ob diese Trainingsformen in einem gesundheitsorientierten Center sinnvoll sind.

Wie so oft wird der Einzug «innovativer» Trainingsmethoden in die Fitnesscenter rasch durch «Studien» untermauert. So heisst es dann, dass kurzes, intensives Training viel effektiver sei als das konventionelle Training nach der Dauermethode, dass viel mehr Kalorien verbrannt würden, vor allen Dingen sei bei der intensiven Belastung die Nachverbrennung viel höher und das Fett schmelze nur so dahin. Subjektiv finden einige Kunden das Training super, weil sie sich so richtig auspowern konnten, weil das Miteinander in der Gruppe und der motivierende Instruktor alles aus einem herausholen.

Als Anbieter geraten Sie jetzt schon unter Zugzwang, denn die Konkurrenz schläft nicht und Sie wollen doch den Kundenbedürfnissen gerecht werden. Aber was von alledem stimmt und was nicht? Wie sieht die Studienlage wirklich aus?

Die Qualität der vorliegenden Untersuchungen über HIIT lässt im Moment noch zu wünschen übrig. Die Testpersonen sind meistens Athleten und bringen völlig andere Voraussetzungen mit als unsere Kundschaft. Zwar zeigen die Leistungssportler nach kurzer Zeit höhere anaerobe Kapazitäten, aber oft fehlt die Kontrollgruppe, die Teilnehmerzahlen liegen teils unter 10 Personen und die Dauer der Untersuchungen beträgt nur wenige Wochen. Die wenigen Untersuchungen, welche mit Nichttrainierten durchgeführt worden sind, konnten eine Überlegenheit des HIIT gegenüber den weniger intensiven Methoden nicht bestätigen.

Auch wenn mit gut trainierten und belastbaren Sportlern sicher in kurzer Zeit ein Trainingserfolg ersichtlich ist, sprechen doch einige Fakten gegen die Anwendung solcher Intensitäten, besonders bei der Zielgruppe Gesundheit:

1. Wir Menschen sind historisch gesehen «Ausdauertiere». Unser Stoffwechsel, unsere Thermoregulation und unser ganzer Bewegungsapparat sind eher darauf ausgelegt, lange Strecken in langsamem Tempo zurückzulegen, als kurze und schnelle Belastungen zu tolerieren. Durch die physiologische Veränderung unseres Binde- und Stützgewebes im natürlichen Alterungsprozess können wir hohe Belastungsspitzen immer weniger gut abpuffern.

2. Die Laktatakkumulation bei HIIT verhindert die Aktivierung des Fettstoffwechsels. Es ist also ein Mythos, dass HIIT-Training die Fettverbrennung ankurbelt – auch nicht nach der Belastung durch einen höheren Energieumsatz nach Trainingsende. Eine Untersuchung verglich den Sauerstoffmehrbedarf nach Arbeitsende (EPOC) bezogen auf den Ruhebedarf eines 30-minütigen HIIT mit einem 30-minütigen Training bei mittlerer Intensität. Beim HIIT betrug dieser 14% des Kalorienverbrauchs der Trainingseinheit, während er bei mittlerer Intensität nur 7% betrug. Also doppelt so viel! Schaut man sich die absoluten Zahlen an, sieht das Ergebnis aber anders aus. Werden beim HIIT 500 kcal in 30 Minuten umgesetzt, sind 14% 60 kcal Mehrverbrauch nach Belastungsende. Beim konventionellen Training sind 300 kcal in 30 Minuten verbraucht worden. 7% davon sind 21 kcal. Wir sprechen also absolut von einer Differenz von 39 kcal, was zu vernachlässigen ist.

3. Es ist ein Trugschluss zu glauben, HIIT ist ein zeiteffizientes Training, weil der Belastungsumfang geringer ist. Je intensiver eine Belastung ist, desto länger muss das Warm-up sein, um überhaupt diese hohen Belastungen eingehen zu können. Noch wichtiger ist das Cool-down, welches als aktive Erholung zwingend notwendig ist, um den Laktatabbau zu beschleunigen. Diese beiden Faktoren werden in der Trainingspraxis oft vernachlässigt.

4. Oft missachtet wird der Anstieg der Stresshormone Adrenalin, Noradrenalin und Cortisol, welcher gleichzeitig mit dem Laktatanstieg zu beobachten ist, beim Leistungssportler genauso wie beim Gesundheitssportler. Allerdings verfügt der Leistungssportler über ein Umfeld, im dem ein entsprechend «stressfreier» Ausgleich (aktive Regeneration, ausreichend Schlaf, gute Ernährung, langfristig gesicherter Karriereaufbau etc.) gegeben ist. Dieses Umfeld hat der Freizeitsportler nicht – er läuft quasi auch in den Phasen ohne Training immer am Anschlag. Insbesonders dauerhaft erhöhte Cortisolspiegel können neben Gewichtszunahme zu emotionalen Schwankungen, höherem Infektionsrisiko und schwerwiegenderen Erkrankungen führen.

**Fazit:** Mit gut trainierten und gesunden Athleten kann es in bestimmten Phasen sinnvoll sein, HIIT als Trainingsmethode einzusetzten. Ich sehe hier das Personaltraining in der 1:1-Situation als effektivste und sicherste Trainingsform an. In Group-Fitness-Kursen sind aufgrund der Heterogenität der Teilnehmer und der Schwierigkeit der individuellen Kontrolle sehr hochqualifizierte und erfahrene Trainer gefragt. Im Jahresverlauf sollte der Anteil an HIIT 20 bis 25% nicht überschreiten.

In einem gesundheitsorientierten, präventiv ausgerichteten Training ist ein HIIT nicht zielführend. Tiefe bis mittlere Intensitäten haben bei dieser Zielsetzung nach wie vor Vorrang.

# *Das ultimative Medikament «Fitness»*

*Garantiert ohne negative Nebenwirkungen*

Das neue Marketing-Tool für Bewegungsmedizin ist Ihnen vor Kurzem per Post zugestellt worden. Es ermöglicht Ihnen, direkt zum Thema «Bewegung ist die beste Medizin» Stellung zu nehmen und mit Ihren Kunden und Interessenten ins Gespräch zu kommen.

Der Einsatz der Schachtel ist vielfältig und reicht von der Weiterempfehlung durch Ihre Stammkunden über die Verteilung an Neukunden bis zur Platzierung bei Therapeuten und Arztpraxen, mit denen Sie kooperieren.

Nutzen Sie dieses Tool direkt zu Jahresbeginn, um Ihre Positionierung als bewegungsmedizinisches Center zu unterstreichen.
Bitte beachten Sie die Möglichkeiten der individuellen Anpassungen im unten aufgeführten Bestellschein.

*«die Reaktionen sind durchs Band positiv»*

Der Gesundheitspark Thalwil hat bereits erste Erfahrungen gesammelt und sein «Medikament» unter die Leute gebracht. André Tummer erzählt: «Wir haben Schachteln mit der Packungsbeilage sowohl über Arztpraxen als auch direkt unter die Leute gebracht. Zuerst ist die Überraschung jeweils gross. Aber die Reaktionen sind durchs Band positiv. Die Message wird sehr schnell verstanden. Das Ziel, dass die Thematik von einer anderen Seite betrachtet wird ist auf jeden Fall erfüllt. Wir können dieses Tool auf jeden Fall nur empfehlen.»

**Wie können Sie Exemplare für Ihr Center bestellen?**
Sie haben ein Muster erhalten. Wenn Sie den Text so übernehmen möchten, muss nur Ihr Logo und Ihre Kontaktadresse auf der Packung und auf der Beilage geändert werden.

**Exemplare ohne Textänderung, nur Logo und Adresse**
Sie möchten 500 Exemplare bestellen? Die Kosten dafür sind: Druck Schachtel und Packungsbeilage CHF 800.–. Der Aufwand für die Druckvorlage mit Logo und Adresse, das Projektmanagement und das Handling (Bestellung, GzD, Organisation Druck und Lieferung usw.) wird mit CHF 640.– berechnet. So entstehen für Sie Totalkosten von CHF 1440.– zzgl. MwSt.

Sie erhalten nach dem «Gut zum Druck» eine Gesamtrechnung von der Werbeagentur. Bitte füllen Sie das Bestellformular aus und senden Sie Ihr Logo an: sfgv@rufwerbung.ch. Übrigens: Falls Ihr Center nicht Fitness-Guide-zertifiziert ist, wird der Hinweis auf den Fitness-Guide weggelassen.

**Exemplare mit Textänderung**
Sie möchten einen angepassten Text verwenden oder das Design ändern (Stanzform bleibt gleich)? Sie können im Mitgliederlogin das PDF der Stanzvorlage oder das Indesign-File downloaden. Reine Textänderungen können Sie in Acrobat mit der Funktion «Notiz hinzufügen» angeben. Für Designänderungen können Sie das Indesign-File nach Ihren Wünschen anpassen. Dann senden Sie das PDF unter Angabe der gewünschten Auflage an: sfgv@rufwerbung.ch. Natürlich können Sie die Anpassungen auch durch die Werbeagentur RUF ASW machen lassen. Sie erhalten dann eine angepasste Offerte von der Werbeagentur.

Bitte füllen Sie das Formular online unter www.sfgv.ch aus und senden es ab:

www.sfgv.ch/home/formulare/bestellung-medikamentenschachtel-mit-packungsbeilage/

Wir wünschen auch Ihnen viel Erfolg mit dieser Kampagne.

# *Positionieren Sie sich im Markt der Zukunft*

*Roland Steiner, Vizepräsident des Schweizerischen Fitness- und Gesundheitscenter Verbandes SFGV – Leiter der Geschäftsstelle*

Medizinische Trainingscenter decken die Bedürfnisse stark wachsender Kundengruppen ab und sind ein wichtiger Zukunftsmarkt. Doch nur wer die richtige Infrastruktur für sein Unternehmen schafft, kann wirtschaftlich erfolgreich arbeiten.

Zu Beginn des Fitnessbooms trainierten in den Fitnesszentren mehrheitlich gesunde, sportliche und jüngere Menschen. Das Hauptziel des Trainings war ein schöner, muskulöser Körper. Da der Nutzen des Trainings für Gesundheit und Wohlbefinden zunehmend erkannt, wissenschaftlich belegt und über die Medien verbreitet wurde, hat sich dies in den letzten Jahren grundlegend geändert. Heute trainieren in Fitnesscentren viele ältere Menschen und solche mit körperlichen Beschwerden wie Rücken- und Gelenkproblemen oder Übergewicht. Die Beratung und Betreuung dieser Kunden erfordert oft medizinisches Fachwissen, über das auch ein gut ausgebildeter Fitnesstrainer nicht verfügt. Um diese Kundengruppen optimal beraten und betreuen zu können, arbeiten Fitnesscentren immer häufiger mit Physiotherapeuten und Ärzten zusammen.

Unzählige Studien belegen die positiven Wirkungen eines Trainings und einer Trainingstherapie in der Rehabilitation. Ein Training fördert den Wiederaufbau nach Verletzungen oder Operationen und beschleunigt den Heilungsprozess. Der Patient ist schneller gesund und das Training verhindert oder reduziert Rückfälle.

**Training und Therapie gehören zusammen**
Der Nachweis über die Wirksamkeit einer Therapie wird in Zukunft an Bedeutung zunehmen. Training und Trainingstherapie leisten einen wissenschaftlich nachgewiesenen Beitrag sowohl in der Primär- als auch in der Sekundär- und Tertiärprävention. Der nahtlose Übergang von der postoperativen Behandlung über die Trainingstherapie zum Aufbautraining gewährleistet einen optimalen Heilungsverlauf und regelmässiges Training sichert die nachhaltige gesundheitliche Stabilisierung.

In einem Fitness-Guide medical Bewegungsmedizin Center (FGMBC) profitieren alle: Trainierende erhalten sich ihre Gesundheit und beugen Beschwerden vor, Patienten sind schneller gesund und leistungsfähig, Ärzte haben die Gewissheit, dass ihre Patienten optimal therapiert werden, das FGMBC generiert Einnahmen, die Krankenversicherungen sparen Kosten und Unternehmen haben weniger krankheits- bzw. unfallbedingte Ausfalltage.

**Das richtige Konzept: Alles unter einem Dach**
Heute gibt es am Markt verschiedene Konstruktionen.

Variante 1: Eine Physiotherapiepraxis erweitert ihr Therapieangebot durch ein Trainingsangebot.
Variante 2: Ein Fitnesscentrum erweitert sein Angebot um eine Physiotherapie.
Variante 3: Eine Physiotherapie und ein Trainingszentrum beschliessen eine Zusammenarbeit.

In allen Fällen können Synergien nur optimal genutzt werden, wenn Physiotherapie und Training nebeneinander unter einem Dach angeboten werden. Bei den ersten beiden Konstruktionen ist das wirtschaftliche Interesse durch den Besitz des Unternehmens gegeben, nicht aber in der dritten. Gehen eine Physiotherapie und ein Trainingszentrum als eigenständige Firmen eine Kooperation miteinander ein, ist das Engagement beider (beispielsweise über Provisionen bei Querverkäufen) in den meisten Fällen bescheiden. Zentral für das Konzept ist die Positionierung bzw. die Frage, wie sich das FGMBC bezüglich Kompetenz, Qualität und Image von der Konkurrenz abheben will.

**Von der Therapie ins Training**
Physiotherapeuten verstehen sich als medizinische Fachkräfte. Die Patienten kommen in die Therapie, weil sie vom Arzt verordnet wurde. Und die Therapie ist beendet, wenn der Patient «wiederhergestellt» ist. Dies ist noch heute das weit verbreitete Therapieverständnis vieler Physiotherapeuten. Ein wichtiges Ziel der Integration von Therapie und Training besteht aber gerade darin, dass der Patient nach Abschluss der Therapie ein Trainingsabonnement kauft und regelmässig trainiert. Denn nur so können Rückfälle vermieden werden. Das Therapieziel ist erst erreicht, wenn der Patient Mitglied im Trainingszentrum geworden ist.

**Verkaufs- und Trainingskompetenz**
Der Übertritt von der Therapie ins Training geschieht jedoch nicht von alleine. Der Physiotherapeut muss den Patienten aufklären, ihm den Nutzen des Trainings aufzeigen und ihn auf das weiterführende Bewegungsprogramm nach der Therapie vorbereiten. Mit anderen Worten: Er muss vom ersten Therapietermin an mit der Aufklärung beginnen. Genau damit tun sich Physiotherapeuten oft schwer. Die Anzahl der Übertritte hängt aber wesentlich von der Aufklärung des Patienten durch den Physiotherapeuten während der Therapie ab. Es ist daher wichtig, die Physiotherapeuten intensiv auf ihre Rolle als «Aufklärer» vorzubereiten und zu schulen. Das Gleiche gilt im Training: Nicht jeder kompetente Physiotherapeut ist ein kompetenter Trainer. Fundiertes und aktuelles Wissen über Krafttraining, Ausdauertraining usw. ist für das FGMBC-Personal zwingend notwendig.

**Nutzen kommunizieren**
Der Nutzen für den Kunden aus der Kombination von Training und Therapie ist ein zentraler Wettbewerbsvorteil. Gesundheit ist ein kostbares Gut und für die Gewissheit, wissenschaftlich fundiert beraten und medizinisch kompetent betreut zu werden, sind Kunden auch bereit, einen Mehrpreis zu bezahlen. Der Nutzen des kombinierten Angebots muss immer wieder kommuniziert werden. Nur dann kann sich das FGMBC von einem «gewöhnlichen» Fitnesscentrum abheben und von Wettbewerbsvorteilen profitieren.

**Ein Arzt im Haus bietet viele Vorteile**
Bei bestehenden oder neu auftretenden Beschwerden am Bewegungsapparat der Trainierenden kann eine erste Diagnose direkt im Haus erstellt werden. Bewegungsmedizinische Beratung und Trainingsempfehlungen lassen sich unmittelbar adaptieren und die Kommunikation mit dem behandelnden Hausarzt kann direkt eingeleitet werden. Ebenso ist eine direkte physiotherapeutische Verordnung möglich. Der Kunde bleibt länger im Training und Trainigsunterbrüche können sogar vermieden werden.

**Fazit**
Ein FGMBC befriedigt die Bedürfnisse stark wachsender Kundengruppen, denen Qualität und medizinische Kompetenz wichtig sind. Die Vorteile für FGMBC-Unternehmen sind:
- mehr Kunden dank medizinischem Qualitätsimage, auch durch Zuweisungen von Hausärzten
- zusätzliche Einnahmequelle durch Aboverkäufe an austretende Physiotherapiepatienten
- zusätzliche Patienten aus dem Trainingsbereich für die Physiotherapie

**Anforderungskonzept des SFGV für ein Fitness-Guide medical Bewegungsmedizin Center FGMBC**
Im Rahmen der Zertifizierung des Fitness-Unternehmens im Fitness-Guide (mehr Infos unter www.fitness-guide.ch ) kann das hier vorgestellte Konzept realisiert werden:

**Zusatz Zertifizierung Fitness-Guide medical**
Fitnesscenter, Unternehmungen, die einen Arzt und eine Physiotherapie im Hause haben (stundenweise, Details siehe unter Fitnesscenter anmelden auf www.fitness-guide.ch ), können das Zusatz-Label Fitness-Guide medical erwerben.

Diese Auszeichnung bestätigt, dass ein Kunde dieses Unternehmens vor Ort die Beratung eines Arztes oder Physiotherapeuten in Anspruch nehmen kann. Damit ist eine interdisziplinäre Zusammenarbeit und Vernetzung sichergestellt.

Fitnessguide

**Fitness-Guide medical (ab 3 Sternen möglich)**
- Physiotherapie im Hause
- Arztpraxis im Hause
- Synergien mit Therapeuten/Ärzten

Es wird immer Erkrankungen geben, die eine Operation erfordern oder die Pharmazeutika benötigen. Forschungserrungenschaften werden auch in Zukunft Krankheiten positiv beeinflussen oder sogar heilen, die momentan nur mit modernster Notfallmedizin und -technologie zu beherrschen sind.

Trotzdem sollte man bereit sein, Bestehendes zu hinterfragen, sollte Widersprüche nicht einfach akzeptieren, sollte neuen Wegen und Denkweisen offen gegenüberstehen. Dadurch erweitert sich sowohl das Wissen als auch das Bewusstsein für die eigenen Gesundheit.

«Heilen» kann man auf vielfältige Weise. Dazu gehört auch, sein Gegenüber ernst zu nehmen und ihm Achtsamkeit und Präsenz zu widmen. In erster Linie sollte der Mensch im Mittelpunkt des Geschehens stehen. Für jeden Einzelnen gibt es eine individuelle Lösung, man muss sie nur finden.

Das Ziel sollte sein, die «verschiedenen Welten» der Medizin zu verbinden. Das Bekannte mit dem Unbekannten, das Bewährte mit dem Neuen, einzelne Teile zu einem Ganzen.

Auch wenn Weisheit, Glück und Gesundheit nicht über Nacht vom Himmel fallen, ist es für die Branche sehr wichtig, dass sie sich weiter bewegt und dieses Ziel Schritt für Schritt verfolgt.



**Der Mensch im Mittelpunkt**

HWS Huber Widemann Schule

## Bewegung und Gesundheit

**Bewegungspädagoge/-in**
Nächster Start: 3. September 2018

**Fitness- und Bewegungstrainer/-in**
Nächster Start: 23. Januar 2018 / 21. August 2018

**Spezialist/-in Bewegungs- und Gesundheitsförderung FA**
Nächster Start: 2. März 2018 / 7. September 2018

**Fachfrau/-mann Bewegungs- und Gesundheitsförderung EFZ**
Nächster Start: 13. August 2018

**Bühnentänzer/-in EFZ**
Nächster Start: 13. August 2018

**HWS Bewegung und Gesundheit**
Eulerstrasse 55, 4051 Basel
Tel. +41 61 202 11 20
info@hws.ch

www.hws.ch
Basler Bildungsgruppe

# Werden Sie zum Ausbildungsbetrieb!

Die Schweiz hat mit der Einführung der staatlich anerkannten Ausbildung in unserer Branche einen Meilenstein für die kommenden Generationen gesetzt. Die 2012 ins Leben gerufene Berufslehre findet unter den Lehrlingen grossen Anklang. Die Revision des neuen Fachausweises «Spezialist/-in in Bewegungs- und Gesundheitsförderung» ist gelungen, ab Sommer 2018 beginnen die ersten Ausbildungen. Die Entwicklung der höchsten Stufe mit eidg. Diplom geht in grossen Schritten voran. Erste Abschlüsse sind 2020 zu erwarten.

**Ausbildungskonzept des SFGV für Primär-, Sekundär- und Tertiärprävention**

Doch es gibt ein ernst zu nehmendes Problem: Wir haben viel zu wenig Ausbildungsplätze! Es haben noch zu wenig Betriebe verstanden in welcher Verantwortung sie stehen, um zu einer qualitativ hochstehenden Ausbildung beizutragen.

In diese Lücke stossen nun die Discountanbieter und vermarkten sich frech als grösste Ausbildungsunternehmen in der Schweiz. Dass in diesen Betrieben aber die Lehrabbruchquote gegen 50% tendiert, die Lehrlinge mehr als billige Arbeitskräfte gesehen werden und teilweise pro Betrieb gar nicht ausreichend Ausbilder vorhanden sind, stört den Staat wenig. Dieser will einfach möglichst viele Ausbildungsplätze haben. Dass dieses Manko bereits bei Schnupperlehrlingen bekannt ist und es sich unter den interessierten Schulabgängern herumspricht, dass Discountanbieter keine gute Wahl für einen Ausbildungsplatz sind, unterstreicht einmal mehr, dass das Angebot an guten Ausbildungsplätzen geringer ist als die Nachfrage.

Jeder Lehrling, der nicht von einem KMU mit einer Gesundheitsorientierung ausgebildet wird, wird zur günstigen Arbeitskraft der Discounter! Je mehr Lehrlinge wir in unsere Betriebe aufnehmen können, desto weniger Möglichkeiten haben Discountbetreiber, an günstige Arbeitskräfte heranzukommen! Nutzen Sie also die Chance und arbeiten Sie mit Ihrem Lehrangebot gegen diesen Trend! Sie können diesen Weg aktiv gestalten anstatt passiv zuzuschauen, wie der nächste Billiganbieter in Ihrer Nähe eröffnet. Wenn Sie als Ausbildungsbetrieb anerkannt sind, stärkt das Ihre Kompetenz und Glaubwürdigkeit im Markt enorm. Das Amt für Berufsbildung bestätigt Ihr Unternehmen durch Aufkleber, die Sie in Ihrem Betrieb aushängen können.

| Fachlaufbahn «Bewegung + Gesundheit» | | |
|---|---|---|
| **«Experte Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Diplom»** | **ab 2018 Beschulung**<br>erster Abschluss: 2020 | **Tertiär Prävention** |
| **«Spezialist/-in Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis»** | **ab 2018**<br>1997 bis 2018: Fitnessinstruktor/-in mit eidg. Fachausweis | **Sekundär Prävention** |
| **EFZ «Fachmann/-frau Bewegungs- und Gesundheitsförderung»** | **seit 2012**<br>(berufliche Grundbildung) | **Primär Prävention** |

Der Ausbildungsbetrieb hat durch die betrieblichen Projektarbeiten und die betrieblichen Lernsituationen 40% Einfluss auf die Notengebung. Er muss sich intensiv um die fachliche Ausbildung seiner Lehrlinge kümmern. Es ist gerade für den Ausbildungsverantwortlichen eine spannende neue Aufgabe, sich den Lehrlingen im Betreib zu widmen. Eine Aufgabe, an der jeder Berufsbildner selber auch wächst und sich weiterentwickelt. Ganz sicher haben auch Sie Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen, die sich für die Ausbildungstätigkeit bestens eignen. Damit fördern Sie nicht nur den Lehrling, sondern auch den Ausbildner.

**Ein Blick in die Zukunft**

Die demografische Entwicklung und die starke Tendenz vom allgemeinen Fitnesscenter zum spezifischen Gesundheitsanbieter für Bewegungsmedizin, die Marktspaltung zwischen Billiganbietern und Qualitätsanbietern wird in den kommenden Jahren zu einem Fachkräftemangel führen. Personen mit geringen oder nur unternehmensinternen Ausbildungen werden den steigenden Anforderungen an die Fachkompetenz nicht mehr standhalten können. Demnach wird das Finden und Binden gut ausgebildeter, engagierter Mitarbeiter zur wahren Königsdisziplin.

Gerade für kleine und mittelständische Firmen ist dies eine Schlüsselfunktion für den Unternehmenserfolg, denn wer nicht als potentieller, geschweige denn als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen wird, hat schlechte Voraussetzungen, gute Mitarbeiter zu finden, und wird sich im Konkurrenzkampf um junge Nachwuchstalente nur schwer behaupten können.

**Der Bund übernimmt 50% der Kursgebühren**

Wer sich mit einem Kurs auf eine eidgenössische Prüfung vorbereitet, wird neu vom Bund finanziell unterstützt. Bei einer Berufsprüfung beträgt der Bundesbeitrag maximal 9500 Franken, bei einer höheren Fachprüfung 10 500 Franken. Die Regelung gilt ab 1. Januar 2018.

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.sbfi.admin.ch/sbfi/de/home/bildung/hbb/finanzierung.html#350175006

AUCH IN 2018 IHR STÄRKSTER PARTNER FÜR DIE FITNESS -THEKE!

Inko Sports AG
Grüngenstrasse 19
CH - 4416 Bubendorf
info@inko.ch
Tel.: 061 935 95 55
inkospor_schweiz

Bildnachweis: MITO images, fotolia.com

# *Innensicht kontra Aussensicht:*

*Wie beurteilt die Kundschaft unsere Dienstleistungsqualität?*

«Wer leben will, muss dienen!» Diese und andere kluge Gedanken kennt jeder, der sein Geld im Dienstleistungssektor verdient. Der Wandel in unserer Branche drängt uns alle dazu, diese Gedanken wirklich ernst zu nehmen, zu überdenken und zu prüfen, ob die Dienstleistung im eigenen Betrieb optimiert werden könnte. Fachwissen und Dienstleistung sind die stärksten Waffen der klein- und mittelständigen Unternehmen. Damit Dienstleistung keine leere Floskel bleibt, soll dieser Artikel dazu dienen, das Dienstleistungsmarketing des Unternehmens zu beleuchten und die Beurteilung von Dienstleistungsqualität aus Sicht des Kunden darzustellen.

Gegenüber Sachgütern lassen sich für Dienstleistungen insbesondere die folgenden fünf Unterscheidungsmerkmale nennen (HOMBURG, 2012, S. 949 ff):

- **Intangibilität:** Im Gegensatz zur Produktion eines Sachgutes liegt am Ende eines Dienstleistungsprozesses kein materielles Gut vor.
- **Vergänglichkeit:** Eine «Lagerung» von Dienstleistung ist nicht möglich. Der Dienstleistungsprozess ist unmittelbar mit dem Verkauf verbunden.
- **Integration des Kunden:** Der Kunde ist Bestandteil des Dienstleistungsprozesses.
- **Wahrgenommenes Kaufrisiko:** Aufgrund der Vertrauens- und Erfahrungseigenschaften von Dienstleistungen gegenüber Sachgütern ist das wahrgenommene Kaufrisiko stärker ausgeprägt als bei Sachgüten, bei denen die Qualität bereits vor dem Kauf beurteilbar ist.
- **Individualität:** Dienstleistungen lassen sich leichter an die individuellen Kundenbedürfnisse anpassen, als Sachgüter.

Aus diesen Besonderheiten ergeben sich auch Unterschiede hinsichtlich der Qualitätsbeurteilung von Dienstleistungen. Der Dienstleister kann zunächst nur ein Leistungsversprechen abgeben. Der Kunde muss dem Mitarbeiter bzw. dem Unternehmen zu Beginn seiner Mitgliedschaft glauben, dass das versprochene Ziel, z.B. die gewünschte Gewichtsreduktion oder der nicht mehr schmerzende Rücken etc., auch wirklich eintritt. Um die Qualität nun VOR dem eigentlichen Dienstleistungsergebnis abschätzen zu können, bedient sich der Kunde in der Regel folgende 5 Kriterien:

1. **Annehmlichkeit** des tangiblen Umfeldes, also das materielle Umfeld, in dem die Dienstleistung erstellt wird. Dazu zählen die Räumlichkeiten, die Trainingsinfrastruktur, das einheitliche Gesamtbild des Unternehmens, die Kundendokumente oder das Erscheinungsbild des Personals.
2. **Zuverlässigkeit**, also die Fähigkeit des Personals, die versprochene Leistung gründlich und zuverlässig zu erbringen. Kann das Trainerteam die Betreuungsdichte mit und ohne Termin auch wirklich einhalten, wie es beworben wurde? Dies scheint ein Kernproblem unserer Branche zu sein.
3. **Reaktionsfähigkeit**, also die Fähigkeit und Bereitschaft des Unternehmens, auf Kundenanfragen und geäusserte Kundenbedürfnisse zeitnah und schnell zu reagieren. Dies geht nicht ohne ein klar strukturiertes Beschwerdemanagement.
4. **Leistungskompetenz**, also das Fachwissen, die Höflichkeit und die Vertrauenswürdigkeit der Mitarbeiter und das historisch entwickelte Image des Unternehmens.
5. **Einfühlungsvermögen**, also die Bereitschaft und Fähigkeit der Mitarbeiter, sich in die einzelnen Kunden hineinzuversetzen und deren Wünsche zu verstehen.

## Umsetzung:

Es ist Ihre Aufgabe als Unternehmer oder die Ihrer leitenden Angestellten, diese 5 Hauptkriterien dauerhaft zu überprüfen und jedes dieser Kriterien einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess zu unterwerfen. Ordnen Sie alle Tätigkeiten im Betrieb diesen 5 Kriterien unter und Sie können davon ausgehen, dass Sie Ihrer Konkurrenz immer voraus sind.

Im Diensleistungsgeschäft ist die Zufriedenheit der Kunden entscheidend. Eine begeisterte Kundschaft ist treu und muss nicht gebunden werden.

Der Stil und die Gestaltung der Räumlichkeiten, die Ordnung und die Sauberkeit beeinflussen die Wahrnehmung der Qualität des Angebotes.

PREMIUM
CARDIO-
GERÄTE

Mach mehr aus
deinem Workout.

PRECOR
Fitness Made Personal

Mehr Informationen unter www.precor.ch

# Branchentag-Kernthema:

*«Können Einzelcenter-Besitzer zukünftig überleben und welche Strategien bieten sich an?»*

Dieses brandheisse Thema wird sich wie ein roter Faden durch den Branchentag ziehen. Welche Positionierungsstrategie bietet sich an? Was für Unterstützungstools stehen zur Verfügung? Was sind Überlebensstrategien für KMUs? Das sind nur einige der Themen, über welche die Besucherinnen und Besucher des Branchentages informiert werden.

Ergänzt mit wohl einem der bekanntesten Unternehmer Deutschlands – Klaus Kobjoll. Er startete als Einzelunternehmer mit rund 5000 DM Startkapital und wurde zu einem der bekanntesten und erfolgreichsten Unternehmer in unserem nördlichen Nachbarland.

Auch dieses Jahr beginnt der Event um 10.45 Uhr mit einem Begrüssungsapéro im Luzerner Saal, mitten im Herzen der Expo. Zum ersten Mal werden alle Fitness- und Gesundheitscenter der Schweiz kostenlos an den Branchentag nach Luzern eingeladen. Ein vielseitiges Programm – auch für Nicht-Mitglieder des SFGV – steht auf der Tagesordnung und gibt allen Besuchern einen tiefen Einblick in die Zukunft unserer Branche.

Die Mitgliederversammlung des SFGV beginnt um 12 Uhr. Dort erwartet man mit Spannung die Vorstellung der Strategie des Vorstandes für die kommenden drei Jahre (2018-21), welche mit der dazugehörigen Wahl des Vorstandes abgeschlossen wird.

Synchron zur Mitgliederversammlung finden im Luzerner Saal, auf dem Open-Podium beim SFGV-Stand, diverse Aktivitäten für die Messebesucher statt. Umrundet von einer der grössten Unternehmer-Expo der Schweiz mit allen markenrelevanten Ausstellern der Fitnessbranche.

**Das sind die Nachmittags-Highlights am Branchentag:**

1. 15 Uhr im Auditorium (im Anschluss an die MV): Motivations-Keynote von Klaus Kobjoll
2. Open Podium im Luzerner Saal; Aktivitäten mitten in unserer Expo im Luzerner Saal beim SFGV-Stand mit ausgewählten Keyplayers im Direktinterview
3. Drei Workshops zu Verbandsprojekten und Unternehmertools zum Tagesthema
4. Drei Workshops von wichtigen Event-Partnern mit den attraktivsten Neuerungen der Fitnessbranche
5. Noch längere Networking-Zeiten im Luzerner Saal für den privaten Austausch unter den Unternehmern

**Podiumsgespräche am SFGV-Stand**
Während die Mitglieder der Mitgliederversammlung beiwohnen, können alle anderen Gäste am SFGV-Stand zwei spannende Podiumsgespräche verfolgen.

Nach einem verlängerten **Apéro** – um 18 Uhr, wiederum im Luzerner Saal – bereitet man sich auf das alljährliche traditionelle Galadinner vor. Ab 19 Uhr werden die rund 350 Gäste im festlichen Rahmen das traditionelle Galadinner geniessen.

**Die Highlights am Galadinner:**

1. Wahl zum «Fitnesscenter des Jahres 2018» von der Zeitschrift Body Life
2. Ehrungen der rangbesten Abschlüsse EFZ und FA Fitness- und Gesundheitsförderung
3. Aktuelle Projekte und spannende Interviews
4. Show- und Tanzeinlagen
5. Festliches Viergang-Menü in gehobener Atmosphäre für ein gediegenes Networking und den Austausch mit Branchenfreunden

**Anmeldung auf:** www.sfgv.ch/branchentagung-anmeldung
Wir freuen uns darauf, Sie am grössten Branchentag der Fitness- und Gesundheitsbranche der Schweiz begrüssen zu dürfen.





**Zur Keynote von Klaus Kobjoll:**
Kein klassischer Vortrag – nein, es geht bei Kobjolls Vorträgen um eine Anleitung zum Total-Einsatz. Der Vollblutunternehmer und Autor des Buches «Wa(h)re Herzlichkeit» zeigt dabei seine Arbeitsmittel zum Erfolg. Für Kobjoll sind Unternehmen Spielplätze für Erwachsene! Und er unterscheidet zwei Arten von Unternehmern: Yes-butter und Why-notter und die, die es werden möchten. «Mit Teams ein Perpetuum mobile des Erfolgs schaffen» – dafür bietet Kobjoll viele praxiserprobte Ansätze.

Kobjoll begeistert, weil er tut, was er sagt. Er hat sich mit 22 Jahren selbstständig gemacht, zwischenzeitlich 10 Firmengründungen gemeistert – als der Begriff «Start-up» noch nicht gebräuchlich war. Er weiss also, wovon er spricht.

Sein unternehmerischer Erfolg ist unter anderem verwurzelt in dem methodischen Begeistern sowie dem ständigen und systematischen Überdenken, Querdenken und Erneuern. Erfolg kommt, wenn man sich selber folgt. Zahlreiche Auszeichnungen einschliesslich des European Excellence Awards bestätigen, was mit Planung, einer klaren Vision und im Team machbar ist.

Man muss ihn erlebt haben, er weckt den Unternehmer in jedem.

Mehr zu Klaus Kobjoll auf den folgenden beiden Seiten:

## Als SFGV-Mitglied profitieren Sie mehrfach:

### *Dienstleistungen*

- **Branchenreport**
- **Coop Superpunkte**
  Gutscheine für Fitness-Abo
- **Fitness-Guide**
  Positionierungshilfe und Information für die Kunden/ Qualitätslabel (Beiträge von Krankenkassen an Fitness-Abos)
- **Fitness – Bewegung als Medizin**
  Medikamentenschachtel für die Abgabe an Interessenten und Kunden – Mitglieder werben Mitglieder
- **Herzgruppe**
- **«Kräftig altern»**
  Merkblatt und Powerpoint-Vortrag
- **Physiotherapiepraxis**
  Wegleitung für die Realisation
- **Suisa-Abgaben**
  Merkblatt über die verschiedenen Gebühren
- **Präventionsbroschüre**
  500 Broschüren «Gesundheitsförderungsbeiträge der Krankenversicherungen»
- **Muskelaktivierung**
  10 Taschenbücher, 3 Fachbücher, PowerPoint-Vortrag
- **Berufsbildung**
  Rückvergütung Prüfungsgebühr FA Fitnessinstruktor

### *Vorlagen/Muster/Rechtsunterstützung*

- **Arbeitsverträge** (Muster)
- **Lohnempfehlung**
- **Kundenverträge** (Muster, Neuauflage Sommer 2018)
- **Mietverträge** (Muster, Erscheint Herbst 2018)
- **Rechtsgebiet**
- **Kredit-/Finanzhilfen**

**Die Mitgliedschaft beim SFGV ist eine lohnende Sache, die sich Jahr für Jahr auszahlt. Herzlich willkommen beim SFGV!**

### *Mitgliederbeiträge*

| | |
|---|---|
| – **Kleinere Center** (bis 30 Geräte) | **CHF 650.–** |
| – **Mittlere Center** (31 bis 205 Geräte) | **CHF 1100.–** |
| – **Grosse Center** (ab 206 Geräten) | **CHF 1500.–** |

**Jetzt das Mitgliedschaft-Anmeldeformular downloaden:**
**www.sfgv.ch, Menu «Der Verband»**
Nähere Auskünfte: 043 388 41 44
(Roland Steiner, Leiter Geschäftsstelle).

# Branchentag mit Klaus Kobjoll

*Aus dem Leben eines «Start-up»-Unternehmers*



Es ist uns eine ausgesprochene Ehre, Klaus Kobjoll als Keynote Sprecher für den Branchentag am 18. März 2018 in Luzern begrüssen zu dürfen. Er kommt nicht mit einem klassischen Vortrag daher – Klaus Kobjoll muss man erlebt haben – er weckt den Unternehmer in jedem.

**Seine Vorträge sind eine Anleitung zum Total-Einsatz**
Der Vollblutunternehmer und Autor des Buches «Wa(h)re Herzlichkeit» zeigt dabei seine Arbeitsmittel zum Erfolg. Für Klaus Kobjoll sind Unternehmen Spielplätze für Erwachsene! Und er unterscheidet zwei Arten von Unternehmern: «Yes-butter» und «Why-notter» und die, die es werden möchten. Mit Teams ein Perpetuum mobile des Erfolgs schaffen, dafür bietet er zahlreiche praxiserprobte Ansätze.

Klaus Kobjoll begeistert, weil er tut, was er sagt. Er hat sich mit 22 Jahren selbstständig gemacht, zwischenzeitlich 10 Firmengründungen gemeistert – als der Begriff «Start-up» noch nicht gebräuchlich war – und weiss, wovon er spricht. Sein unternehmerischer Erfolg ist unter anderem verwurzelt in dem methodischen Begeistern sowie dem ständigen und systematischen Überdenken, Querdenken und Erneuern. Erfolg kommt, wenn man sich selber folgt. Unzählige Auszeichnungen, einschliesslich des European Excellence Awards, bestätigen, was mit Planung, einer klaren Vision und im Team machbar ist.

**Eine eindrückliche Vita mit Stationen und Erfolgen**
Klaus Kobjoll wurde am 13. Juni 1948 in Bamberg geboren. 1973 heiratete er Renate … «das Beste, was mir je passiert ist». 1974 wurde Tochter Nicole geboren.

Schulbildung: nach 4-jähriger Grundschule noch 6 Klassen Gymnasium in Bamberg … «das war nicht ganz mein Ding». Fachschulbildung an der Hotelfachschule D. Speiser in Tegernsee/Bad Wiessee und am Lycée Technique Hotelier in Strasbourg/Frankreich.

Danach nahm dann die Karriere ihren Lauf: obligatorische Praktika während und nach der Hotelfachschule in Frankreich und England; Anstellung als Trainee für ein Jahr.

Mit 22 Jahren «endlich» selbstständiger Unternehmer mit immerhin DM 5000.– Startkapital. Es folgen eigene Geschäftsideen und -eröffnungen in Erlangen (E) und Nürnberg (N).

1970 **Crêperie Rennaise (E)**
1972 **Le Kilt (E)** - Club/Discothèque
1974 **Prison St. Michel (E)** - franz. Bistro/Restaurant
1978 **Kon Tiki (N)** - polynesisches Restaurant + Bar
1979 **Landhotel Mörsbergei (E)** - 19 Zimmer
1980 **Café des Arts (E)** - französisches Bistro
1982 **Strohhalm (E)** - Jazzkeller mit tägl. Live-Musik
1983 **Bobby McGee's Conglomeration (E)** – US-amerik. Restaurant + Bar
1984 **Landhotel Schindlerhof (N)** – 37 Zimmer – ca. 200 Plätze in diversen Restaurant- und Banketträumen, plus Garten
1990 **Kreativzentrum Schindlerhof** – mit weiteren 34 Zimmern und 3 einmaligen Tagungsräumen von 200 m²
1998 **Schindlerhof** – Neues Corporate Design für den Wechsel vom Landhotel Schindlerhof zur neuen Marke Schindlerhof mit den drei Profitcentern: Restaurant & Bankett, Kreatives Tagen, Hotel. Investitionen in Ambiente, Geschirr, Räume und in die Markenentwicklung, Logos, neue Sprache und zeitgemässe Kommunikationsmittel
1999 **DenkArt** – Zusätzliche 800 m², davon 400 m² für 4 Tagungsräume und ein Bistro von 120 m². Der Werdegang steht für Firmenpräsentationen zur Verfügung. Es finden auch regelmässig wechselnde Kunstausstellungen statt.
2000 **Ryokan** – 24 weitere Hotelzimmer direkt am japanischen Garten
2007 **Erwerb des Nachbarhofes** – 1. Baustufe: 600 m² Nutzfläche für Küche, Kühlhäuser, Magazine, Lager, Parkplatz und Eröffnung der Kochakademie

**Glow & Tingle GmbH**
«Begeisterung ist übertragbar» ist der Geschäftsbereich für Vorträge, Seminare und Veröffentlichungen zu den Themen TQM (Total Quality Management) und «Übertragung von Leistungs-Euphorie» (Begeisterung ist durch nichts zu ersetzen!) für mittelständische Unternehmen und Konzerne.

Bisher über 150 000 Teilnehmer aller Branchen in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Schweden, Finnland, Belgien, Portugal, Türkei, Liechtenstein, Spanien, Griechenland, Russland, Ukraine, Slowenien, Brasilien, Irland und Grossbritannien.

Unter anderem veröffentlichte Klaus Kobjoll bis heute die folgenden, sehr lesenswerten Bücher:

1. Buch **Motivaction** – Orell Füssli Verlag
(8. Auflage; bereits über 30 000 verkaufte Exemplare)
*Sprachen: Deutsch, Russisch, Türkisch, Polnisch*
2. Buch **Virtuoses Marketing** – Orell Füssli Verlag (4. Auflage)
*Sprachen: Deutsch, Russisch*
3. Buch **Abenteuer European Quality Award**
– Orell Füssli Verlag
*Sprachen: Deutsch, Englisch*
4. Buch **TUNE** – Orell Füssli Verlag
zusammen mit Roland Berger und Dr. Rolf Widmer
*Sprachen: Deutsch, Russisch, Japanisch, Litauisch*
5. Buch **MAX** – Orell Füssli Verlag
mit Prof. Dr. Ulrich Scheiper und Markus Wiesmann
*Sprachen: Deutsch, Russisch*
6. Buch **«Wa(h)re Herzlichkeit»** – Orell Füssli Verlag

Klaus Kobjoll wird sie mit dem Virus der «Begeisterung» infizieren – und Sie werden es kaum abwarten können, diese in Ihrem Unternehmen weiterzugeben.

**Verpassen Sie deshalb nicht diese einzigartige Chance und sichern Sie sich Ihren Platz am Branchentag mit Ihrer frühzeitigen Anmeldung.**

# Swiss Skills – 12. bis 16.9.2018 in Bern

*Irene Berger, Chefexpertin der Berufslehre, berichtet von den Vorbereitungen auf die Teilnahme an der schweizerischen Berufsmeisterschaft.*

Bereits seit Jahren existieren in der Schweiz Berufsmeisterschaften für junge Berufsfachleute. In einigen Berufen, wie beispielsweise dem Gastronomiebereich, sind sie sogar das Tor zu einer eindrucksvollen Karriere. Aber auch andere Berufe generieren aus diesen Meisterschaften begabte und ehrgeizige junge Berufsleute.

2014 fanden die Schweizer Meisterschaften erstmals allesamt in Bern statt und wurden zu einem unglaublichen Publikumsmagnet. Rund 160 000 Besucher haben sich inspirieren lassen von den jungen, dynamischen und charismatischen Wettkämpfern. Als Zuschauerin war für mich damals klar, dass wir mit unseren Fachleuten für Bewegungs- und Gesundheitsförderung auch hierhin gehören. Es bietet unserer Branche eine einmalige Gelegenheit, unser Wissen und Können vor nie dagewesenem Publikum zu präsentieren. Bei Claude Ammann, unserem Präsidenten, habe ich sofort ein offenes Ohr gefunden, und wir haben diese Vision vorangetrieben.

Im Herbst 2018 finden in 75 Berufen die Schweizer Meisterschaften statt. Die rund 1100 Teilnehmer/-innen tragen ihre Wettkämpfe vor den Augen von über 150 000 Besuchern aus. Weitere 60 Berufe werden von jungen Meisterinnen und Meistern ihres Fachs demonstriert. Bei den 75 Berufen ist auch der Fachmann/Fachfrau Bewegungs- und Gesundheitsförderung dabei! Die Trägerschaft dieses Projektes ist die OdA Bewegung und Gesundheit. Gerne informieren wir nun über den neusten Stand dieses Projektes.

**Lead**
- Irene Berger
  Chefexpertin Berufslehre
- Urs Rüegsegger
  Vorstand SFGV und OdA Bewegung und Gesundheit
- Claude Ammann
  Präsident SFGV, Co-Präsident OdA Bewegung und Gesundheit

**Entwicklungs- und Kernteam**
- Skadi Töpken, Geschäftsleiterin Omega Healthcare Bern
- Remo Baumann, Geschäftsleiter Injoy Kreuzlingen
- Fabrizio Lucchese, ehem. Nationalkader Judo
- Nik Jud, Inhaber Unik Sports Bern
- Clavien Küenzi, Berufsschullehrer Neuenburg/Vertreter Romandie
- Grégory Löffel, Chefexperte Berufslehre Romandie
- Vertretung Tessin noch offen

All diese Leute sind bereits als Experten bei der Berufslehre tätig und viele von ihnen haben Wettkampferfahrung, was sehr hilfreich ist. Sie alle gehen ein sehr grosses Commitment ein und sind bereit, sich ganz in den Dienst der jungen Wettkämpfer/-innen und in die Innovation und Zukunft unserer Branche zu stellen.

**Was ist zu tun … ?**
Folgendes sind die vier hauptsächlichen Aufgabenbereiche:
- Erstellen der Wettkämpfe und Bewertungen
- Evaluierungen TeilnehmerInnen
- Trainingszusammenzüge planen/entwickeln
- Demotag
- Planung/Aufbau eines Fitness- und Gesundheitscenters für 4 Tage

**Wettkampf**
Die ersten zwei Wettkampftage finden nach dem Ausscheidungsverfahren statt. Am dritten Tag ist der Finaltag. Es werden verschiedene Posten erstellt zu Themen wie:
- Krafttraining mit Geräten
- Freeflows
- Lebensstilberatung
- Ernährungsberatung
- Testing
- Groupfitness

Bei jedem Posten kann der Kandidat zwischen vier Schwierigkeitslevels auswählen. Die Punktvergabe erfolgt durch die Experten.





## Wir werden am Start sein!

**Evaluierung**
Bis zum 15. Januar 2018 können sich junge Fachleute für Bewegungs- und Gesundheitsförderung zum Wettkampf anmelden. Die Altersgrenze liegt bei 23 Jahren (Jg. 1995). Es sind nicht nur gute Leistungen wichtig, sondern es wird auch auf gute Ausstrahlung und Sozialkompetenz Wert gelegt. Die jungen Berufsfachleute sind an den Swiss Skills 2018 nationale Botschafter der Fitness- und Gesundheitsbranche.

Wir ermutigen auch alle Berufsbildner und Geschäftsleiter, ihre Lernenden zu motivieren. Nicht zuletzt fällt bei gutem Resultat der Glanz auch auf den Ausbildungs- resp. Arbeitsbetrieb.

**Wettkampfvorbereitung der Kandidaten**
Die Kandidaten werden von Januar bis September 2018 drei Vorbereitungswochenenden absolvieren. Diese Tage werden vom Kernteam durchgeführt und dreisprachig abgehalten. Der Betrieb wird jedoch den Kandidaten bei den Vorbereitungen ebenfalls unterstützen.

**Demotag**
Der letzte Tag ist dazu reserviert, den Besuchern die Arbeit im Fitness- und Gesundheitscenter durch viele Attraktionen näherzubringen.

**Planung und Aufbau Fitnesscenter**
Um den Kandidaten ein top eingerichtetes Fitness- und Gesundheitscenter zu präsentieren, sind wir natürlich auf Sponsoren im Zulieferbereich angewiesen. Es haben sich bis jetzt freundlicherweise folgende Firmen bereit erklärt, uns unter die Arme zu greifen. Ein herzliches Dankeschön geht bereits jetzt an: Inkospor, Technogym, Senso Pro und Five Concept.

**The show must go on …**
Natürlich liebäugeln wir auch mit Teilnahmen an den Euro Skills und World Skills 2019 in Russland. Aber eben … eins ums andere.

# Dürfen wir vorstellen:

*Wir freuen uns, Ihnen an dieser Stelle neue SFGV-Mitglieder vorstellen zu dürfen.*



## Herzlich willkommen

In den vergangenen Monaten durften wir wieder einige neue Mitglieder in den SFGV-Reihen begrüssen. Es bereitet uns grosse Freude, Ihnen auf dieser Doppelseite drei Neumitglieder, mit total unterschiedlichen Konzepten, vorstellen zu dürfen:

## Fitness Lounge – Horn

«Trainieren – Erleben – Geniessen» ist das Motto des gemütlichen, edlen und persönlichen Fitness Studios am Bodensee. Das Team der Fitness Lounge betreut mit viel Engagement individuell und persönlich.

Die Zusammenarbeit mit dem SFGV betont den hohen Standard des Studios und unterstreicht die Qualität des Angebotes mit der Anerkennung durch die Krankenkassen.

Fitness Lounge Horn, Tübacherstrasse 19, 9326 Horn

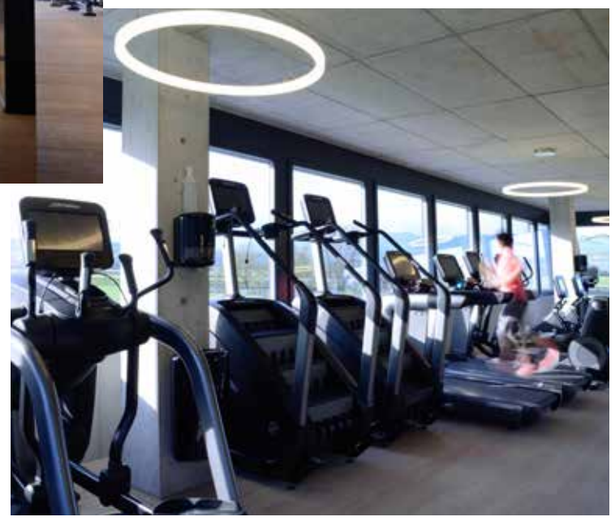
*www.fitnesslounge.ch*

## infeel – Reichenburg

Das Infeel Fitness ist ein innovatives, topmodernes 24h-Fitnesscenter mit einem unverwechselbaren Stil. Eine grosszügige Saunalandschaft und der Anschluss an ein Gesundheits- und Ästhetikzentrum, runden das kompetente Angebot ab. Die Mitgliedschaft im SFGV unterstreicht das hochwertige Angebot und fördert die Vernetzung in der Branche.

Infeel Spa AG, Gewerbestrasse 2, 8864 Reichenburg

*www.infeel.ch*



## egym-training

«egymtraining» verspricht ein effektiveres Training als je zuvor. Dank optimaler elektronischer Trainingssteuerung können die Trainingsziele in kürzester Zeit erreicht werden. Durch eine automatische Geräteeinstellung und einem regelmässigen Krafttest bei jeder Übung, ist das Training bereits ab 20 Minuten effektiv. Mit der «egym fitness app» wird das Training aufgezeichnet und ein Überblick über den Trainingserfolg gewährt. Allfällige Muskeldysbalancen und andere wichtigen Infos werden aufgezeigt. Die Studios sind maximal 120 m² gross und mit jeweils 11 eGym-Kraftgeräten und drei Ausdauergeräten ausgestattet. Der Zugang ist täglich von 5 bis 23 Uhr gewährleistet. Dank der Grösse können die Studios in jeder Gemeinde ab 2000 Einwohner existieren.

2017 wurden fünf Studios in Zug, Ottenbach, Villmergen, Niederlenz und Fislisbach eröffnet. Weitere sind bereits in Planung.

*www.eGymTraining.ch*

# Newsflash

*News aus der Welt des SFGV*

**Swiss Skills**
Als Vorbereitung für die Meisterschaften werden die jungen Berufsfachmänner/frauen in drei Trainingscamps eingeladen. Diese finden jeweils im Tessin, in der Romandie und in Magglingen statt.
27./28. Januar 2018, 21./22. April 2018, 1./2. September 2018

**Procap/SFGV**
Das Projekt «gofit – Fitness barrierefrei» wurde an der Swiss Handicap-Messe am 1. und 2. Dezember in Luzern vorgestellt. Der SFGV und Procap arbeiten in diesem Projekt zusammen. An der Messe können Menschen mit Handicap Fitnessgeräte ausprobieren und sehen, welche Fitnesscenter offen sind für Menschen mit Handicap. Bereits über 100 Fitnesscenter in der Schweiz sind bei Procap registriert.

**Neue Mindestlohnempfehlungen**
Der Vorstand des SFGV hat sich den neuen Gegebenheiten des Bildungsmarktes in der Fitness- und Gesundheitsbranche angepasst und seine Mindestlohnforderungen angepasst. Sie sind nun auch für die Öffentlichkeit einsehbar und auf unserer Homepage aufgeschaltet. www.sfgv.ch/bildung/allgemein/ausbildungskonzeptlohnempfehlungen/

**Swiss QualiQuest/SFGV**
Das neue Bewertungstool des Fitness-Guide ist spezialisiert auf Empfehlungs- und Bewertungsmarketing. Swiss QualiQuest bieten den SFGV-Mitgliedern ein Schweizer Kundenzufriedenheits-Siegel an. Dieses kostengünstige Online-Tool, mit dem Sie neue Kunden von der Qualität des Unternehmen überzeugen und zeigen, wo die Stärken Ihres Centers liegen, ist sicher ein ideales Marketing-Tool. Die Zusammenarbeit von Swiss QualiQuest und dem SFGV ist exklusiv und nur für Fitness-Guide und SFGV-Mitglieder möglich.


MATRIX

**Die Revolution geht weiter**

Der neue **S-Force Performance Trainer** kennt keine Limits!

Mit seinem einzigartigen Bewegungsablauf bringen Sie das Training Ihrer Mitglieder auf ein neues Level. Der **S-Force Performance Trainer** ist perfekt für jede HIIT-Trainings-Session oder als Stand-Alone Gerät auf der Cardiofläche. Maximale Herausforderung durch progressiven Widerstand bei gelenkschonendem Bewegungsablauf wird alle - vom Anfänger bis zum Spitzensportler - restlos begeistern.

**Johnson Health Tech. (Schweiz) GmbH**
Riedthofstrasse 214
8105 Regensdorf
office@johnsonfitness.eu
www.matrixfitness.eu








# Zu guter Letzt ...

**Für Sie gelesen**
An dieser Stelle werden wir in jeder Ausgabe Literatur zum Thema Bewegungsmedizin und Gesundheit empfehlen, die auch einmal über den Tellerrand der Fitnessbranche hinaus lesenswert ist. Den Anfang macht:

Telomere sind die Schutzkappen unserer Chromosomen und damit direkt mit der Zellalterung sowie dem Entstehen vieler Krankheiten wie Krebs, Diabetes und Herz-Kreislauf-Beschwerden verbunden. Die Autorinnen, Prof. Dr. Elisabeth Blackburn und Prof. Dr. Elissa Epel, haben in jahrelanger Forschung herausgefunden, woraus unsere Telomere bestehen und wie wir sie erhalten können. Wissenschaftlich fundiert und praktisch erklärt: In diesem Buch finden Sie die Anleitung für einen vitalen Körper. Bleiben Sie jung und gesund – ein Leben lang.

Es ist erstaunlich, wie viel positiven Einfluss wir mit der richtigen Bewegung, einer angepassten Ernährung und einem gesundheitsorientierten Lebensstil auf den Alterungsprozess haben.

## Wir sehen uns am Branchentag im KKL Luzern

Wir freuen uns, Sie am Freitag, 16. März 2018, beim grössten Branchentag der Fitness- und Gesundheitsbranche der Schweiz, begrüssen zu dürfen.

**Anmeldung auf:** www.sfgv.ch/branchentagung-anmeldung

# Fitnessguide

## Qualität – transparent wie nie zuvor!

### Helfen Sie Ihrer Kundschaft, die Qualität Ihres Centers zu erkennen

Der Schweizerische Fitness- und Gesundheitscenter Verband hat ein Rating für Fitness- und Gesundheitscenter erarbeitet. Das Sterne-Rating, wie wir alle es schon von der Hotellerie her kennen, gibt der Kundschaft die grösstmögliche Transparenz darüber, was sie in ihrem Wunsch-Center erwartet.

Schon bald sind 200 Center zertifiziert. Profitieren auch Sie von diesem neuen Standard. Zeichnen auch Sie Ihr Center aus und helfen Sie Ihrer Kundschaft, Sie zu finden.

Infos und Anmeldemöglichkeiten finden Sie auf:
**www.fitness-guide.ch**