BEWEGUNGSMEDIZIN

Nr. 3 – September 2019

Bewegungs- und Gesundheitsförderung

Gesunder Lebensstil als Basis der Trainierbarkeit:
Schwerpunkt Stressmanagement

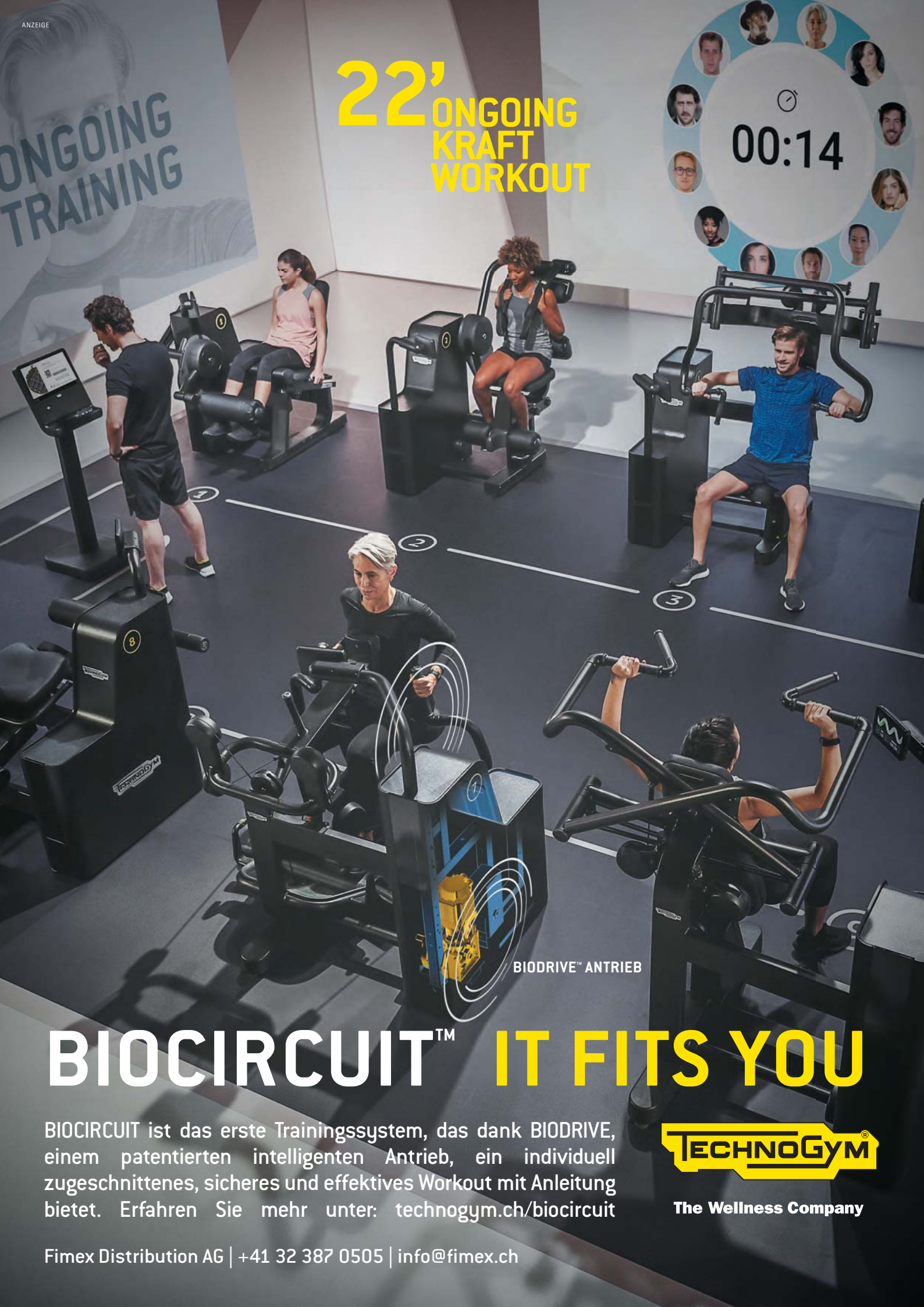
Klage des SFGV gegen Grossketten

Vorteile eines Gesundheitszentrums mit integrierter Physiotherapie

Swiss Fitness Solutions Gesundheitsmedizin
Sensibilisierung durch die richtige Wortwahl

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

ANZEIGE


22' ONGOING KRAFT WORKOUT
00:14
ONGOING TRAINING
BIODRIVE™ ANTRIEB
BIOCIRCUIT™ IT FITS YOU
BIOCIRCUIT ist das erste Trainingssystem, das dank BIODRIVE, einem patentierten intelligenten Antrieb, ein individuell zugeschnittenes, sicheres und effektives Workout mit Anleitung bietet. Erfahren Sie mehr unter: technogym.ch/biocircuit
TECHNOGYM®
The Wellness Company
Fimex Distribution AG | +41 32 387 0505 | info@fimex.ch

Inhalt

Editorial 5

Fachliche Informationen Bewegungs- und Gesundheitsförderung

Gesunder Lebensstil als Basis der Trainierbarkeit: Schwerpunkt Stressmanagement 6

Umsetzung in die Praxis: Vom Kraftspezialisten zum Gesundheitscoach 12

Erfolgreiche Umsetzung der SFGV-Tools

Fitness-Guide 16

Kräftig ins Alter 18

Berufsbild: Aus- und Weiterbildung Bewegungs- und Gesundheitsförderung

Bericht zur Prüfung: Spezialist*in Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit Eidg. Fachausweis 24

Schlüsselfigur Berufsbildner 26

Berufsschullehrer Urs Geiger: Können Gelenke mit Krafttraining «entlastet» werden? 28

Entwicklung zum Dienstleister Bewegungs- und Gesundheitsförderung

Vorteile eines Gesundheitszentrums mit integrierter Physiotherapie 32

SFGV – Aktuell

Branchentag 2019 – The Big One: Vom SFGV-Tag zum Branchentag 35

Dank an die Sponsoren 38

Klage des SFGV gegen Grossketten 40

«Ja» zu mehr Mitbestimmung der Bevölkerung bei der Kranken- und Unfallversicherung 41

Fit-News

Buchbesprechung: Interview mit Dr. sc. nat. Marco Toigo 42

Regierungsrätin gratulierte Swiss Skills Medaillengewinner 46

Die Seiten unserer Partner

Neue Wege gehen mit dem milon Mikrostudio-Konzept 47

Ganz persönlich

Interview mit Marc Peyer, Geschäftsleiter Pure Fitness Bern 50

Herzlich willkommen als Mitglied im SFGV

Liste der neuen Mitglieder 52

Swiss Fitness Solutions Gesundheitsmedizin

Positionierung – sensibilisieren Sie Ihre Kunden durch die richtige Wortwahl 54

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

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

Redaktion
Claude Ammann, Irene Berger, Lukas Nebiger, Urs Rüegsegger, Andy Ruf, Reinhard Stanke, Roland Steiner, Thomas Tholey, Prof. Dr. phil. Lukas Zahner

Chefredaktion
André Tummer

Produktion
ek-productions

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
Astrid Affolter

Korrektorat/Lektorat
Birgit Kawohl

ANZEIGE

Das Erfolgsmodell zur Neukunden-Gewinnung

Effizient • Erfolgreich • Profitabel

Das Konzept

- von A bis Z durchdachte Betreibermodelle zur Integration einer Rückentherapie in ein Trainings-Center
- standardisierte Prozesse und Abläufe für eine erfolgreiche Umsetzung
- laufende Unterstützung und Betreuung durch Experten
- Gebietsschutz

Effiziente Therapie

- erprobte Therapiepläne
- 1-Jahres Rückenprogramm – von der Therapie ins Training

Erprobtes Marketing

- zielgruppengerechte Marketingkampagnen
- vielfältige Werbematerialien

RÜCKEN THERAPIE CENTER®
by Dr. WOLFF

For The Long Run®

WOODWAY®

- **Unerreichter Laufkomfort**
  90 % Absorption der Aufprallenergie
- **Niedriger Wartungsaufwand**
  Bandwechsel erst nach ca. 240.000 km
- **Wesentlich geringerer Stromverbrauch**
  gegenüber herkömmlichen Laufbändern
- **Langlebigkeit**
  15 bis 20 Jahre Betriebsdauer sind keine Seltenheit

Jetzt mit neuen PROSMART Touch-Screen Displays

- einzigartige individualisierte Programme
- laufen in realen & virtuellen Umgebungen
- Backend-Website zur Trainingssteuerung
- u.v.m.

Domitner
Your Partner for Health & Prevention

Weitere Informationen finden Sie unter **www.domitner.ch**
Domitner GmbH, Fehraltorf, Mülistrasse 18, CH-8320 Fehraltorf | Tel: +41 44 72 12 000 | office@domitner.ch

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser

*«Man hört nicht auf zu trainieren,
weil man alt wird, sondern man wird alt,
weil man aufhört zu trainieren.»*

Ich benutze dieses Statement sehr gerne, wenn es darum geht, Kunden daran zu erinnern, wie wichtig ein gesundheitsorientiertes Training gerade im höheren Alter ist.

Das Alter ist nur ein Beispiel von vielen inneren Dialogen, welche unsere Kunden führen. Viele dieser Gedanken beinhalten stets das Wort «zu». Ich bin jetzt «zu» alt, ich bin «zu» unsportlich, ich habe «zu» wenig Zeit etc. Hinter diesem kleinen Wort versteckt sich immer eine Ausrede und eine Schuldzuweisung. «Ich kann nicht trainieren, weil...». Lassen Sie aber das «zu» weg, entsteht eine neutrale Aussage, für die es eine konkrete Lösung gibt. «Ich habe (...) wenig Zeit», führt automatisch zur Lösung von kurzen, individuell angepassten Trainingsprogrammen.

Dieses Beispiel zeigt, wie wichtig eine gute kommunikative Kompetenz beim Coaching Ihrer Kunden ist. Gerade wenn es um die Umsetzung des «gesunden Lebensstils» geht, wenn unsere Mitarbeiter sich über das reine Instruieren von Trainingsübungen hinausentwickeln und zum Lebensstilberater werden. Wenn sie zum Kunden eine intensive Beziehung aufbauen und nach einer gewissen Zeit zur Vertrauensperson werden. Wenn sie es schaffen, aus einem Kunden, der zunächst unsicher und skeptisch ist, eine Person zu machen, die Gesundheitstraining als Lebensphilosophie verinnerlicht hat, weil sich Erfolg einstellt und das Training Spass macht.

Aus diesem Grund haben wir in der 3. Ausgabe unseres Fachmagazins das Thema «Gesunder Lebensstil» zum Hauptthema gemacht. Ich bin der festen Überzeugung, dass sich die Fitness- und Gesundheitscenter, welche sich in den kommenden Jahren diesem Thema vertieft widmen, erfolgreich im hart umkämpften Gesundheitsmarkt positionieren können.

Natürlich gibt es auch in den anderen Rubriken unseres Magazins Spannendes zu lesen.

Viel Spass beim Durcharbeiten und viel Erfolg beim Umsetzen!

André Tummer
Chefredaktor «Bewegungsmedizin»

Gesunder Lebensstil als Basis der Trainierbarkeit:
Schwerpunkt Stressmanagement

Das Ausbildungsthema «Gesundheitsförderung und Lebensstilintervention» nimmt in der Lehre zum Fachmann/-frau Bewegungs- und Gesundheitsförderung einen grossen Stellenwert ein.

Die Wahl der Stressbewältigungsstrategien hängt von der Analyse der individuellen Stressoren ab.

Von Urs Rüegsegger und André Tummer

Durch die bereits erfolgte Revision der Ausbildung, welche jetzt für die Jahrgänge 2019/2022 in Kraft tritt, erhält der Bereich der Gesundheitsförderung eine noch höhere Gewichtung. Ziel ist die Vermittlung des Grundlagenwissens über allgemeine gesundheitsfördernde Massnahmen im Alltag, denn dieser stellt einen weitaus grösseren Hebel für positive Veränderungen dar, als wenn sich das Coaching ausschliesslich auf das Training konzentriert.

Das rein körperliche Training nimmt im Schnitt «nur» 1–5 Mal ca. 1,5 Stunden pro Woche (1,5–7,5 h/Woche) in Anspruch. Die verbleibenden 160.5–166.5 h werden dem Alltag zugeordnet. Es liegt auf der Hand, dass selbst hocheffektive Trainingsreize nicht wirken, wenn in den vielen Stunden des Alltags kontraproduktiv «gelebt» wird.

Studien zum sog. «gesunden Lebensstil» haben sich in der Vergangenheit vor allem auf das Risiko, eine koronare Herzerkrankung (KHK) zu erleiden, bezogen. Khera et al. konnten z.B. belegen, dass Menschen, welche eine hohe genetische Vorbelastung bzgl. einer KHK haben, ihr Erkrankungsrisiko durch das Einhalten eines gesunden Lebensstils fast um die Hälfte reduzieren konnten. Auf der anderen Seite konnten sie nachweisen, dass Personen mit einem geringen erblich bedingten KHK-Risiko ihren vermeintlichen Vorteil durch einen ungesunden Lebensstil wieder zunichte gemacht haben: Im Vergleich zur Kontrollgruppe stieg ihr Risiko um 82 %. Als gesunder Lebensstil wurde in dieser Studie Folgendes definiert: Nicht rauchen, kein Übergewicht, körperlich aktiv, gesunde Ernährung (vgl.: Khera AV et al. 2016, S. 12 – 16).

Eine gross angelegte Untersuchung in Deutschland mit über 22 000 Teilnehmern (Männer und Frauen, Alter ab 40 Jahre) ermittelte Daten, um herauszufinden, wie viele Lebensjahre ein ungesunder Lebensstil kostet. Hier die Ergebnisse:

Fehlverhalten	Männer (Jahre)	Frauen (Jahre)
Rauchen (> 10 / Tag)	9.4	7.3
BMI > 30	3.1	3.2
Alkohol > 4 Getränke / Tag	3.1	3.1
Hoher Fleischkonsum	2.4	2.4
Bewegungsmangel	1.1	1.1
Drei der Faktoren kombiniert	**17.0**	**13.9**

(vgl. K. Li et al, 2014)

Erst in jüngerer Vergangenheit wurde auch das Thema «Stressmanagement» mit in den gesunden Lebensstil einbezogen. Unter dem Schlagwort «Work-Life-Balance» sind zahlreiche Bücher publiziert, welche gut gemeinte Tipps für ein langes und gesundes Leben vermitteln.

Doch das Wissen alleine führt in der Regel nicht zu einer nachhaltigen Verhaltensänderung. Dass Rauchen schädlich ist, weiss jeder – trotzdem hat die Schweiz gemäss Angaben der WHO einen Raucheranteil von 24.9 % und liegt damit etwas über dem europäischen Durchschnitt. Gesundheitliches Fehlverhalten hat

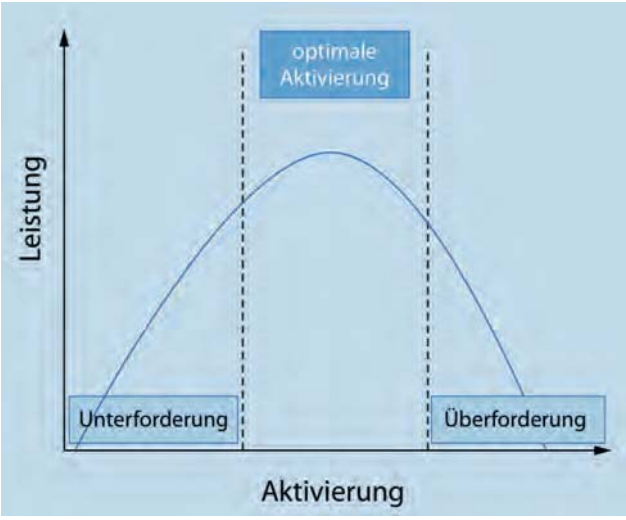


Abb. 1: Aktivierungs-Leistungskurve

meist tiefverankerte, emotional bedingte Ursachen, welche die betreffende Person nicht so einfach abstellen kann. Hier braucht es uns als Gesundheitsexperten.

«Stress» ist ein in der heutigen, schnelllebigen Zeit ein immer grösser werdender Auslöser für Fehlverhalten. Deshalb widmen wir uns in dieser Ausgabe unseres Fachmagazins zunächst ausführlich dem Thema Stress, denn er kann der grösste Spielverderber sein, wenn es um den Trainingserfolg geht. Bei den folgenden Ausführungen stehen die psychologischen Aspekte mehr im Vordergrund als die rein physiologischen, da nur durch das Verständnis der kognitiv-emotionalen und verhaltensbezogenen Reaktionsmuster ein Coaching positiven Einfluss nehmen kann.

Aus medizinischer Sicht ist Stress eine körperliche Reaktion, die den Organismus kurzfristig besonders leistungsfähig macht – und keinerlei krankmachende Effekte hat. Im Gegenteil sichert die Stressreaktion als Antwort auf die Anforderungen der Umwelt die Energieaktivierung. Hier geht es jedoch um eine optimale Aktivierung, nicht um eine maximale, denn diese mindert die Leistung wiederum. Dieser Zusammenhang wurde bereits 1908 mit dem Yerkes-Dodson-Gesetz beschrieben. Der Zusammenhang zwischen Aktivierungsgrad und Leistung entspricht demnach einer umgekehrten U-Kurve. Stress kann deshalb bei Überforderung, aber auch bei Unterforderung empfunden werden. ▶

Negativer Stress
Greif (1991) definiert negativen Stress als «(...) einen unangenehmen Spannungszustand als Reaktion auf eine subjektiv wichtige Situation, deren Anforderungen mit den vorhandenen Fähigkeiten und Möglichkeiten nicht bewältigt werden können». Es sind demnach zwei Kriterien für eine Stressreaktion nötig: der einwirkende Reiz (Stressor) und die eigene subjektive Einschätzung der Fähigkeiten, mit diesem Stressor umgehen zu können.

Stressoren
Stress besitzt immer einen Auslöser: den Stressor. Diese lassen sich in folgende Kategorien einteilen:

Interne Stressoren	Externe Stressoren	Kritische Lebensereignisse	Alltägliche Belastungen
vom Menschen selbst ausgehend **physiologisch:** z. B. Verletzungen, Krankheiten, Schlafmangel, Hunger **psychologisch:** z. B. Anspruchshaltung, Ängste, mangelnde Selbstwertschätzung	**ausserhalb** der Person **soziale Gründe:** z. B. Isolation, Mobbing, Konflikte, Konkurrenzdruck **berufliche Gründe:** z. B. Zeitdruck, Monotonie, Überforderung, Schichtarbeit **umweltbedingte Gründe:** z. B. Lärm, Hitze, Kälte	**positive oder negative Ereignisse,** welche zu einer Abweichung der tgl. Routine führen und eine lebensverändernde Anpassung erfordert Die Spanne reicht von freudigen Ereignissen (z. B. Geburt) bis hin zu sehr negativen Erlebnissen (z. B. Tod eines Angehörigen)	**ständig wiederkehrende Kleinigkeiten,** die nicht so extrem empfunden werden wie die kritischen Lebensereignisse, aber aufgrund ihres gehäuften Auftretens gravierende Stressoren sind: kleinere Konflikte, Verkehrsstau, Verlegen von Gegenständen eine besondere Rolle spielen hierbei die Stressoren im Arbeitskontext

(vgl. Greiner, 2012, S. 18 f.)

Körperliche Stressreaktion	Behaviorale Stressreaktion	Kognitive Stressreaktion	Emotionale Stressreaktion
1. Vorphase / Alarmreaktion: Der Körper fährt alle Stoffwechselvorgänge schlagartig herunter (Schrecksekunde, Handlungsunfähigkeit). Kurz darauf werden durch neuroendokrine Aktivierungen (v.a. Adrenalin) Energiereserven mobilisiert. Herz- und Atemfrequenz steigen, Glukose und Fettsäuren werden freigesetzt. **2. Widerstands- oder Handlungsphase:** Die Anpassungsphase erfolgt, der Körper arbeitet gegen den Stressor. **3. Erholungs- oder Erschöpfungsphase:** Lässt die Einwirkung des Stressors nach, erfolgt die Erholung. Bei länger andauernder Einwirkung erschöpft der Organismus, im schlimmsten Fall kann es zum Zusammenbruch kommen.	Das Verhalten unter Stress ist durch motorische Unruhe, Ungeduld und strukturiertes Vorgehen gekennzeichnet. Es besteht eine höhere Fehleranfälligkeit, welche das Stresserleben noch erhöht. Betroffene versuchen oft, diese innere Anspannung durch «Betäubungsverhalten» (Rauchen, Essen, Alkohol, Medikamente) zu verringern.	Die Aufmerksamkeit ist auf die stressrelevanten Reize beschränkt. Das permanente Kreisen der Gedanken um den Stressor schränkt die Wahrnehmung für andere Reize ein. Dies führt zu einer Unfähigkeit, die Situation objektiv realistisch einzuschätzen (Überbewertung). Starke kognitive Inanspruchnahme schränkt die Wortfindung und Entscheidungsfähigkeit der Person ein.	Negative Gefühle wie Angst, Hilflosigkeit, Schuldgefühle oder Wut und Ärger stellen sich ein. Es entwickelt sich eine emotionale Überempfindlichkeit und es kommt zu überschiessenden Gefühlsausbrüchen.

(vgl. Myers, D. G., 2013, S. 525 ff.)

Tipp zur direkten Umsetzung:

WICHTIG: Wenn die Art der Stressoren nicht richtig erkannt wird, kann im Coaching auch keine zielführende Bewältigungsstrategie erarbeitet werden.

Nach Lazarus (1999) ist die Stressreaktion abhängig von den individuellen kognitiven Bewertungen der Situation und den subjektiv vorhandenen Bewältigungsstrategien. In einer primären Bewertung wird die Bedeutung des Ereignisses für das Individuum eingeschätzt. Ein Ereignis, welches zwar stressreich ist, die Person aber nicht unmittelbar betrifft, löst keine Stressreaktion aus. In einer sekundären Bewertung wird eingeschätzt, welche subjektiv wahrgenommenen Fähigkeiten zur Bewältigung des Stressors zur Verfügung stehen. Werden die vorhandenen Ressourcen als ausreichend bewertet, entsteht kein Stress. Werden sie als zu gering eingestuft, entsteht ein Gefühl der Überforderung. Ein identisches Geschehen kann also sowohl positiven als auch negativen Stress auslösen.

Ein einfaches Beispiel: Sie gehen im Park spazieren und bemerken, dass ein grosser Hund schwanzwedelnd auf Sie zurennt. Primäre Bewertung: Sie sind direkt betroffen, der Hund rennt nicht zu einer anderen Person. Sekundäre Bewertung: Wenn Sie ein Hundefreund sind, werden Sie sich möglicherweise freuen und gerne mit dem Hund spielen. Sie schätzen Ihre Fähigkeiten im Umgang mit Hunden als ausreichend ein. Wenn Sie – vielleicht sogar von einem ähnlich aussehenden Hund – schon einmal attackiert wurden, werden Sie sich wahrscheinlich überfordert fühlen und Angst empfinden. Was dem einem Menschen erheblichen Stress bereitet, empfindet ein anderer als anspornende Herausforderung. Ob Stress positiv oder negativ erlebt wird, ist im Wesentlichen eine Folge von Erfahrungen, erlerntem Verhalten und der subjektiven Interpretation. Diese Erkenntnis öffnet den Raum, das Stressverhalten bewusst verändert werden kann.

Die Stressreaktion

Die Stressreaktion ist vielfältig und verläuft auf den folgenden vier Ebenen, welche sich gegenseitig beeinflussen.

Die kurzfristigen körperlichen Anpassungen des Organismus auf Stressoren bereiten auf Flucht-, Angriffs- oder Verteidigungsreaktionen vor und sichern das Überleben (z. B. im Fall der Immunabwehr). Dauert die körperliche Stressreaktion jedoch zu lange, hat dies negative Folgen auf die Gesundheit. ▸

ANZEIGE

InBody misst da, wo andere schätzen

Gewinnen Sie neue Kunden!

- **Präzise Körper-Analyse in nur 1 Minute**
- **Trainingserfolge werden sichtbar**
- **Dysbalancen erkennen**
- **Professionelles Coaching durch übersichtliche Testauswertung**

best4health

Exklusiver Vertriebspartner für die ganze Schweiz:

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

Stressanalyse anstatt Verdrängung der Symptome: Nur dann lassen sich Bewältigungsstrategien erarbeiten.

Für das Coaching ist es sehr wichtig zu verstehen, dass diese vier Ebenen gemeinsam auftreten und sich gegenseitig beeinflussen. Sie können die Stressreaktion «aufschaukeln». Allerdings besteht diese Abhängigkeit auch in der «herunterfahrenden» Seite. Die Beruhigung einer Ebene kann sich derart auf eine andere Ebene übertragen, dass eine Dämpfung der Stressreaktion möglich ist. Deshalb kommen diverse Entspannungsverfahren zum Einsatz.

Schädliche Auswirkungen von Dauerstress

Dauerstress oder chronischer Stress entsteht durch das gehäufte Auftreten und durch die Unkontrollierbarkeit der Situation. Chronischer Stress kann Körper und Seele ernsthaft schaden. Das Immunsystem leidet, das Risiko für Erkrankungen des Herz-Kreislaufsystems steigt, die Wahrscheinlichkeit für psychische Erkrankungen wird grösser u.v.a. folgende Risikofaktoren erhöhen die gesundheitsschädliche Wirkung:

Dauerhafte Überaktivierung bei gleichzeitiger mangelnder Fähigkeit zur Regeneration und Entspannung. Allmählich geht dadurch die Selbstregulation in Belastungsphasen verloren. Als Konsequenz können Betroffene auch in Phasen ohne akute Stressbelastung nicht auf ihr ursprüngliches Ruheniveau zurückkehren. Das Stresshormon Cortisol spielt hier eine zentrale Rolle.

Nicht abgebaute Energie. Der moderne Mensch kann die durch die Stressreaktion bereitgestellte Energie nicht wie früher durch körperliche Kampf- oder Fluchtversuche abführen. Unverbrauchte, freigesetzte Nährstoffe (Fettsäuren, Glukose) lagern sich im Körper (Fettzellen, Gefässe) ab. Es entsteht Übergewicht und das Arteriosklerose- und Infarktrisiko steigt.

Geschwächte Immunkompetenz. Cortisol unterdrückt die körperlichen Abwehrkräfte im Rahmen von Dauerstress. Die Infektionsanfälligkeit steigt. Auch die Wundheilung ist unter chronischem Stress verlangsamt.

Gesundheitliches Risikoverhalten. Wie oben bereits erwähnt versuchen Betroffene anhaltenden Stress durch Rauchen, Alkohol, Essen oder Medikamente zu bewältigen. Dieses Fehlverhalten soll die Stressempfindung kurzfristig drosseln, steigert aber langfristig das Risiko für diverse Erkrankungen. Es ist hinlänglich bekannt, dass gerade die NCD-Erkrankungen durch dauerhaftes Fehlverhalten entstehen.

Körperliche Symptome und Erkrankungen durch Stress

Beispiele für körperliche Beeinträchtigungen und Erkrankungen durch Stress gibt es viele. Bis in die 1960-Jahre wurden in der Stressforschung noch direkte kausale Zusammenhänge vermutet. Der heutige Stand der Forschung differenziert diese Ursache-Wirkung-Zusammenhänge. Stress löst z. B. nicht direkt die Bildung von Krebszellen aus. Jedoch ist Stress als starker Kata-

lysator zu verstehen, der die Wahrscheinlichkeit des Auftretens von diversen Symptomen und Erkrankungen fördert (siehe Box).

Körperliche Symptome und Erkrankungen durch Stress:

- Herz-Kreislauferkrankungen
- Magen- und Darmprobleme
- erhöhte Infektanfälligkeit
- Schlafstörungen
- Kopfschmerzen und Migräne
- Viruserkrankungen
- Hauterkrankungen, Allergien oder Asthma
- Auch bisher nicht diagnostizierte (aber vorhandene) Stoffwechselstörungen wie Diabetes oder Schilddrüsenüberfunktion können durch Stress erstmals Symptome verursachen.
- Angst
- Tinnitus
- Depressionen und Burnout
- Nervosität, Unruhe
- Konzentrationsstörungen
- ADS und ADHS.

Zusammenfassend ist zu sagen, dass der chronische Stress, bedingt durch kleinere, aber stetig andauernde Stressoren eine der häufigsten Ursachen für gesundheitliches Fehlverhalten ist. Das Erlernen von Stressbewältigungsstrategien ist demzufolge sehr sinnvoll, um die eigentlichen Ursachen von Risikoverhalten in den Griff zu bekommen. Dieses Grundlagenwissen ermöglicht nun den Bezug zu unserer Arbeitspraxis in Gesundheits-, Reha- und Fitnesscentern.

Die weiteren Facetten der Gesundheitsförderung und Lebensstilintervention wie z. B. Schlaf, Ernährung u.a. werden Thema der folgenden Ausgaben unseres Fachmagazins sein. ◀

Quellen:

Greif, S. (1991). **Einführung und Grundbegriffe.** In S. Greif & E. Bamberg (Hrsg.), Psychischer Streß am Arbeitsplatz (S. 1–28). Göttingen: Hogrefe.

Greiner, A. **Grundlagen zur Stressentstehung, Stressreaktion und Stressbewältigung,** 2012, S. 18 – 28, Springer Verlag, Berlin Heidelberg

Khera AV et al. **Genetic risk, adherence to a healthy lifestyle, and coronary disease.** New Engl Med. 2016, New Orleans

K. Li et al. **Lifestyle risk factors and residual life expectancy at age 40.** BMC Medicine 2014, S. 12-59

Lazarus, R.S. (1999). **Stress and emotion: A new synthesis.** New York: Springer.

Myers, D.G. (2013) **Psychologie.** 3. Aufl. Springer Verlag, Heidelberg, Berlin

ANZEIGE

eGYM

Neue Zielgruppen für Dein Studio

Mit der eGym Trainingssoftware stetig wachsen

- Unterschiedliche Trainingsprogramme zur gezielten Kundenansprache
- Immer auf dem neuesten Stand mit kostenlosen Software-Updates
- Kontinuierlich neue Potenziale ausschöpfen

- **Ich will Diabetes vorbeugen**
  Trainingsprogramm: Metabolic Fit

eGym GmbH | Einsteinstraße 172
81677 München | www.egym.com/de/business

eGym Schweiz I christin.goerlach@egym.ch
www.egym.com/de/business I 079/3601023

Umsetzung in die Praxis: Vom Kraftspezialisten zum Gesundheitscoach

Für ein lebensbegleitendes, dauerhaftes Training müssen die individuellen Rahmenbedingungen stimmen. Diese kann der Gesundheitsexperte beratend mitgestalten.

Von Urs Rüegsegger und André Tummer

Die «Work-Life-Balance» sollte bewusst erarbeitet werden, damit sie keine leere Worthülse bleibt.

Das Erkennen der Stressoren und das Einüben von Stressbewältigungsstrategien ist somit eine der wichtigsten Komponenten eines gesundheitsorientieren Coachings. Die Umsetzung dieses Wissens hat in unserer Branche aber noch sehr grosses Optimierungspotential. In den vielen praktischen Prüfungen, die wir jedes Jahr als Prüfungsexperten abnehmen, stellen wir immer wieder fest, dass zwar im Kundengespräch auf den gesunden Lebensstil eingegangen wird (weil es die Prüfung verlangt), aber in der Praxis jegliche Verknüpfung fehlt. Tipps werden kaum individuell gegeben, sondern eher als oberflächlicher Rat, der nur in seltenen Fällen beim Kunden wirklich ankommt.

Tipp zur direkten Umsetzung:

Eins sollte aber klar sein: Nicht erkannter Stress wird schon nach kurzer Zeit jegliche Trainingsmotivation zunichte machen. Warum ist wohl die Drop-out-Quote in den ersten acht Wochen bei Neukunden so hoch? Weil das Training aufgrund noch nicht gelöster Stressoren einen zusätzlicher Stressfaktor darstellt. Anstatt Freude am Training entstehen die ersten Ausreden. «Ich habe keine Zeit.»

Die pauschale Schlussfolgerung bei falsch verstandenem Coaching: Die meisten Menschen sind zu bequem und wollen sich nicht bewegen. Der angehende Experte in Bewegungs- und Gesundheitsförderung weiss aber, dass nicht Bequemlichkeit, sondern ein falsches Mindset und fehlendes Stressmanagement dahinterstecken.

Stressmanagement

In einem ersten Schritt sollten Sie Ihre Kunden für das Thema «Stressmanagement» sensibilisieren. Dies können Sie durch Fachvorträge, Aushänge, Artikel auf Ihrer Homepage etc. erreichen. Bedenken Sie bitte, dass Ihre Kunden zunächst einmal nicht erwarten, dass sie dieses Thema ansprechen. Sie kommen mit der Erwartung, dass Sie Ihnen Trainingsprogramme erstellen, Übungen instruieren und kontrollieren. Durch diese Sensibilisierung fallen Sie nicht direkt «mit der Tür ins Haus», wenn Sie mit einem Kunden individuell arbeiten.

Organisieren Sie die Beratungsgespräche so, dass ausreichend Zeit zur Verfügung steht. Falls Sie dies aus betrieblichen Gründen nicht können, reservieren Sie mehrere Termine mit dem Kunden. In einem ersten Gespräch empfehlen wir ganz allgemein den gängigen Fragebogen zum gesunden Lebensstil zu nutzen und nach den Ampelfarben eine erste Annäherung an das Thema zu machen. Vereinbaren Sie anschliessend einen zweiten Termin, um das Thema Stressmanagement vertieft zu besprechen. Hier könnte der PPS (Percived Stress Scale) nach Cohen zum Einsatz gebracht werden. Ziel dieser Besprechung ist die Kategorisierung der Stressoren und das Ableiten geeigneter Gegenmassnahmen.

Nicht jeder Kunde wird Ihnen direkt «sein Herz ausschütten» und Ihnen erzählen, was ihn wirklich belastet. Dazu braucht es Zeit und vor allen Dingen ein gutes Vertrauensverhältnis. Dies entwickelt sich häufig dadurch, dass Sie lernen, wirklich interessiert zuzuhören.

Strategien

Stress lässt sich in aller Regel nicht im Handumdrehen abstellen. Dennoch: Es gibt Strategien gegen Stress, die Sie sich mit etwas Aufmerksamkeit wirksam coachen können. Eine Strategie gegen Stress verfolgt im günstigsten Fall mehrere Ansätze:

1. Die **Wahrnehmung** von Stress gezielt steuern und negativen Stress positiv oder **neutral bewerten.**
2. Die Belastungen in Beruf, Familie und Freizeit besser **organisieren** und die eigenen Erwartungen **überdenken** und mit der aktuellen Situation **abstimmen.**
3. Die eigene Leistungskraft **stärken.**
4. Für **Entspannung** als Gegenpol zum Stress sorgen.

Stress neu bewerten – Von einem neutralen zu einem positivem Mindset

Ob Stress als positiv oder negativ – und damit belastend – erlebt wird, ist eine Frage der gedanklichen Bewertung. Das Training selber oder das Fitnesscenter als Institution ist für manche Personen schon ein negativer Stressor. Vielleicht hat man schlechte Vorerfahrungen gemacht oder hat allgemeine Vorurteile. Diese gedanklichen Bewertungen von Situationen laufen bei jedem Menschen rund um die Uhr ab. Um zu vermeiden, dass diese Bewertungen das Handeln blockieren, ist eine neutrale Haltung von Vorteil – insbesondere, wenn man «Neuland» betritt.

Ein Beispiel aus der Trainingspraxis: Wenn ein Kunde eine muskuläre Ermüdung bei einer Kraftübung spürt, so ist dies weder gut (positiv), noch schlecht (negativ) sondern einfach nur «interessant» (neutral). Aus dieser neutralen Haltung wird dann später durch das tatsächliche ERLEBEN des positiven Gefühls, durch das ERFAHREN des Nutzens ein positiv bewerteter Stressor. Aus einer neutralen Haltung lässt sich eine positive machen. Eine negative Einstellung in eine positive zu verwandeln, ist sehr schwierig, weil hier in der Regel schon festgefahrene Gedanken- und Verhaltensmuster vorhanden sind. Hören Sie deshalb genau hin, was ihre Kunden sagen. Wer häufig von sich behauptet, «sich zwingen zu müssen» und Training eher als «Qual» bezeichnet, wird nur in Ausnahmefällen zum Dauerkunden. ▶

Der Gesundheitscoach wird für viele Kunden zur Vertrauensperson.

Ziele realistisch planen

Entdecken Sie gemeinsam mit ihrem Kunden die Stressfallen im Alltag und planen Sie konkret, wie häufig und wie lange das Training dauern kann. Lassen Sie bei einer solchen Planung immer genug «Pufferzeit» für Unvorhersehbares. Training unter ständigem Zeitdruck macht weder Spass, noch ist es möglich, sich auch gedanklich auf das Training einzulassen. Belassen Sie es nicht bei den üblichen Standardfragen wie: «Wie häufig können Sie trainieren?», sondern haken Sie nach: «Was könnte Sie am Training hindern?» Dies wäre eine mögliche Frage, um negativen Stressoren im Alltag auf die Schliche zu kommen.

Verständnis für Belastung und Entlastung schaffen

Ihr Kunde muss verstehen, dass je nach Situation eine «Entlastung» im Sinne von aktiver Erholung effektiver sein kann, als eine Belastung. Ein Mensch, der unter chronischem Stress leidet, wird sich nichts Gutes tun, wenn er sich im Training auch noch dauernd hochintensiv belastet. Er ist in diesem Zustand schlichtweg nicht trainierbar im Sinne einer Leistungssteigerung. Hier sollten Sie als Gesundheitscoach in der Lage sein, die Vorzüge von Entspannungsverfahren, sanften Group Fitnesskursen, Training mit leichter Intensität, Sauna oder Massagen etc. zu vermitteln. Es kann aber auch vorkommen, dass der Kunde kurzfristigen Stress erlebt hat – sagen wir im Büro – und sich nun «abreagieren» will und die aufgestaute Energie loswerden muss. Es würde in diesem Fall für die Person noch mehr Stress bedeuten, wenn Sie versuchen würden, ihr dies auszureden.

Zusammenfassung

Machen Sie sich als Gesundheitsexperte bewusst, dass negativer Stress die Hauptursache für einen ungesunden Lebensstil ist. Durch Ihr Coaching tragen Sie einen grossen Teil dazu bei, dass Ihre Kundschaft lernt, diese Stressquellen zu erkennen, und mit Ihrer Hilfe Strategien entwickelt, mit diesen «neutral» und «positiv» umzugehen, denn erst dann haben Sie die Voraussetzungen geschaffen, dass Ihr körperliches Training dauerhaft durchgeführt werden kann und dementsprechend Früchte trägt. ◀

ANZEIGE

DAS SCHULTERKONZEPT VON DAVID.

INNOVATIV, EFFIZIENT, ZIELFÜHREND.

Der Einstieg in eine neue Dimension der aktiven Physiotherapie! DAVID ermöglicht eine professionelle Anamnese und eine effiziente Trainingssteuerung für bestmögliche Kundenergebnisse. Das jüngste Beispiel für die ausgeprägte Entwicklungskompetenz ist das in seiner Form einzigartige DAVID-Schulterkonzept. Mit den biomechanisch optimierten Trainingsgeräten werden gezielt Muskeln des Schultergürtels angesteuert, die mit herkömmlichen Geräten nicht erreichbar sind.

Für ein individuelles Beratungsgespräch stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung!

SCHUPP GmbH & Co. KG
Glattalstraße 78 · 72280 Dornstetten
Kostenlose Hotline 0800 72 48 770
vertrieb@schupp-gmbh.de
www.schupp.eu · www.schupp.shop

SCHUPP
PHYSIO · FITNESS · WELLNESS

ticos systems
Alles unter Kontrolle

Software & Hardware

Zutritts- &
Zugriffskontrolleinheiten
Mitgliederverwaltung

Kommen Sie doch zu
uns am SFGV
Branchentag in Bern!

Ticos Systems AG
Rheinweg 6
CH-8200 Schaffhausen
+44 (0) 44 204 58 60
+44 (0) 44 204 58 61
info@ticos-systems.ch

ANZEIGE

Erfolgreiche Umsetzung der SFGV-Tools

Fitness-Guide

Die Anzahl der SFGV-Mitglieder, welche sich dem Fitness-Guide anschliessen, steigt von Monat zu Monat. An dieser Stelle kommentieren einige unserer Mitglieder ihre Entscheidung.

Plan C Fitness AG
Julia Vitelli, Industriestr. 10, 6010 Kriens
Telefon 041 340 11 11, Fax 041 340 01 11
www.plan-c-fitness.ch, dominic.calabrese@plan-c-fitness.ch
Fitness-Guide zertifiziert, 4-Sterne

Dominic Calabrese: Clubmanager, Julia Vitelli: Geschäftsleiterin

Betritt man das Plan C Fitness springt einem das Motto des Centers grossgedruckt an der Wand direkt ins Auge «If ‹Plan A› didn't work, the alphabet has 25 more letters! Stay cool.» Die selbst auferlegte Vision alles «etwas anders» zu machen, spürt man sofort, wenn man in das rund 1 500 m² grosse Center kommt. Hell, freundlich, familiär und vor allem mit viel Platz.

Das Plan C Fitness ist ein modernes Fitness- und Gesundheitscenter mit integrierter CrossFit Box. Mit gut ausgebildeten Fitness-Instruktoren und 4 Sternen vom Qualitätslabel Fitness Guide ausgezeichnet, steht das Center für Qualität und höchsten Anspruch, was die Betreuung, Qualität der Kurse und die Leitung der CrossFit-Lektionen betrifft.

Athena Fitnesspark Solothurn
Marcel Pesse, Geschäftsführer Solothurn
Gewerbezentrum Obach, Hans Huber-Strasse 36,
4500 Solothurn, Telefon 032 623 70 55
info@athena-fitnesspark.ch

Athena Fitnesspark Recherswil
Michel Zimmermann (ohne Bild)
Geschäftsführer Recherswil, Steinacker 13a,
4565 Recherswil, Telefon 032 675 42 41
athena-recherswil@bluewin.ch

Beide Center Fitness-Guide zertifiziert, 4-Sterne

Regelmässige Investitionen in eine diversifizierte und innovative Infrastruktur sowie die systematische Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter zeichnen unsere beiden Studios im Kanton Solothurn seit 35 Jahren aus. Die Zertifizierung durch den Fitness-Guide widerspiegelt unsere hohen Qualitätsansprüche und unsere Positionierung in der Fitness- und Gesundheitsbranche. Die Bewertung ist professionell, kompetent und schafft Vertrauen!

Physio Training Wilchingen
Andi C. Hedinger, Hofackerstr. 6,
8217 Wilchingen, Telefon 052 681 29 04,
Fax 052 681 19 12
www.physiotraining.com
info@physiotraining.com
Fitness-Guide zertifiziert, 3-Sterne

Andi C. Hedinger, GF Physio Training Wilchingen, Fitness Instruktor mit eidg. FA

In unserem Fitnessguide Medical Center bewegen wir seit über 25 Jahren Menschen. Unsere Kundengruppe sind vorwiegend Patienten oder ehemalige Klienten der Physiotherapie. Da wir uns schon früh auf die Behandlung von schwerwiegenden neurologischen Erkrankungen spezialisiert haben, dürfen wir uns in unserem Familienbetrieb über eine regionale Ausstrahlung freuen. Die Zusammenarbeit mit Physiotherapeuten, Hausärzten, Krankenkassen und Spezialisten ist für unsere Crew eine Selbstverständlichkeit. Neben sechs Physiotherapeuten und einem Vertrauensarzt arbeiten bei uns zwei Spezialisten Bewegung und Gesundheitsförderung und zwei Lehrlinge, welche den Fachmann BGF EFZ absolvieren. Wir arbeiten erfolgreich mit Milon, Sensopro, Matrix, Five, Flexx und Kybun zusammen und sind bestrebt, in Zukunft unsere Position als regionale Physio Clinic weiter auszubauen.

ANZEIGE

KING OF MACHINES

gym80 - KING OF MACHINES.
Wer innerhalb des latzten Jahres mit uns den gym80 Showroom betreten hat, weiss welche Möglichkeiten wir bieten können. Wir glauben an beständige Partnerschaften in denen alle profitieren. Deshalb bieten wir Ihnen knapp 300 Geräte, ein über die Lebensdauer überdurchschnittlich gutes Peis-Leistungs-Verhältnis, vollkommen individualisierbare Kraftgeräte und Kooperationen mit exzellenten Partnern.

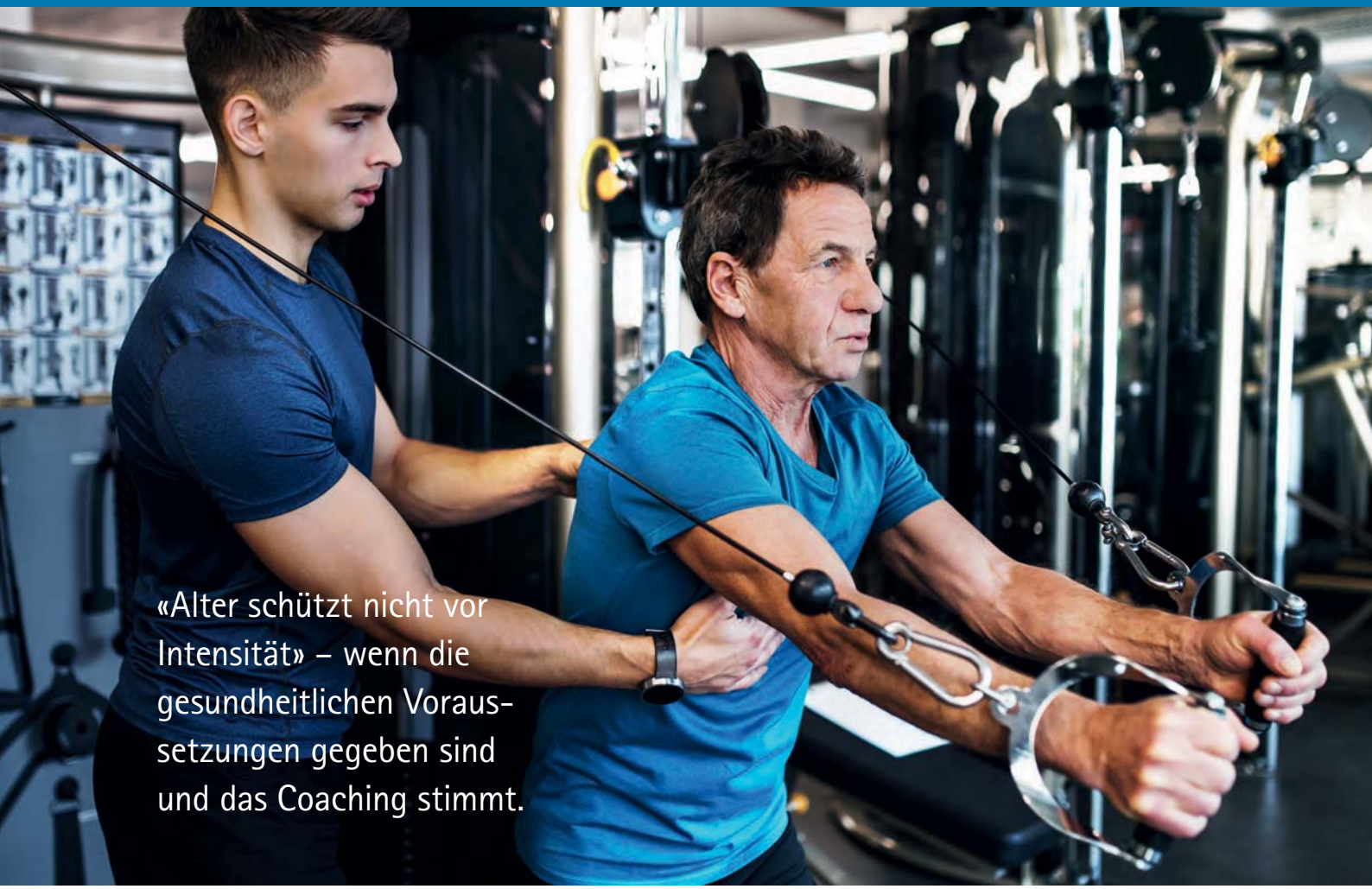
Der Kreativität unserer Kunden sind keine Grenzen mehr gesetzt!

ratio

Ratio AG Ringstrasse 25, 6010 Kriens
T: 041 241 04 04, info@ratio.ch, www.ratio.ch

ratioag ratioag ratio-ag

Kräftig ins Alter



«Alter schützt nicht vor Intensität» – wenn die gesundheitlichen Voraussetzungen gegeben sind und das Coaching stimmt.

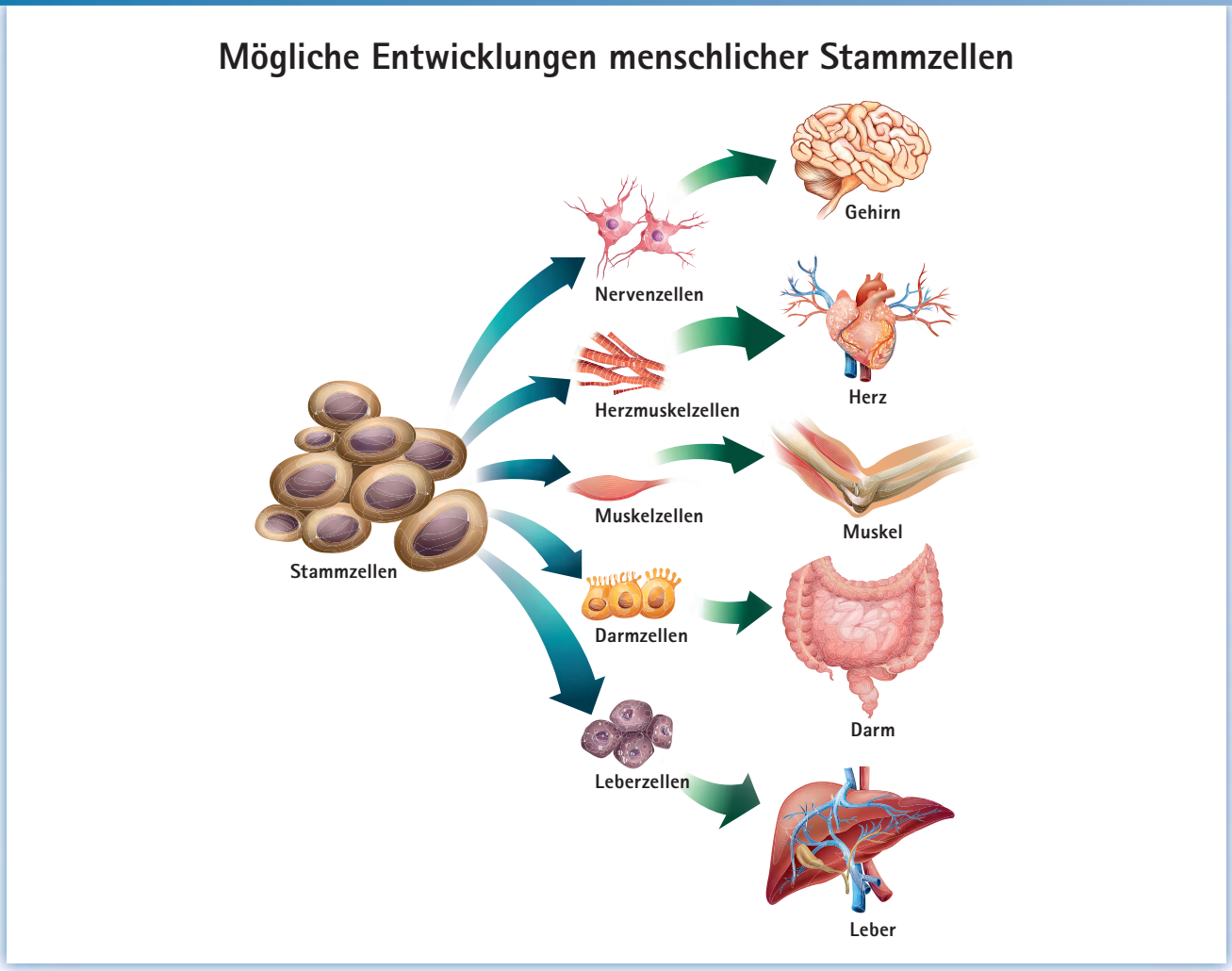
Lukas Nebiker (B. Sc. Sportwissenschaften)

Prof. Dr. phil. Lukas Zahner

Im ersten Teil dieser Serie zum Thema «Kräftig ins Alter» ging es darum, die Bedeutung des Muskels als einem unserer wichtigsten Stoffwechselorgane aufzuzeigen und die physiologischen Veränderungen des Muskels im Alter darzulegen. Folgende physiologischen Veränderungen sind dabei von Bedeutung und wurden detaillierter erklärt:

- **Abnahme der Muskelstammzellen im Alter**
- **in ihrer Anzahl, Struktur und Funktion veränderte Mitochondrien**
- **reduzierte Proteinproduktion und -zufuhr zum Muskel**
- **Abnahme der Konzentration von wichtigen Hormonen wie z. B. Apelin**

Die gute Nachricht ist nun, dass diese altersbedingten physiologischen Veränderungen durch regelmässige körperliche Aktivität,



Stammzellen sind noch undifferenzierte Zellen, die sich erst durch spezifische Reize spezialisieren.

insbesondere durch Krafttraining, verlangsamt oder sogar rückgängig gemacht werden können. Ergänzend zum Artikel der letzten Ausgabe geht es nun darum, die positiven Wirkungen des Muskeltrainings auf den Alterungsprozess und die dazugehörigen Krafttrainingsempfehlungen genauer zu betrachten.

Körperliche Aktivität und der Alterungsprozess des Muskels
Muskelaktivität verlangsamt den Alterungsprozess des Muskels, während er durch Inaktivität beschleunigt wird. Zusätzlich gilt es zu erwähnen, dass auch das Immunsystem durch regelmässige körperliche Aktivität hinsichtlich seiner Alterung profitiert, was wiederum positive Auswirkungen auf den gesamten Organismus hat.[1] Welches sind nun die spezifischen physiologischen Auswirkungen von körperlicher Aktivität auf den Muskel?

- Ältere Menschen, die regelmässig trainieren, fördern die Gesundheit ihrer **Mitochondrien.** Einerseits wird die Anzahl an Mitochondrien erhöht, andererseits wird auch deren Funktionen durch regelmässige körperliche Aktivität gefördert.[2] Insgesamt profitiert der aktive ältere Mensch dadurch von einer verbesserten Ausdauerleistungsfähigkeit.

- Wer regelmässig trainiert, hat im Alter mehr **Satellitenzellen** (Muskelstammzellen) und kann sich deshalb ▸

schneller von Verletzungen, beispielsweise Muskelzerrungen, oder auch von operativen Eingriffen erholen. Dies ist vor allem spannend im Zusammenhang mit Hüft- oder Knieoperationen, von denen im Alter viele Menschen betroffen sind. Körperlich aktive Personen erholen sich bedeutend schneller von solchen Eingriffen im Gegensatz zu inaktiven Personen.[3]

– Wer auch im Alter noch regelmässig trainiert, profitiert von einer optimierten **Autophagie** (ein Prozess in den Zellen, der gebrauchte oder beschädigte Zellbestandteile abbaut und wiederverwertet). Eine bessere Wiederherstellung von gebrauchten oder beschädigten Proteinen ist wichtig für die Muskelfunktionen und fördert den generellen positiven Effekt von körperlicher Aktivität für den gesamten Metabolismus.[4]

– Regelmässiges Training verhindert den altersbedingten Abfall der Myokin-Konzentration in der Blutbahn. **Myokine** sind hormonähnliche Botenstoffe in der Blutbahn, die während Muskelkontraktionen produziert werden. **Apelin,** ein kürzlich neu entdecktes Myokin, führt zur Neubildung von Mitochondrien, verbessert die Autophagie und erhöht die Anzahl an Satellitenzellen. Intensivere körperliche Aktivitäten erhöhen den Level des zirkulierenden Apelin in der Blutbahn in erhöhtem Mass.[5]

– Positive, **antientzündliche Effekte** im gesamten Organismus sind eine weitere Folge von regelmässigem Training. Dies ist von Bedeutung, da ein erhöhtes Level an entzündlichen Markern in der Blutbahn mit einer schnelleren Muskelermüdung bei älteren Menschen korreliert. Zusätzlich profitiert das gesamte Immunsystem, wenn die entzündungsfördernden Marker in der Blutbahn reduziert werden.[6]

Wichtig ist im Zusammenhang mit dem alternden Muskel, dass die Muskelaktivität als Regulator des gesundheitlichen Status des menschlichen Organismus durch regelmässiges körperliches Training konstant hochgehalten wird. Es ist nie zu spät, mit dem Training zu beginnen und damit die Folgen der Muskelalterung zu bekämpfen. Auch ein in fortgeschrittenem Alter begonnenes regelmässiges Training führt zu einer Verjüngung der Muskeln.

Trainingsempfehlungen für ein Krafttraining

Noch immer wird vielen Senioren ein Krafttraining mit tiefer Dosis und Intensität empfohlen, **was physiologisch gesehen unzurei-**

Frequenz	2-3 Mal pro Woche ein Ganzkörpertraining
Dauer	Das Training soll in 30 Minuten bis max. 1 Stunde absolvierbar sein
Intensität	Laufende Steigerung bis hin zu «hoch-intensiv», unter Beachtung des Verletzungsrisikos (technische Ausführung muss unter Anleitung korrekt erlernt worden sein)
Funktionalität	Übungen, die verschiedene Muskelgruppen gleichzeitig ansprechen, sind zu bevorzugen
Progression	Konzept der laufenden, schrittweisen Steigerung verfolgen und überwachen

Guidelines für hoch-intensives, progressives Muskeltraining bei älteren Menschen.

chend ist für das Erreichen der erwünschten Muskeladaptionen im Alter. Durch viele verschiedene Studien konnte klar nachgewiesen werden, dass ein **progressives, intensives** Krafttraining die Muskelgrösse wie auch die Muskelkraft bei älteren Menschen verbessert und somit effektiv gegen Sarkopenie (Verlust von Muskelmasse) wirkt.[7] Je intensiver das Krafttraining ist, desto effektiver ist diese Wirkung.[8]

Als unverzichtbar bei einem progressiven, intensiven Krafttrainingsprogramm für ältere Menschen gelten eine **sorgfältige Einführung und Beaufsichtigung durch erfahrene Fachleute.** Bei der Gestaltung und Planung müssen alle Trainingsparameter beachtet und an den individuellen Trainings- und Gesundheitszustand der betreuten Person angepasst werden. Es ist dabei sinnvoll, sich an die in der Tabelle aufgeführten Guidelines für hoch-intensives, progressives Muskeltraining bei älteren Menschen zu orientieren.[8] ◀

Quellen

[1] Duggal, N. A., Pollock, R. D., Lazarus, N. R., Harridge, S., & Lord, J. M. (2018). **Major features of immunesenescence, including reduced thymic output, are ameliorated by high levels of physical activity in adulthood.** Aging Cell, 17(2). https://doi.org/10.1111/acel.12750

[2] Tezze, C., Romanello, V., Desbats, M. A., Fadini, G. P., Albiero, M., Favaro, G., ... Sandri, M. (2017). **Age-Associated Loss of OPA1 in Muscle Impacts Muscle Mass, Metabolic Homeostasis, Systemic Inflammation, and Epithelial Senescence.** Cell Metabolism, 25(6), 1374–1389. https://doi.org/10.1016/j.cmet.2017.04.021

[3] Butler-Browne, G. (2018, 11. September). **How Muscles Age, and How Exercise Can Slow It.** Abgerufen 4. Juli, 2019, von https://www.the-scientist.com/features/how-muscles-age--and-how-exercise-can-slow-it-64708

[4] He, C., Sumpter, Jr., R., & Levine, B. (2012). **Exercise induces autophagy in peripheral tissues and in the brain.** Autophagy, 8(10), 1548–1551. https://doi.org/10.4161/auto.21327

[5] Vinel, C., Lukjanenko, L., Batut, A., Deleruyelle, S., Pradère, J., Le Gonidec, S., ... Dray, C. (2018). **The exerkine apelin reverses age-associated sarcopenia.** Nature Medicine, 24(9), 1360–1371. https://doi.org/10.1038/s41591-018-0131-6

[6] Arnold, P., Njemini, R., Vantieghem, S., Duchateau, J., Mets, T., Beyer, I., & Bautmans, I. (2017). **Peripheral muscle fatigue in hospitalised geriatric patients is associated with circulating markers of inflammation.** Experimental Gerontology, 95, 128–135. https://doi.org/10.1016/j.exger.2017.05.007

[7] Sumukadas, D. (2010). **Optimal management of sarcopenia.** Clinical Interventions in Aging, 5, 217–228. https://doi.org/10.2147/cia.s11473

[8] Law, T. D., Clark, L. A., & Clark, B. C. (2016). **Resistance Exercise to Prevent and Manage Sarcopenia and Dynapenia.** Annual Review of Gerontology and Geriatrics, 36(1), 205–228. https://doi.org/10.1891/0198-8794.36.205

ANZEIGE

SFGV

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

AWARD

LEHRBETRIEB DES JAHRES

Der SFGV sucht die besten Lehrbetriebe des Jahres 2020

1. Platz CHF 6 000.–
2. Platz CHF 3 000.–
3. Platz CHF 1 000.–

Der SFGV sucht den Lehrbetrieb des Jahres:
Jeder SFGV-Lehrbetrieb kann sich **bis zum 20. Oktober 2019** für diese neue Auszeichnung zur Wahl stellen. Eine kompetente Fachjury wählt die drei Sieger aus, die am Branchentag 2020 im Kursaal Bern vorgestellt werden.

Anmeldung: www.sfgv.ch/award

Patronat:

Fitnessguide

ANZEIGE

milon

MILON Q

TRAINING WITH A SMILE

CONNECTED
TRAINING
SYSTEM

CTS PARTNERNETZWERK

MATRIX Strong • Smart • Beautiful
five
InBody
POLAR
Physio Aktiv Gesundheits- & Rehazentren
e SOLUTION innovative software
cardioscan

suisse@milon.com
Tel.: +41 (0) 79 173 10 24

www.milon.ch | www.milon.de | www.milon.at

Bericht zur Prüfung: Spezialist*in Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit Eidg. Fachausweis

Wir blicken auf eine gelungene zweite Berufsprüfung des Spezialisten Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit Eidg. Fachausweis zurück. Ende Juni wurden neunzehn Kandidaten von fünfzehn Prüfungsexperten geprüft.

Von Irene Berger
Prüfungsleiterin Eidg. Fachausweis und EFZ

Ebenfalls Ende Juni fanden die Prüfungen für die Repetenten des «alten» Fachausweises statt. Dies war logistisch eine grosse Herausforderung und wir sind froh, dass wir uns im kommenden November voll und ganz auf den «neuen» Fachausweis konzentrieren können.

Im Vorfeld wurden alle Experten durch René Clerc, Eidg. Hochschule für Berufsbildung, einmal mehr intensiv auf die mündlichen und praktischen Prüfungen vorbereitet. Dieses Vorbereitungsmodul, auf unsere neue Prüfungsstruktur angepasst, werden wir im Oktober wiederholen.

Für die neue Prüfungsform mit geänderten Anforderungen an die Experten hatte sich auch das Team neu formiert. Ich bin sehr dankbar, dass wir bereits beim ersten Mal schon gut aufeinander eingespielt waren. Dies war unter dem hohen Erwartungsdruck nicht selbstverständlich. Es zeigte sich, dass unsere Prüfungsexperten nicht nur grosses Fachwissen benötigen, sondern eine ebenso hohe Sozialkompetenz.

Comic © Felmy, Kai

Die Kandidaten des Spezialisten für Bewegungs- und Gesundheitsförderung durften sich auf eine spannende, praxisnahe und herausfordernde Prüfung freuen. Autor dieser sehr interessanten Prüfung war André Tummer. Er hatte eine unglaubliche und zeitintensive Aufgabe mit viel Verantwortung, denn die neue Prüfung musste sich zum einen von der alten Prüfung bzgl. Prüfungsstruktur und Prüfungsinhalten abheben und zum anderen der bestehenden Prüfungsordnung entsprechen. In Zukunft werden wir ein Autorenteam aus einem Mix mit Leuten von beiden Fachrichtungen (Fitness & Gesundheit sowie Körper & Bewegung) aufbauen.

Die Prüfungen fanden erneut in der Bundeshauptstadt im Stade de Suisse statt. Die wunderschönen Räumlichkeiten sollten zusätzlich zu Höchstleistungen verhelfen.

Neben der dreiteiligen schriftlichen Prüfung, die aus Fallbeispielen der betrieblichen Praxis bestand, absolvierten die Kandidaten anschliessend die praktische Aufgabe im Arena Fitness. Der Folgetag stand ganz im Zeichen von Rollenspielen, Erläutern von Mini Cases und anschliessenden Fragen der Prüfungsexperten. Für beide Seiten sind diese mündlichen Prüfungsformen eine neue, aber sehr gute Herausforderung.

Im Gesamtrückblick ist die Prüfung gut gelungen und eine gewisse «Praxis» durch das Absolvieren der Modulprüfungen an den Schulen war bei der Mehrheit der Kandidat*innen sichtbar. Keine Tränen, keine Ohnmachtsanfälle …

Wie üblich bei neuen Eidgenössischen Prüfungen wäre es gelogen zu sagen, alles sei reibungslos verlaufen. Es gab Unsicherheiten, alle waren gleichermassen nervös, weil die Routine bei der neuen Prüfungsform noch fehlte. Trotzdem konnten alle «Probleme» vor Ort gelöst werden.

Nach den Sommerferien werden sich die Experten noch einmal zu einer Rückschau treffen. Wir sind sehr bestrebt, die Qualität und die Abläufe stetig zu verbessern, wie sich es gehört für eine Eidgenössische Prüfung. ◂

ANZEIGE

Schlüsselfigur Berufsbildner

Der Berufsbildner als Mentor.

Die Berufsbildner in unserer Branche tragen eine grosse Verantwortung bzgl. der Ausbildung unserer Lehrlinge. Die betriebliche Note trägt mit 40 % einen grossen Anteil zur Abschlussnote bei. Doch es geht um weit mehr, als nur darum eine Prüfung zu bestehen.

Von André Tummer

Als Berufsbildner sind Sie Vorbild – Sie prägen das Bild, welches die Lehrlinge von unserer Branche entwickeln, massgeblich mit. Sie gestalten die berufliche Zukunft dieser jungen Personen mit. Sie haben ebenfalls Einfluss darauf, ob ein EFZler den direkten Weg der höheren Weiterbildung zum Spezialisten Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit Eidg. Fachausweis und auch später zum Experten Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit Eidg. Diplom geht. Nicht zuletzt werden Sie als Berufsbildner auch zur persönlichen bzw. «charakterlichen» Entwicklung Ihrer Lehrlinge beitragen.

Unterschätzen Sie dabei nicht die Entwicklung Ihrer eigenen Kompetenzen, die Sie durch das Vermitteln des betrieblichen Bildungsplans erfahren. Ausserdem wird Ihr Image im Betrieb steigen, denn als «Lehrmeister» geniessen Sie auch aus Sicht Ihrer Kunden ein höheres Ansehen.

Aus unserer Sicht mangelt es in der Berufsbildung noch an einem guten Berufsbildner-Netzwerk. Es fehlen Fortbildungen, es fehlt der Austausch. Nachdem der Berufsbilder seinen obligatorischen Berufsbildnerkurs absolviert hat, erfolgt nicht mehr viel.

Deshalb haben wir als ersten Einstieg am Branchentag 2019 ein «Meet and Greet» für Berufsbildner durchgeführt, um einige Stimmen zu sammeln. Nach dem Prinzip des «Speed-Dating» sollten sich die Teilnehmer gegenseitig kennenlernen und sich zu den folgenden Fragestellungen austauschen:

1. Wie viele Stunden pro Woche coachen Sie als Berufsbildner Ihre Auszubildende 1:1?
2. Du oder Sie? Welche Ansprache ist für Sie gegenüber Ihren Auszubildenden wichtig?
3. Nutzen Sie die betrieblichen Projektarbeiten für betriebliche Verbesserungen?
4. Fühlen Sie sich in Ihrer Position als Berufsbildner genügend unterstützt?
5. Gibt es Dinge, die Sie an der betrieblichen Abschlussprüfung (IPA) ändern würden?
6. Spontane konstruktive Ideen, welche nicht zu den Fragen 1 – 5 passen?

Die Antworten waren sehr hilfreich und wurden von mir gesammelt. Nun geht es darum, dass möglichst viele Berufsbildner aktiv mitmachen, denn wir wollen von Seiten des SFGV in Zukunft einmal pro Jahr eine Berufsbildner-Tagung veranstalten, um die Netzwerkbildung zu fördern und konstruktive Hilfestellung bei der Ausbildungstätigkeit bieten. ◀

Damit wir diese Tagung inhaltlich planen können, sind wir auf Ihr Feedback angewiesen.

Bitte schreiben Sie Ihre Kommentare, Ideen, Probleme etc. direkt an meine E-Mail-Adresse: a.tummer@sfgv.ch

Ich bedanke mich schon jetzt für Ihre aktive Teilnahme!

ANZEIGE

SAFS – Fit für mehr

SAFS ist das führende Bildungsinstitut für Bewegungs- und Gesundheitsförderung. Schritt für Schritt qualifizieren die modularen Ausbildungen die Teilnehmenden, Menschen für ein aktives Leben zu begeistern und sie zu Fans zu machen. Über den neben- oder hauptberuflichen Einstieg bis hin zu eidg. Abschlüssen machen wir die Absolventen fit für ein kompetentes Auftreten.

NEU
AB 2020
AUSBILDUNG ZUM
EIDG. DIPLOM

persönliche Beratung unter
044 4045070

SAFS

SAFS AG
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS
ALBISRIEDERSTRASSE 226
8047 ZÜRICH

INFO@SAFS.COM
WWW.SAFS.COM

Berufsschullehrer Urs Geiger:
Können Gelenke mit Krafttraining «entlastet» werden?

Mit Krafttraining Gelenke und Wirbelsäule entlasten. Diese Aussage wird häufig im Zusammenhang mit zu erwartenden positiven Wirkungen von Krafttraining geäussert.

Von Urs Geiger

Im Falle von schmerzhaften Gelenks- oder Wirbelsäulenerkrankungen scheint die Vorstellung von *Entlastung* besonders attraktiv. Mit Entlastung wird dabei eine Druckabnahme in Gelenken und / oder Bandscheiben assoziiert. Wenn von dieser unreflektierten Annahme ausgegangen wird, dann muss die genannte Aussage als *nicht richtig* entkräftet werden. Der nachfolgende Beitrag soll dieser Aussage auf den Grund gehen und dabei Entstehung, Wirkung und funktionelle Bedeutung von Belastung aus anatomischer und biomechanischer Sicht beleuchten.

Von was gehen wir aus?

Beim Krafttraining wird korrekterweise davon ausgegangen, dass die zu trainierende Muskulatur gegen mittlere, hohe oder sehr hohe Widerstände arbeiten muss. Diese Widerstände, physikalisch als äussere Drehmomente wirksam, können überwunden oder kompensiert (neutralisiert) werden, wenn die beanspruchte Muskulatur entsprechend hohe (innere) Drehmomente in entgegengesetzte Richtung erzeugt.

Wie entsteht Kompression in Gelenken?

Die Drehmomentkräfte der Muskulatur entstehen bekanntlich durch aktive Kontraktion aller in Serie geschalteten Sarkomere der Myofibrillen. Die daraus resultierende Muskelverkürzung wird über

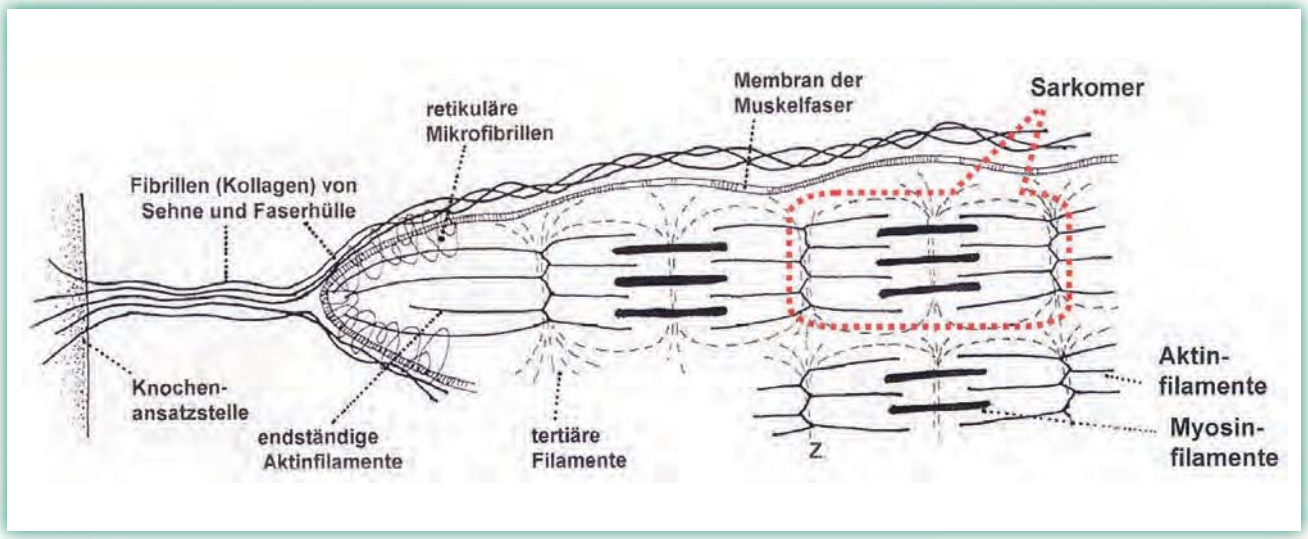


Abb.1: Filamentäre Struktur der Muskelfaser (Wiemann 1998). Über die endständigen Aktinfilamente wird der Übertrag der Kontraktionskraft auf die kollagenen Fibrillen von Sehne und Faserhülle sichergestellt; dabei sorgen retikuläre Mikrofibrillen für den zirkulären Zusammenhalt von Muskelfasermembran und Endomysium.

umhüllende bzw. durchziehende bindegewebige Strukturen wie Epimysium, Perimysium, Endomysium, Titin und Nebulin über die von ihnen gebildete Sehne oder Aponeurose als Zugkraft wirksam.

Die über das Filamentgleiten vermittelte Verkürzung der Sarkomere führt zu einer Annäherung der randständigen Z-Scheiben (Abb. 1). Die Spannungsübertragung erfolgt über das angrenzende endständige Aktin auf *Dystrophin,* welches wiederum mit dem in die Muskelfasermembran eingebauten *Integrin* verbunden ist. Das vom Integrin ausgehende *Fibronectin* seinerseits verbindet sich mit den extrazellulären Kollagenfasern des Endomysium. Damit kann die durch Kontraktion erzeugte Zugkraft der Muskelfasern wirksam auf Sehne oder Aponeurose geleitet werden. Über deren Ursprungs- oder Ansatzbereich wird diese Zugkraft üblicherweise auf den entsprechenden Knochen übertragen. Besondere anatomische Varianten sind aponeurotische Verbindungen mit Faszien benachbarter Muskeln (vgl. fascia thorakolumbalis mit M. latissimus dorsi und M. glutaeus maximus).

Die vektorielle Darstellung am biomechanischen Modell ermöglicht die Berechnung aller relevanten Kräfte bei bekannter Gewichtslast und Länge der Hebelarme. Damit soll exemplarisch die Frage nach der möglichen Gelenkentlastung durch Muskelkraft rechnerisch beantwortet werden (vgl. Abb. 2).

Oberarm und Unterarm schliessen einen Beugewinkel von 135° ein; unter der Annahme, dass die Kurzhantel (10 kg) in der beschriebenen Armbeugestellung isometrisch gehalten wird, beträgt das erforderliche Drehmoment der Armbeuger 510 Nm *[Berechnung: bei einer Unterarmlänge von 30 cm bzw. einem effektiven Lastarm von 26 cm und einem angenommenen Kraftarm von 5 cm gilt die Gleichung gemäss Hebelgesetz: RM = 10 kg (≈ 98 N) x 0.26 m / 0.05 m = 510 N (vgl. RM). Wenn der Winkel α zwischen FR und FG 50° beträgt, dann berechnet sich FG wie folgt: RM x cos (50°) = 328 N; entsprechend ergibt sich für FD ein Moment von 391 N [(FR) x sin (50°)].* ▸

ANZEIGE

HWS
Huber Widemann Schule

Ihr Kompetenzzentrum für Gesundheits- und Bewegungsberufe

› Experte / Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Diplom

› Spezialist/-in Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. FA

ipso! BILDUNG

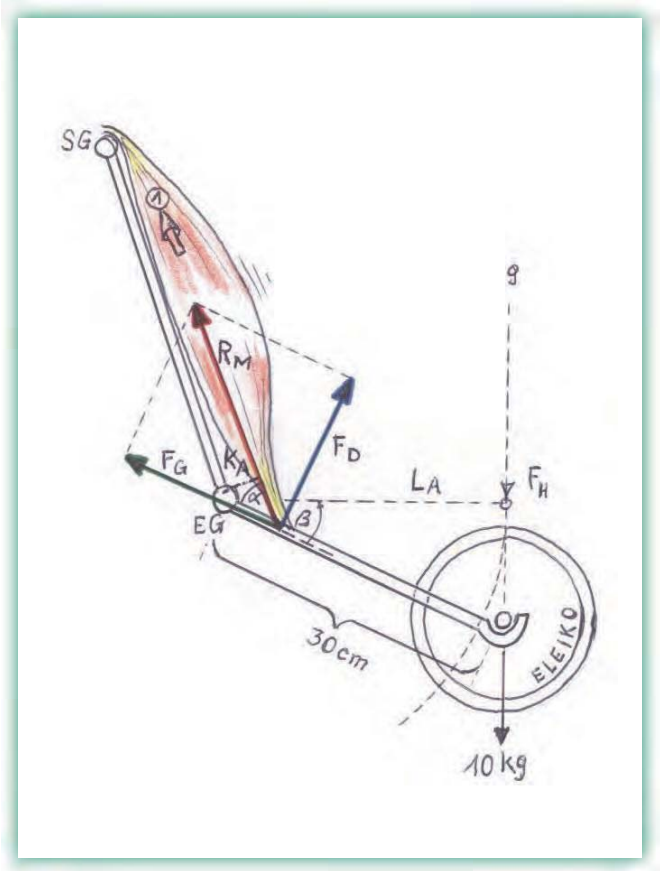


Abb. 2: SG = Schultergelenk, EG = Ellenbogengelenk, (1) Richtung der Zugkraft (Armbeuger), FD = Vektor des flexorischen Drehmoment, FG = Vektor der kompressorischen Gelenkkomponente, RM = Resultierende der Armbeuger, FH = Gewichtskraft, LA = Lastarm, KA = Kraftarm, Winkel α (50°), Winkel β (25°)

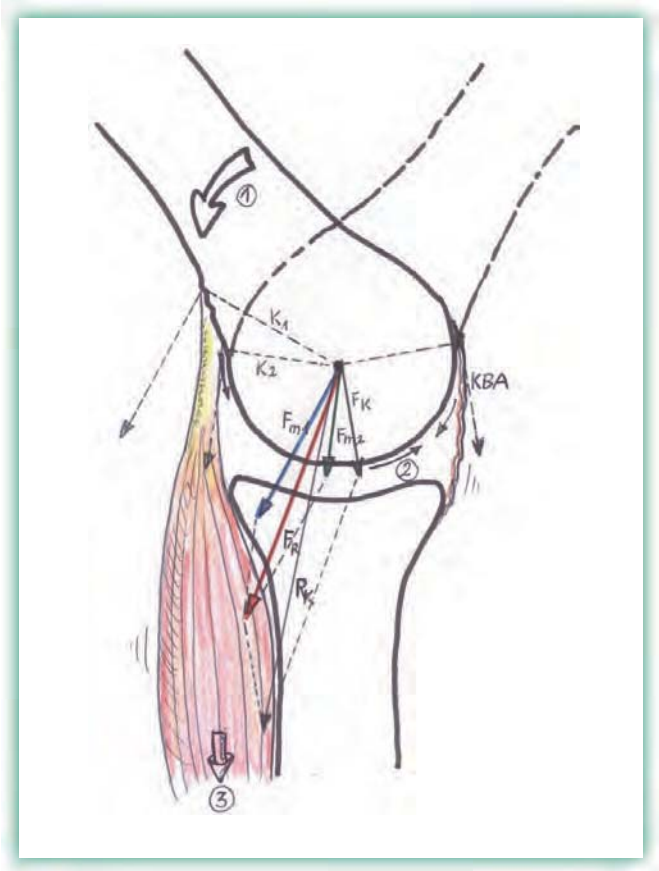


Abb. 3: (1) anguläre Bewegungsrichtung des konvexen Gelenkpartners; (2) Gleitrichtung gemäss Konvexregel; (3) = Zugrichtung des Muskulatur; KBA = Kapsel-Bandapparat K1 und K2 = Differenzierung der Muskelkraft in zwei insertionsbedingte Kraftarme; Fm1 = Kraftvektor aus K1; Fm2 = Kraftvektor aus K2; FR = Resultierende der Muskelkraft; FK = Kraftvektor aus Kapselspannung; RK = Resultierende Kompressionskraft aus gesamten Arthromuskulären Komplex.

Praktische Schlussfolgerung

Wenn bei der Übung «biceps curl» eine Kurzhantel von 10 kg bewegt wird, muss die Armbeugemuskulatur ein Drehmoment von mehr als 510 Nm erzeugen; dies entspricht einer Zugkraft, die etwa dem Fünffachen der Gewichtskraft der Hantel entspricht. Dabei wird – bezogen auf die dargestellte Beugestellung – v.a. über die Ulna auf das Ellbogengelenk eine Kompressionskraft von rund 42 kg (früher Kilopond) ausgeübt.

Weil der die Zugkraft darstellende Vektor (Rm) nicht durch den Gelenkmittelpunkt verläuft, entsteht ein Drehmoment, welches bei isotonisch konzentrischer oder exzentrischer Muskelarbeit eine anguläre Bewegung im entsprechenden Gelenk ermöglicht oder – bei isometrischer Muskelarbeit – verhindert.

Aufgrund dieser biomechanischen Konstellation wird verständlich, dass muskuläre Aktivität in den überbrückten Gelenken *primär Druck* erzeugt. Dieser wiederum kann in eine Kompres-

sionskraft und Scherkraft zerlegt werden. Mit zunehmender Beugung reduziert sich FG gegen null.

Gelenkmechanische Bedeutung der Druck erzeugenden Muskeln bei angulärer Bewegung

Für eine störungsfreie Gelenkfunktion müssen alle beteiligten Muskeln die beiden Gelenkpartner gemäss der Konkav- bzw. Konvexregel in einem gelenkspezifischen Verhältnis von *Rollen* und *Gleiten* gegeneinander führen (vgl. Abb. 3). Kompression ist dabei eine essenzielle intraartikuläre Kraft, welche den genannten Roll-Gleitmechanismus in echten Gelenken möglich macht. Unter dieser biomechanischen Betrachtung wird verständlich, dass Belastung in Form von Druck für das arthromuskuläre Gleichgewicht unverzichtbar und in diesem Kontext eine Reduzierung nicht erwünscht ist.

Gemäss Konvexregel (vgl. Kugelgelenk) rollt der konvexe Gelenkpartner in die Bewegungsrichtung (1) und gleitet in die Gegenrichtung (2); dieser Mechanismus wird unter anderem durch den Kapsel-Bandapparat (KBA) ermöglicht, indem die mit der angulären Bewegung zunehmenden Spannung ein Moment in die Gegenrichtung erzeugt; die Kompressionskraft im Gelenk (RK) erhöht sich damit gemäss Σ (Summe) aus FR und FK.

Bei der selektiv berechtigten Forderung, Gelenke und / oder Wirbelsegmente unter besonderen Umständen vor potenziell schädigenden Biege- und Scherkräften zu schützen, wird bekannterweise die gelenksichernde Funktion von Kompressionskräften nicht in Frage gestellt.

Diskutiert und berücksichtigt werden muss aber diese physikalische Grösse unter eingeschränkter (Gelenk-)Belastbarkeit der beanspruchten Gelenkstrukturen. Am Beispiel der Gelenkarthrose mit verminderter Toleranz gegenüber Druck- und Scherkräften sind die erforderlichen Kraftübungen selbstverständlich so zu wählen, dass die strukturell eingeschränkte Belastbarkeit berücksichtigt wird. Klinische Zeichen wie Schwellung und Schmerz(-zunahme) sind klare Hinweise darauf, dass die Belastungsgrenze überschritten wurde, oder um es positiv auszudrücken, Kraftübungen können dann ausgeführt werden, wenn ein Belastungsschmerz die 4 auf einer VAS-Skala nicht überschreitet und nach Abbruch der Übung nicht mehr weiter andauert. ◀

Take home message:

- Muskelaktivität führt immer zu einer *Druckbelastung* in den überbrückten Gelenken, d.h. mit Krafttraining können Gelenke oder die Wirbelsäule nicht im eigentlichen Sinne «entlastet» werden.
- Kompression ist eine physiologische Belastungsgrösse, welche im genotypischen Rahmen als Voraussetzung für zelluläre Syntheseaktivität (→ Gewebeumbau und -neubildung) verstanden wird.
- Repetitiver Druckaufbau und -abbau sind wesentlich für die Ernährung bradytropher Strukturen (z.B. hyaliner Gelenkknorpel oder Faserknorpel der Bandscheiben) verantwortlich, indem deren Versorgung mit Sauerstoff und Nährstoffen über Erhöhung der Diffusionsprozesse wirksam unterstützt wird.
- Genügend grosser Druck auf das Drehzentrum des Gelenkes, im Sinne aktiver Zentrierung, kann die Gelenkstrukturen vor unerwünschten Scher- und Biegekräften schützen (bei einer ausreichenden aktiven Stabilisation heben sich alle auf das Gelenk einwirkenden Drehmomente gegenseitig auf, es herrscht «Ruhe» im Drehpunkt).
- Entlastung ist insbesondere bei entzündlichen Prozessen temporär angezeigt.

Literatur

Frisch H: **Programmierte Therapie am Bewegungsapparat,** Springer-Verlag 1995

Geiger U: **Therapie funktioneller Dysbalancen mit Kleingeräten,** Urban & Fischer 2016

Schröder Gunther U: **Physik für MTA,** Thieme 1984

Wiemann K: **Arthromuskuläre Balance und aufrechte Haltung (Präsentation zum Selbststudium),** Bergische Universität Wuppertal 2013

Text

Urs Geiger, PTScFH, CAS CADM, CAS Sportphysiotherapie, Berufsschullehrer HWS Huber Widemann Schule Basel, langjähriger Berufsbildner, Praktikumslehrperson DZ, ETH Zürich, Buchautor.

Vorteile eines Gesundheitszentrums mit integrierter Physiotherapie

Training und Therapie unter einer Führung.

Seit diesem Jahr bin ich Mitglied des Vorstandes des SFGV und teile gerne mein Wissen in Bezug auf die Verbindung Physiotherapie – Fitnesscenter mit Ihnen.

Von Thomas Tholey

Als selbstständiger Physiotherapeut und Inhaber von zwei Gesundheitszentren mit 20 Angestellten – davon 5 Lehrlinge – widme ich mich seit Langem dem Thema der sinnvollen Integration einer Physiotherapie in ein Fitnesscenter bzw. der Erweiterung einer Physiotherapie durch ein Fitnesscenter. Was sollte hierbei beachtet werden?

Nachteile von «externen» Lösungen

Unter externen Lösungen verstehe ich die Kooperation zwischen zwei selbstständig geführten Unternehmen. In einer Zusammenarbeit werden die Nutzung der Infrastruktur, eventuelle Mietverträge für Räumlichkeiten, Provisionen u.ä. festgehalten. Was auf den ersten Blick vernünftig erscheint, bringt aber schon bald die ersten Probleme mit sich. Aufgrund meiner jahrelangen Erfahrung im Beruf des Physiotherapeuten und auch als Ausbilder in Fitnesscentren von Trainern in medizinischen Trainings, Faszientrainings und Ernährungscoachings habe ich festgestellt, dass Physiotherapeuten und Fitnesscenterunternehmer bzw. -trainer unterschiedlich «ticken» und dass in dieser Konstellation ein grosser Interessenkonflikt steckt.

2 Chefs – 2 Meinungen!

Wer bringt wem mehr Kundschaft? Wer rechnet wie und was ab, wenn Mischrechnungen in Form von Einnahmen und Kosten entstehen wie z.B. bei MTTs? Können die Therapeuten bzw. Trainer «ihre» Patienten bzw. Kunden wirklich abgeben oder besteht die Tendenz, sie bei sich zu behalten? Gelingt ein fachliches Miteinander oder entsteht ein Kompetenzkonflikt? Deshalb ist es viel einfacher, wenn alles unter einem Dach und unter einer Führung ist.

WIN-WIN-WIN-Strategie für Fitness & Physiotherapie

Bessere Zukunftsaussichten für ein erfolgreiches Unternehmen liegen bei einer gut strukturierten Unternehmensführung, denn dann gewinnen alle. Die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens ist auf beiden Standbeinen aufgebaut. Präsenzzeiten können verlängert und sehr gut aufgeteilt werden. Auch Administrationsaufgaben und Kosten werden durch beide Seiten getragen. Vor allem gewinnt aber der Kunde.

WIN-Vorteile für das Fitnesscenter

- besseres Standing bei Ärzten, Kunden und in der Öffentlichkeit durch medizinisch ausgebildetes Personal (Physiotherapeut, med. Masseur)
- interdisziplinäre Zusammenarbeit fördert den Wissensstand der Trainer in medizinischen Fachbereichen
- kurze Wege für Rücksprachen bei medizinischen Fragen
- Möglichkeit der Kundengewinnung aus der Physiotherapie und MTT

WIN-Vorteile für die Physiotherapie

- besseres Ansehen in Bezug auf medizinisch geführte Trainingsmöglichkeiten
- Möglichkeiten, MTT anbieten und abrechnen zu können, inkl. der Rücksprache mit Trainern
- Kundengewinnung aus dem Kundenstamm des Fitnesscenters

WIN-Vorteile für den Kunden

- kurze Wege, da alles unter einem Dach ist (Physiotherapie und Fitness)
- Vertrauen in das Unternehmen
- Absprache gestaltet sich einfach zwischen Therapeuten und Trainer
- gleiche Philosophie durch interne Weiterbildungen des gesamten Personals

Um als Fitnessunternehmen eine eigene Physiotherapie führen zu können, müssen folgende Voraussetzungen erfüllt sein:

Organisation

- GLN = Global Location Number – Die GLN- Nummer muss bei der Stiftung der Refdata beantragt werden
- UID = Unternehmens- Identifikationsnummer
- ZSR = Zahlstellenregister Nummer – Die ZSR- Nummer muss bei der SASIS beantragt werden

Leitender Physiotherapeut

- kantonale Berufsausübungsbewilligung
- Nachweis mind. 2 Jahre unselbständige Tätigkeit (100 %) nach Ausbildungsabschluss
  a. einem nach KVG zugelassenem Physiotherapeuten
  b. in einer physikalisch-therapeutischen Spezialabteilung eines Spitals
  c. in einer fachärztlichen Praxis unter der Leitung eines nach KVG ausgewiesenen Physiotherapeuten
- Akzeptierte Ausbildungen bei leitenden Angestellten, eine muss zwingend erfüllt sein
  a. Diplom FH (Fachhochschule) mit Registriernummern (BSc oder MSc)
  b. Schweizer Diplom mit Anerkennung Ausbildungs-abschluss SRK
  c. Ausländisches Diplom mit SRK-Verfügung
- Nachweis über Registrierung im nationalen Register der Gesundheitsberufe (NAREG)
- Kontrollnummer muss bei der SASIS beantragt werden

Nichtleitender Physiotherapeut

- Kontrollnummer – Die Kontrollnummer muss bei der SASIS beantragt werden
  a. Diplom FH (Fachhochschule) mit Registriernummer (B.Sc. oder M.Sc.) ▸

ANZEIGE

b. Schweizer Diplom mit Anerkennung Ausbildungsabschluss SRK
c. Ausländisches Diplom mit SRK-Verfügung, wenn nicht vorhanden, muss eine Diplomarbeit und oder weitere Ausbildungsnachweise in wissenschaftlichem Arbeiten nachgeholt werden
d. GLN- Nummer

Nachfolgend noch einige Umsatzzahlen aus der Praxis der Physiotherapie bei 100 % Anstellung:

Arbeitszeiten
42 Std. / Woche im 30 min. Takt
entsprechen ca. + / - 17 Behandlungen am Tag

1 Physiotherapiebehandlung nach Krankenkassentarif
ca. CHF 50.– 50 x 17 = CHF 850.– x 20 Tage =
17000.– Umsatz / Monat / 100 %-Pensum

MTT-Abrechnung (darf nur im Anschluss an eine vorangegangene Physiotherapiebehandlung verordnet werden) Standard sind 24-36 Sitzungen innert 3 Monaten à CHF 23.10 (Kunde trainiert selbständig) zzgl. 2 Termine mit einem Physiotherapeuten im Physiotherapietarif als Einführungs- und / oder Kontrolltermin:
24 x CHF 23.10 = CHF 554.40 oder 36 x 23.10 = CHF 831.60
zzgl. 2 x CHF 50.– = CHF 654.40 bzw. CHF 931.60

MTT kann 1 x im Jahr pro Krankheitsfall verordnet werden. Weitere Sitzungen bedürfen einer Kostengutsprache, die vorgängig bei der Krankenkasse eingeholt werden muss.

Dies gilt übrigens auch bei normalen Physiotherapiesitzungen als Folgeverordnungen. Der Arzt ist zwar das verschreibende Organ, aber der Krankenkasse obliegt die Zustimmung oder die Ablehnung der Folgetherapie, da sie die kostenübernehmende Stelle ist. In der Regel werden drei Serien übernommen, bevor ein Bericht oder ein Vertrauensarzt hinzugezogen oder verlangt wird.

Umsatz in meinem Unternehmen nur durch MTT im Jahr 2018: CHF 33200.–

Bei Lohnempfehlungen gibt es natürlich grosse kantonale Unterschiede. Für den Kanton Aargau sprechen wir derzeit von einer Range zwischen CHF 5200.– bis CHF 5400.– frisch nach der Ausbildung. Wenn man jetzt die Kosten den Einnahmen gegenüberstellt, lässt sich leicht errechnen, dass eine Physiotherapie in einem Fitnesscenter durchaus ein lohnender Posten sein kann und weitaus lukrativer ist als die blosse Untervermietung von Räumlichkeiten.

Eine gute interdisziplinäre Zusammenarbeit, Kommunikation und Aufklärung von Ärzten, Praxisassistentinnen in Arztpraxen, Spitälern lohnt sich, da viele Verschreiber die Kenntnis über MTT als Anschlussheilbehandlung nicht haben!

Welche Hürden gilt es zu nehmen?
Wie oben schon erwähnt, Physiotherapeuten ticken anders! Sie sind keine Verkäufer, da Verkauf und Dienstleistung während der Ausbildung nicht geschult werden. Den «klassischen» Physiotherapeuten würde ich eher als «Heiler» bezeichnen. Das Wohlergehen des Patienten steht im Vordergrund. Der moderne Therapeut sollte jedoch auch Aufgaben im Coachingbereich übernehmen und sich bei der Empfehlung eines Fitnessabonnements nicht schlecht fühlen. Viele Therapeuten kommen häufig passiven Therapiemassnahmen nach und daher gar nicht erst auf die Idee, die Verantwortung für die eigene Gesundheit wieder an den Patienten in Form von gerätegestützten Trainings zurückzugeben. Trainer geniessen Verkaufsschulungen während der Ausbildung und sind in diesem Bereich vielen Physiotherapeuten einen Schritt voraus.

Eine weitere Hürde ist die z.Zt. sehr schlechte Personalsituation aufgrund der politischen Lage auf dem schweizerischen Gesundheitsmarkt. Es werden leider von Seiten der Behörden immer mehr Steine in den Weg gelegt, Personal zu finden. In der Schweiz selbst werden zu wenige Physiotherapeuten ausgebildet und der Einstieg aus dem Ausland ist durch verschiedene Prüfungsinstanzen SRK, SASIS etc. geprägt und mit Kosten verbunden. Bei Bedarf werden auch Nachschulungsmassnahmen, wissenschaftliche Arbeiten etc. gefordert.

Resümee und persönliche Einschätzung
Jederzeit würde ich bei einer Unternehmensberatung eine Gesamtlösung zu einem Gesundheitszentrum in der Kombination mit Physiotherapie und Fitness ansprechen. Es bedarf einer guten Führung und interner Schulungen, um alle Betriebszugehörigen auf den gleichen Stand zu bringen. Gelingt dies, bringt es einen grossen Mehrwert und Spass mit einem gemischten Team zu arbeiten.

Viel Spass in Ihrem neuen Gesundheitszentrum! ◂

Branchentag 2019 – The Big One: Vom SFGV-Tag zum Branchentag

Ehrung Swiss Skills

Zum ersten Mal fand der ehemalige SFGV-Tag in der Bundeshauptstadt Bern statt. Zusammen mit seinem Partnerverband, dem BGB, haben die beiden Verbände den grössten gesamtschweizerischen Branchentag der Fitness- und Gesundheitsbranche ins Leben gerufen.

Von Claude Ammann

Und man darf sagen: «Es ist gelungen.» Mit dem Umzug vom KKL Luzern in den Kursaal Bern konnte die Ausstellungsfläche der Partner und Sponsoren nahezu verdoppelt werden. Doch nicht nur die Grösse der Infrastruktur besticht. Die grandiose Aussicht über ganz Bern verleiht dem Forum des Kursaals Bern einen ganz besonderen Charme. Das lichtdurchflutete Forum lädt immer wieder zwischen den vielen Attraktionen zu einem Besuch der Expo ein, wo die Besucher sich über die neuesten Trends informieren oder die Möglichkeit nutzen können, ihr Netzwerk an Partnern und Freunden zu vergrössern.

Neu begann der Tag mit der Mitgliederversammlung des BGB in den grosszügigen Räumen des Belavista. Rund 130 Mitglieder des BGBs trafen sich mit Ihrer Präsidentin Christine Grämiger um ihr erfolgreiches Jahr mit ihren Mitgliedern Revue passieren zu lassen.

Schon nach der Mitgliederversammlung begannen in den oberen Räumen die Bewegungs-Workshops des BGB, an denen auch SFGV-Mitglieder kostenlos teilnehmen konnten. Schon in den ersten Stunden zeichnete es sich ab, dass die Räumlichkeiten fast zu klein waren, um alle interessierten Personen einzubeziehen. Eine grandiose Stimmung, welche zum Schwitzen, Lernen und Lachen einlud.

Um 10.45 Uhr wurde der traditionelle Apéro vor der Mitgliederversammlung des SFGV eröffnet. Präsidentin BGB Christine Grämiger und Präsident SFGV Claude Ammann eröffneten ▸

Fitnesstreff Niklaus

Joerg Kressig / Ehrung Fachausweis

nach einer kurzen Ansprache die Expo im Foyer. Auf der rund 1200 m² grossen Ausstellungfläche fanden die Gäste des Branchentags die neuesten Trends der Fitness- und Gesundheitsbranche und stärkten sich für den restlichen Tag.

Um 12 Uhr eröffnete Präsident Claude Ammann die Mitgliederversammlung SFGV mit einer Rede, in der er auf die letzten zehn Jahre seiner Präsidentschaft im SFGV zurückblickte. Er zeigte den beeindruckenden Fortschritt im Mitglieder- und Weiterbildungsbereich sowie die ständigen Fortschritte der Dienstleistungen wie zum Beispiel dem Fitness Guide. Diese kontinuierliche Arbeit hat die Unabhängigkeit des SFGV und seiner Mitglieder gestärkt und gibt ihnen somit die Chance, selbständig auf dem Markt zu agieren und ihre Stärken auszuspielen.

Besonders zu erwähnen ist die Ersatzwahl von Thomas Tholey (Gesundheitszentrum Zenith) und Jürg Heim (Vertreter Tessin), welche den Vorstand verstärken.

Nach einer kurzen Erfrischung im Forum wurde in den Nachmittags-Workshops der Themenschwerpunkt mehr auf KMUs und deren Unterstützungstools gelegt. Workshops wie «Neue Lebensqualität dank Lebensstilberatung» mit Urs Rüegsegger oder «Inhalte der Diplomausbildung Experte Bewegungs- und Gesundheitsförderung» mit André Tummer, wurden durch sehr auf die Praxis ausgerichtete Kurse von Thomas Tholey «Wie führe ich eine eigene Physiotherapiepraxis, damit ich als Gesundheitszentrum auftreten kann» fabelhaft ergänzt. In diesen gut besuchten Kursen erhielten die KMU-Vertreter Tipps und Tricks, um sich noch besser auf dem Markt zu positionieren.

Vor dem grossen Galadiner wurde nochmals ein Apéro im Foyer gereicht. Ein weiterer Besuch auf der Expo wurde von der Livemusik der Gruppe Fäb's untermalt.

Um 18 Uhr wurde dann zum grossen Galadiner geladen. In den neuen Räumlichkeiten der Arena traf sich alles, was Rang und Namen hat. Das neue Ambiente brachte von der ersten Minute an eine gediegene Atmosphäre in den Raum.

Souverän führte einmal mehr Joerg Kressig durch die vielen Highlights des Abends. Spätestens beim Auftritt der «ABBA Sisters» hielt es niemanden mehr auf den Stühlen und es wurde zwischen den Tischen getanzt und gelacht. Eine unglaublich starke Show der beiden englischen Damen, welche den ganzen Saal zum Beben brachten.

Galadiner

Ehrung Mäge Frei

Neben den üblichen Ehrungen der «Besten der Besten» – Top 10 unserer EFZ Berufslehre und unseres Eidg. Fachausweises 2018 aus den drei Landesteilen –, wurden in diesem Jahr der offizielle Schweizermeister «Fachmann/-frau Bewegungs- und Gesundheitsförderung» der Swiss Skills speziell geehrt. Ebenso erhielten alle Athleten der Swiss Skills und die Helfer des Kernteams eine Verbandsurkunde, um ihre aussergewöhnliche Arbeit zu würdigen. Ein besonderes Highlight war die Verabschiedung von Mäge Frei, dem langjährigen Berufsprüfungsleiter des Eidg. Fachausweises. Neben einem medialen Rückblick auf der beeindruckenden Grossleinwand des Kursaales würdigte Verbandspräsident Claude Ammann Mäge Freis Taten in seiner Laudatio.

Das Galadiner ging gegen Mitternacht mit strahlenden Gesichtern und vielen positiven Inputs zu Ende.

Fazit: Der Umzug nach Bern und der Zusammenschluss der beiden Verbände zu einem grossen gesamtschweizerischen Branchentag haben sich definitiv gelohnt.

In der Aufarbeitung der Feedbacks hat sich herausgestellt, dass die grosse Mehrheit der Besucher und der Aussteller lieber an einem Freitag zum Branchentag kommen würde. Diesen Wunsch haben wir bereits umgesetzt. ◀

SAVE THE DATE and SEE YOU SOON!

Der nächste Branchentag im Kursaal Bern findet am **Freitag, den 17.4.2020** statt.

Präsidentenrede

Christine Grämiger, Claude Ammann, Joerg Kressig

Expo

Wir möchten uns bei allen SFGV-Partnern ganz herzlich für ihre Unterstützung am Branchentag bedanken. Wir freuen uns auf eine weitere erfolgreiche Zusammenarbeit!

Lifefitness

M.A.C. Centercom

Matrix

Milon Alpin AG

Regupol

Stolutions

Technogym

Star Education

Soledor

Sensopro

Schupp

Domitner

InBody

inkospor

Inotec

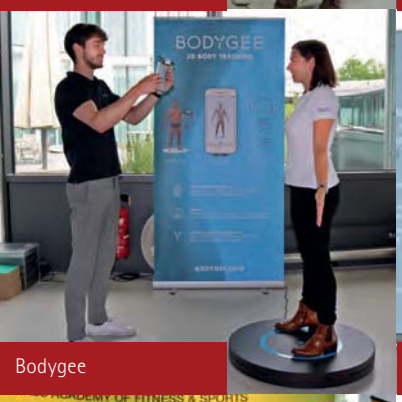
Kinastic

Neogate

Precor

proxomed

Ratio



Bodygee

Buteyko

SportsNow

DermaPlast

Safs

echino

eGym

Hubert Wiedemann Schule

Aciso

Auviso

RKS GmbH

Academy for 360 Functional Kinetic Coach

Klage des SFGV gegen Grossketten

Der SFGV reagiert auf das Problem der Übernahme von Abo-Kosten beim Seco.

Die Unsitte der Übernahme von Fitness-Abo-Kosten, welche die ganze Branche der Fitness- und Gesundheitscenter und die Existenz hunderter KMUs gefährdet, hat den SFGV zu einer Reaktion bewegt.

Medienmitteilung, Bern, 26. Juli 2019

Aus folgenden Gründen hat sich der SFGV entschlossen beim Seco eine Klage einzureichen:

Dem Branchenverband SFGV ist der lautere und faire Wettbewerb in der ganzen Schweiz ein wichtiges Anliegen. Ebenso ist der Grundsatz des freien Wettbewerbs zu achten.

Das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb bezweckt den lauteren und unverfälschten Wettbewerb im Interesse aller Beteiligten. Zu diesem Schutzzweck gehört insbesondere auch das öffentliche Interesse am Schutz von KMUs vor unlauteren Verdrängungsmassnahmen durch Grossunternehmen, was sich beispielsweise an der Spezialbestimmung von Art. 3 Abs. 1 lit. f UWG zeigen lässt, die das Angebot unter Einstandspreis gemäss Tatbestand unter Strafe stellt, weil sich nur Grossunternehmen ein solches Vorgehen leisten können und damit KMUs aus dem Markt gedrängt werden.

Vorliegend handelt es sich um für KMUs ruinöse Rabattaktionen, indem Grossketten anbieten, die laufenden Abo-Kosten zu übernehmen, damit zur Grosskette gewechselt wird. Ein solches Angebot können sich nur Grossketten leisten und es zielt offensichtlich auf Hunderte von KMUs, die damit in ihrer Existenz bedroht werden.

Ein solches Angebot der Übernahme von Abo-Kosten bis zum Vertragsablauf beim alten Fitnesscenter ist aus Sicht des SFGV offensichtlich ein Geschäftsgebaren, das gegen den Grundsatz von Treu und Glauben im Sinne von Art. 2 UWG verstösst.

Darüber hinaus kann auch die Frage gestellt werden, ob zudem die Tatbestandselemente von Art. 3 Abs. 1 lit. f UWG des Anbietens unter Einstandspreis erfüllt sind, da nachweislich auch Gratismitgliedschaften bis zu 12 Monaten angeboten werden. Es liegt auf der Hand, dass diese Massnahmen den Markt austrocknen. Es sollen möglichst viele Nachfrager «abgeschöpft» werden. Auch wenn diese nichts zahlen – Hauptsache, die Kunden sind nicht bei der Konkurrenz.

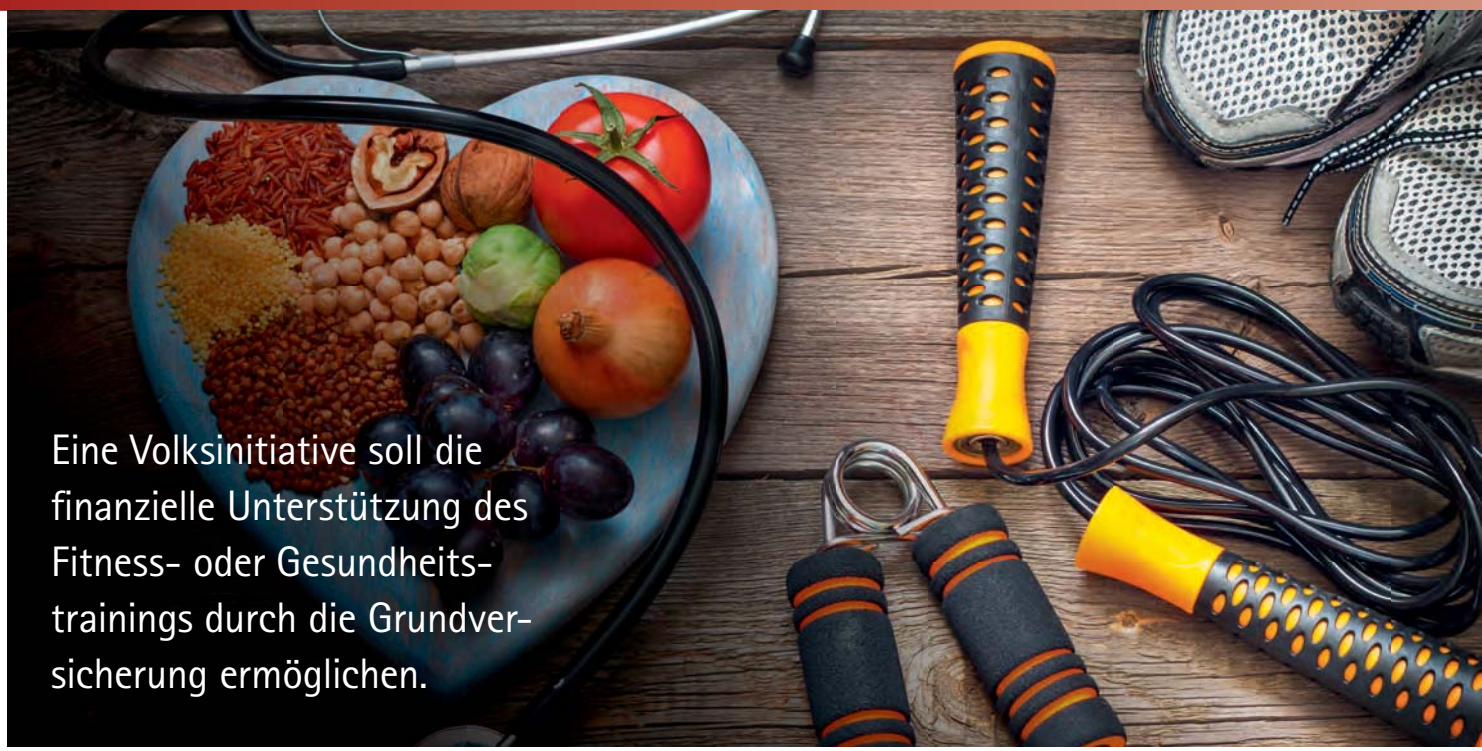
Zum Schutze einer im Interesse der Konsumentinnen und Konsumenten und des Wirtschaftsstandortes Schweiz vielfältigen Fitness- und Gesundheitscenter-Branche – eines nicht nur von Grossketten dominierten Marktes – besteht aktueller und dringender Handlungsbedarf, der unsere Möglichkeiten als Verband mit bescheidenen finanziellen Möglichkeiten übersteigt. Es liegt geradezu ein klassischer Fall von Art. 10 Abs. 3 lit. b UWG vor, welcher die Klage- und Interventionslegitimation des SECO begründet.

Der SFGV erhofft sich mit dem Einreichen der Klage die Wiederherstellung eines fairen Wirtschaftsstandortes Schweiz und der Gleichbehandlung der KMUs gegenüber Grossinvestoren.

Detaillierte Informationen erhalten Sie über www.sfgv.ch oder persönlich unter r.steiner@sfgv.ch. ◀

Der SFGV ist die Arbeitgeberorganisation der Schweizer Fitness- und Gesundheitscenterunternehmer und wurde 1994 gegründet. Dem SFGV sind rund 350 Fitness- und Gesundheitscenter in der Deutschschweiz, der Westschweiz und dem Tessin angeschlossen.

«Ja» zu mehr Mitbestimmung der Bevölkerung bei der Kranken- und Unfallversicherung



Eine Volksinitiative soll die finanzielle Unterstützung des Fitness- oder Gesundheitstrainings durch die Grundversicherung ermöglichen.

Von Roland Steiner

Der Verein Gesundung Schweiz hat im Juli 2019 eine eidgenössische Volksinitiative lanciert, die der Bevölkerung ein Mitbestimmungsrecht bei der Kranken- und Unfallversicherung geben soll. Bei einer Annahme der Initiative wäre es möglich, dass es in der Grundversicherung Versicherungsmodelle geben könnte, die das Fitness- und Gesundheitstraining finanziell unterstützen.

Bei dieser Initiative geht es darum, dass der Bund im Gesundheitswesen neu verschiedene Versicherungsmodelle akzeptieren soll, die den unterschiedlichen Bedürfnissen der Bevölkerung entsprechen. Weiter soll jeder Mensch das Recht haben, Art und Umfang der Versicherung frei zu bestimmen. Die Menschen sollen entscheiden können, wie sie ihre erarbeiteten Gelder für ihre Gesundheit einsetzen möchten. Somit wäre es möglich, dass unsere Kunden, die durch ihr Training sehr viel Eigenverantwortung zeigen, finanziell in einem entsprechenden Versicherungsmodell entschädigt werden würden. Dass regelmässiges Krafttraining die Menschen länger ein selbstbestimmtes Leben führen lässt, wird inzwischen ja nicht mehr bestritten. Auch die nicht übertragbaren Zivilisationskrankheiten werden durch regelmässiges Kraft- und Ausdauertraining weitgehend verhindert.

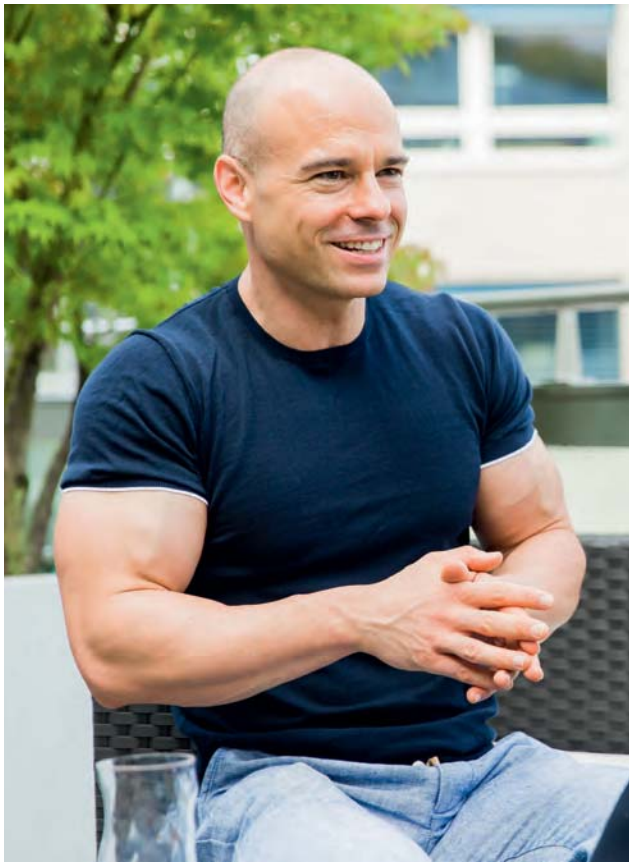
Unterstützen Sie die Unterschriftensammlung

Der Vorstand des SFGV unterstützt die Volksinitiative. Bei einer Annahme würden die Fitness- und Gesundheitscenter direkt davon profitieren. Claude Ammann, Präsident SFGV, arbeitet aktiv im Initiativkomitee mit. Dieser Ausgabe liegt ein Unterschriftenbogen bei. Bitte helfen Sie mit, Unterschriften zu sammeln. Weitere Bögen können auf der Homepage www.gesundheitmitbestimmen.ch bestellt werden. ◀

Bei einer Annahme könnten wir den Text unserer Volksinitiative vom Jahr 2015 wieder einbringen:
Der Bund erlässt Vorschriften über die Übernahme der Kosten von zertifizierten Fitnessprogrammen durch die obligatorische Krankenpflegeversicherung, die sich positiv auf die Herz-Kreislauf- und die muskuloskelettale Gesundheit auswirken.

Buchbesprechung: Interview mit Marco Toigo

Das Buch «MuskelRevolution» von Dr. sc. nat. Marco Toigo steht für das kritische Hinterfragen eingefahrener «Weisheiten». Claude Amann traff Dr. Toigo zum Gespräch.



Dr. sc. nat. Marco Toigo

Sehr geehrter Herr Toigo, herzlichen Dank, dass Sie uns über Ihr neues Buch «MuskelRevolution» einige Fragen beantworten. Zuerst einmal, weshalb sollte man Ihr Buch «MuskelRevolution» als Fachmann im Fitness- und Gesundheitsbereich überhaupt lesen?
Wenn Sie nicht daran scheitern, wird es Sie neuronal und muskulär stärker machen!

Sie gelten als ein «Kritiker», welcher mit «Fitnessmythen» aufräumen möchte. Weshalb bzw. was ist Ihre Motivation für diese Aufklärung?
Ich verstehe mich nicht als Missionar oder Heilsbringer. Daher erkenne ich mich in Ihrem Beschrieb nicht wieder. Ich dachte einfach, dass es mal Zeit sei, das Thema Muskelaufbau wissenschaftlich-mechanistisch zu beleuchten. Metaphorisch gesprochen könnte man sagen, dass in meinem Buch erstmals die Muskeln selber zu Wort kommen. Ja, dabei wird an vielen gängigen Dogmen und Konzepten heftig gerüttelt und bei manchen kommt es zum Einsturz bzw. zur Überwindung von Halb- und Unwissen – daher der Name MuskelRevolution. MuskelRevolution ist dasjenige Buch, das ich als Person mit Interesse an Muskel- und Kraftaufbau als Erstes studieren würde und es ist das Buch, das ich mir zu Beginn und während meiner eigenen «Trainingsreise» immer gewünscht hatte. Nun habe ich es selber geschrieben und es beinhaltet inzwischen weit mehr Themen als nur den Muskel- und Kraftaufbau. ▸

ANZEIGE

MATRIX
Fitness & Therapie

Matrix hat mit der Medical-Serie hat Fitnessgeräte für den professionellen medizinischen Einsatzbereich entwickelt. Die medizinischen Trainingsgeräte sind der CE Medizinproduktklasse IIa zugeordnet. Sie erfüllen damit die europäischen Zertifizierungsstandards und eignen sich für den therapeutischen Einsatz.

Mit Matrix Medical können Patienten in jeder Phase der Rehabilitation ihren Bedürfnissen entsprechend unterstützt werden, um optimale Fortschritte zu erreichen.

Upright Cycle U3x

Recumbent Bike R3xm

Medical Laufband T3xm

Krankcycle

Medical Kabelzug Station VS-AP

Medical Beinpresse VS-S70

Johnson Health Tech. (Schweiz) GmbH | Riedthofstrasse 214 | Ch-8105 Regensdorf
Tel.: +41 (0) 44 843 30 30 | Fax: +41 (0) 44 843 30 31 | office@johnsonfitness.ch
matrixfitness.ch

Marco Toigo: MuskelRevolution, 2. Auflage 2019, 385 Seiten.
ISBN: 978-3-662-54764-9, Springer Verlag.
Hardcover + eBook CHF 19.50. eBook CHF 15.50.

Unsere jungen Lernenden zum Fachmann/frau Bewegungs- und Gesundheitsförderung fühlen sich vielmals durch die vielen «Fakenews» in der Fitnessbranche überfordert. Was würden Sie einem Einsteiger in die Berufslehre raten, um nicht mit falschen Informationen «gefüttert» zu werden?
Sich nicht füttern lassen, sondern die Informationsnahrung immer wieder bewusst reflektieren und dann verwerfen oder aufnehmen. Das ist ein iterativer Prozess. Kritisches Denken sollte während der Ausbildung tagtäglich gefördert und geschult werden. Damit können logische Fehlschlüsse und kognitive Verzerrungen minimiert werden und man lernt, mit Unsicherheiten umzugehen. Gerade was die kognitiven Verzerrungen angeht, müssen wir uns immer wieder dazu zwingen, die Informationen nicht so auszuwählen und zu interpretieren, dass diese in erster Linie die eigenen Erwartungen und das, was man glaubt zu wissen, erfüllen bzw. bestätigen. Wissen entsteht erst dann, wenn man valide Informationen in den richtigen Kontext stellt. Wissen ist nicht statisch, sondern dynamisch. Daher empfiehlt es sich umso mehr, mein Buch zu lesen.

Sie selber haben ja auch einen sehr starken Praxisbezug. Wie weit lassen Sie sich bei der Trainingsberatung von den wissenschaftlichen Studien beeinflussen? Gibt es für Sie nur die ultimativen Studien oder lassen Sie sich auch von Ihrem Bauch oder Ihrer Erfahrung beeinflussen?
Es braucht beides. Einerseits müssen Sie wissen, wie Adaptationen an Training und Ernährung «funktionieren», wenn Sie die Adaptationen und deren Effekte bei mehr als sich selber gezielt, systematisch, reproduzierbar zur Entfaltung bringen wollen. Andererseits müssen Sie den Weg dorthin kennen. Sie müssen also wissen, wie es sich anfühlt, immer wieder an die Grenze zu gehen und was es hierfür an psychischem und physischem Commitment braucht. In diesem Zusammenhang bezeichnete mich einst ein Journalist als eine Mischung aus Albert Einstein und einem russischen Bodyguard. Diese Karikatur steht als Sinnbild dafür, dass ich mich nicht nur als Wissenschaftler mit dem Thema Muskeln beschäftige, sondern Muskeltraining auch selber praktiziere: Walk the talk!

In den Fitness- und Gesundheitscentren der Schweiz trainieren heute schon mehr als 50% über 40-Jährige, Tendenz stark steigend. Trotzdem wird die Mehrzahl der Fitnessstudien mit eher jüngeren Probanden durchgeführt. Wird sich das in naher Zukunft ändern und was für einen Einfluss wird das in die Trainingsplanung bzw. «Studienlandschaft» der Zukunft haben?
Life Design, das auf die individuellen Bedürfnisse und Voraussetzungen abgestimmte «Optimieren» von verschiedenen Lebensbereichen durch gezielte Einflussnahme, ist ein Thema, das alle Altersgruppen und Geschlechter betrifft. So wie ganz viele andere Aspekte unserer Gesellschaft und unserer Kultur wird sich auch die Wissenschaft und die Stellung der Wissenschaft grundlegend wandeln.

Wenn Sie unseren Fachmännern/-frauen einen grundlegenden Tipp auf ihrem Karriereweg mitgeben können, welcher wäre das?
So wie das Training ist auch die Aus- und Weiterbildung eine lebenslange Aufgabe.

Gerne würden wir noch erfahren, welches Buch Ihr nächstes sein wird und was uns da erwartet. Falls kein neues geplant ist: Welcher Thematik würden Sie sich gerne in einem neuen Buch annehmen, wenn Sie sich etwas wünschen könnten?

Es sind ein paar Buchprojekte in Zusammenarbeit mit dem Springer Verlag in der Pipeline. Für nächstes Jahr ist «Der Muskelmacher» geplant. Das Buch knüpft an «MuskelRevolution» an und bietet eine Praxisanleitung zur Umsetzung der in «MuskelRevolution» eingeführten und erklärten Konzepte und Methoden. ◀

Steckbrief

Dr. sc. nat. Marco Toigo ist ein international ausgewiesener Forscher auf dem Gebiet der integrativen Muskelphysiologie. Er gilt als Kapazität für das theoretische und praktische Wissensgebiet der neuromuskulären, muskuloskelettalen und metabolischen Adaptation an Trainingsreize unter Berücksichtigung von modulierenden Faktoren wie z. B. die Ernährung, das Alter und (epi-)genetische Voraussetzungen. Die Translation von evidenzbasierten Methoden zur wissenschaftlichen Quantifizierung der verschiedenen funktionellen Kapazitäten und deren systematische Entwicklung zur nachhaltigen maximalen Performancesteigerung von Spitzensportlern und Spitzensportlerinnen stehen im Zentrum seiner täglichen Arbeit als Mitglied der Geschäftsleitung und Head of Research and Athletic Development von OYM (On Your Marks, www.oym.ch), dem Weltklasse-Kompetenzzentrum für Athletiktraining und Forschung im Spitzensport.

ANZEIGE

INDIVIDUELLER GEHT'S NICHT:

KOMBINIERE DEINE IDEALLÖSUNG MIT **CARDIO MIX & MATCH**

Weitere Infos unter:
https://go.precor.com/mix-and-match

PRECOR®

Regierungsrätin gratulierte Swiss Skills Medaillengewinner

Von links nach rechts: Regierungsrätin Monica Gschwind, Sandra Flury, Claude Ammann, Tibor Szeder, Désirée Thüring, Heinz Mohler

Im September 2018 holte Tibor Szeder an den Berufsschweizermeisterschaften Swiss Skills den zweiten Platz, im April 2019 gratulierte die Baselbieter Regierungsrätin Monica Gschwind ihm und dem Ausbildungsbetrieb, Dy-Fit in Münchenstein.

Von Reinhard Stanke

Viel Zeit nahm sich Monica Gschwind, Vorsteherin der Bildungs-, Kultur- und Sportdirektion des Kantons Basel-Landschaft, an einem Montagnachmittag im April für das Thema Berufsausbildungen im Bereich Bewegungs- und Gesundheitsförderung. Gemeinsam mit Heinz Mohler, Leiter Hauptabteilung Berufsbildung und Berufsberatung, besuchte die Regierungsrätin das Gesundheitszentrum Dy-Fit auf dem Walzwerkareal in Münchenstein, dem Ausbildungsbetrieb von Tibor Szeder, der an den Berufsschweizermeisterschaften Swiss Skills im vergangenen Jahr mit der Silbermedaille ausgezeichnet worden war. Gschwind und Mohler wurden empfangen von den Inhabern und Geschäftsleitern Dy Toudjip Kouamo und Sandra Flury sowie Tibor Szeder, der Berufsbildnerin Désirée Thüring und Claude Ammann, Präsident SFGV.

Neben einer ausführlichen Besichtigung des Dy-Fit mit den Bereichen von u.a. Gesundheit und Fitness, Physiotherapie, Wellness und Kinderbetreuung bot der Anlass auch Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch über die Entwicklung und Zukunft der Berufsausbildung zum Fachmann Bewegungs- und Gesundheitsförderung sowie der weiteren Berufsausbildungsstufen.

Tibor Szeder erinnerte sich mit Stolz an die Zeit der Swiss Skills 2018 mit der Selektionsphase, den beiden Trainingstagen sowie den Berufsmeisterschaften in Bern selber. An den Ausscheidungstagen erreichte er mit sechs weiteren Kandidaten das Finale. «Es war stressig, aber positiv», erzählt er. «Es war alles neu, viele Beobachter, die Kameras, Mikrophone, Zuschauer in der Halle und die Experten.» Im Finale, das live auf SRF 2 übertragen wurde, sei er entspannter gewesen. «Ich wusste, was auf mich zukommt, wusste, wie es sich anfühlt. Für das Finale hatte er keine grossen Visionen, aber es lief gut, trotz schwieriger Fälle. Nach dem Erreichen des zweiten Platzes erfuhr er viel Aufmerksamkeit und Bestätigung. Von den Swiss Skills konnte nicht nur Tibor Szeder viel für seine persönliche Entwicklung profitieren, sondern auch sein Ausbildungsbetrieb. «Es stand viel in den Zeitungen und im Wochenblatt», so Szeder zum positiven Echo, das auch im Dy-Fit selbst aufkam.

Auch bei den Swiss Skills 2020 wird unser Beruf am Start sein. Die Vorbereitungen sind bereits im Gange. ◂

Neue Wege gehen mit dem milon Mikrostudio-Konzept

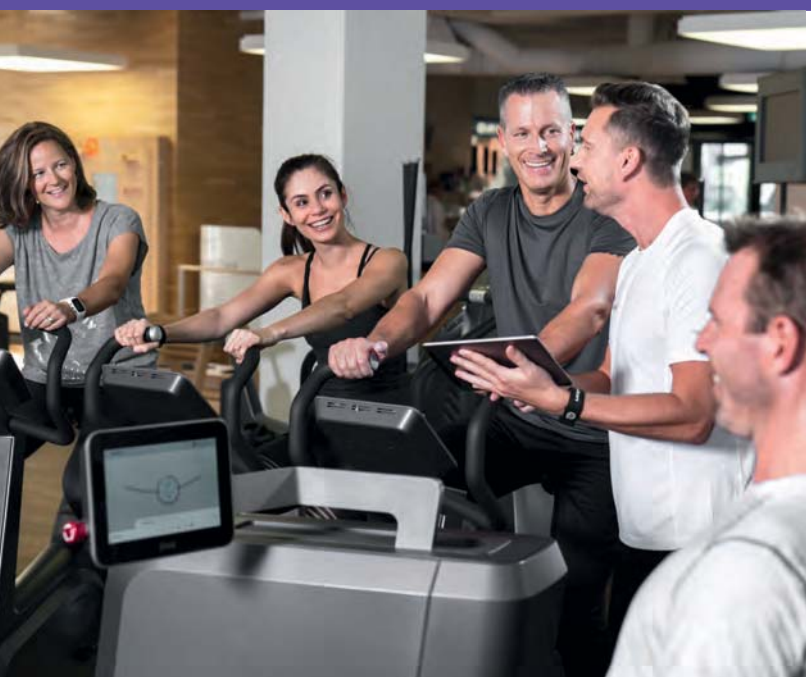
Erfolg durch Fokussierung: Kleine, vollvernetzte Trainingsflächen sowie ein hoher Betreuungsstandard zeichnen die auf das Thema Gesundheit spezialisierten milon Mikrostudios aus.

Weniger ist manchmal mehr: Mit dem milon Mikrostudio-Konzept können Betreiber von Fitness- und Gesundheitseinrichtungen sowie Investoren oder Menschen, die sich in der Gesundheitsbranche selbstständig machen wollen, ab sofort zukunftsweisend und begleitet von der milon alpine AG in einen neuen Standort investieren.

Von Lars Harms

Vor dem Hintergrund der wachsenden Bedeutung des Gesundheitsmarktes in der Schweiz ist dieses neue Business-Modell die perfekte Lösung, um mit den gesundheitsorientierten Menschen ab 40 Jahren eine wichtige neue Zielgruppe zu erschliessen.

Modernste Technologien, personalisiertes Training und die Reduktion auf das Wesentliche sind die Erfolgsfaktoren des milon Mikrostudio-Konzeptes als wirtschaftlich attraktive Alternative zum klassischen Fitnessbetrieb. Als Grundlage dient ein konsequenter Businessplan, der auf den optimierten Einsatz von Raum, Personal und Nutzer und zugleich hoher Trainingsqualität zielt. Bei der Planung und Umsetzung der milon Konzeptstandards unterstützt die milon alpine AG Interessenten in allen Projektstufen von der Flächensuche und Einrichtung bis hin zum Marketingplan und zur Mitarbeiter-Verkaufsschulung. Bereits Raumflächen ab 150 Quadratmetern eignen sich für die spezialisierten Profi-Mikrostudios. ▸



Mit den milon Mikrostudios wird eine Zielgruppe mit grossem Potenzial angesprochen: Menschen ab 40, die nicht gerne Sport treiben und wenig Zeit haben, aber etwas für ihre Gesundheit tun möchten.

Endlich mehr Zeit für die Kunden: Dank des volldigitalisierten Trainings können die Trainer noch besser auf die individuellen Bedürfnisse der Mitglieder eingehen.

Ganzheitliche Trainingskonzepte und persönliche Betreuung als Erfolgsfaktoren

Die milon Mikrostudios sind spezialisierte Profi-Studios mit dem Fokus auf das Thema Gesundheit. Die Kombination aus den milon Konzepten (Kraft und Herz-Kreislauf), five (Muskellängentraining), SensoPro (Koordination) und diversen Diagnostik-Tools (cardioscan, InBody) ist prädestiniert für den Mikrostudiobetrieb. Durch die kurzen Zirkeltraining-Intervalle ist es möglich, über 1000 Mitglieder auf kleiner Fläche zu betreuen. Ebenfalls eine sehr wichtige Rolle in diesem Kundensegment spielt der Faktor Zeit: Mit dem milon Mikrostudio-Konzept können in einem 45- bis 60-minütigen Training alle Bereiche wie Kraft, Herz-Kreislauf, Muskellängentraining und Koordination abgedeckt werden. Dank des volldigitalisierten Trainings haben die Trainer endlich mehr Zeit für die Mitglieder.

Ausrichtung auf eine neue Zielgruppe

Ein grosses Potenzial für Mikrostudios liegt im Fokus auf eine neue Zielgruppe, die sich von klassischen Fitnessstudios nicht angesprochen fühlt, aber etwas für ihre Gesundheit tun möchte – so betreiben fast 90 Prozent der Gesellschaft ungern klassisches Fitnesstraining. Das milon Mikrostudio bietet eine Lösung für Menschen, die nicht gerne Sport machen und wenig Zeit haben. Angesprochen werden insbesondere gesundheitsorientierte Menschen ab 40 Jahren, die den Themen Stoffwechsel, Rücken und Gelenke, Herz-Kreislauf und Figur grosse Bedeutung beimessen. Aber auch viele jüngere Menschen legen grossen Wert auf das Thema Gesundheit – Kinder und Enkelkinder der Babyboomer-Generation werden oft zu einem späteren Zeitpunkt Neu-Mitglieder.

«Im Jahr 2035 werden über 55 Prozent der Schweizer Bevölkerung über 40 Jahre alt sein – dies unterstreicht einmal mehr das enorm grosse Potenzial auf dem wachsenden Schweizer Gesundheitsmarkt», berichtet Lars Harms, Country Manager Schweiz. «Die milon Mikrostudios sind klar auf eine spezifische, gesundheitsorientierte Zielgruppe ausgerichtet, die die Gastfreundschaft, Servicequalität und den Mehrwert schätzt und dafür bereit ist, auch dauerhaft einen Premium-Preis zu bezahlen.»

Vollvernetzte Trainingsfläche

Die vernetzte Gesundheits- und Trainingswelt ist ein weiterer wichtiger Treiber, der Schubkraft verleiht. Die vernetzte Trainingsfläche wird im Connected Training System (CTS) von milon deutlich: Die Software-Plattform milon CARE ermöglicht das Flächenbetreuungsprinzip der milon Trainingssysteme, des five Bewegungskonzeptes und vieler weiterer Anbindungspartner wie InBody, cardioscan und SensoPro. Smartphone-Apps wie milon COCKPIT, das Analyse-Tool für Betreiber zur betriebswirtschaftlichen Analyse des eigenen Studiobetriebs, oder milon ME als mobiles Angebot für den Trainierenden sind weitere digitale Tools, die dem Studiobetreiber und Trainer helfen, seine Effizienz zu steigern und die Kunden längerfristig zu binden.

«Ob als Investor, als Start-up oder als sicheres Standbein neben einer Multianlage: Das milon Mikrostudio ist die wirtschaftlichste Form einer Trainingsanlage», so Lars Harms. «Alternative Angebote für neue Zielgruppen wie das milon Mikrostudio-Konzept werden künftig noch gefragter sein. Wir haben nicht nur das schlüsselfertige Mikrostudio-Konzept, sondern auch die hochattraktiven Bausteine und digitalen Technologien für eine erfolgreiche Umsetzung.» ◂

Kontakt
milon alpine AG
Lars Harms, harms@milon.com, Tel.: +41 (0) 79 173 10 24
Schmittestrasse 22, 8308 Illnau
www.milon.ch

ANZEIGE

SOLEDOR®

... für Sie da, wenn es um SPORT-ERNÄHRUNG geht!

SOLEDOR AG
Oristalstrasse 87A, CH-4410 Liestal
Tel.: 061 926 87 77, Fax: 061 926 87 78

www.soledor.ch

Interview mit Marc Peyer, Geschäftsleiter Pure Fitness Bern

Marc Peyer im Pure Fitness Bern.

Von Irene Berger

Marc, Du bist studierter Sportwissenschaftler (M.Sc.) und ausgebildeter Sportlehrer PH und bildest zusammen mit Thomas Germann die Geschäftsleitung von Pure Fitness Bern. Ihr seid ein «junges» Fitnesscenter. Erzähl uns etwas über eure Geschichte!
Pure Fitness wurde 2014 eröffnet. Unser Center befindet sich in einem Neubau. Wir hatten das Glück, beim Innenausbau mitwirken zu können. Unser Standort befindet sich im Ausläufer der Stadt Bern, Richtung Westen. Es gibt viele neu gebaute Wohnungen und ansässige Industrie in der Nachbarschaft. Aber gerade die Anfangszeit war alles andere als einfach, um auf die budgetierten Umsätze zu kommen.

Wie lange arbeitest Du eigentlich schon im Pure Fitness?
Ich arbeite seit der Eröffnung des Centers 2014. Zuerst war ich normaler Fitnesstrainer. Anschliessend konnte ich immer mehr Verantwortung übernehmen und heute teilen Thomas und ich uns die Aufgabe der Geschäftsleitung. Ich kümmere mich vor allem um die fachliche/sportliche/personelle Leitung und um die Ausbildung der Lernenden. Daneben betreue ich auch Athleten, die bei uns trainieren.

Schildere uns doch kurz die Entwicklung und die Herausforderungen der letzten Jahre!
Ich finde, die grösste Herausforderung ist es, den hohen Standard der Betreuung zu bewahren. Wir betreuen alle unsere Kunden sehr eng und legen hohen Wert darauf, dass jeder Kunde individuell auf seine Bedürfnisse zugeschnitten, trainieren kann. Wir haben ein sehr altersdurchmischtes Publikum aus der Mittelschicht. Zudem kommen über die Mittagszeit viele Geschäftsleute.

Es ist nicht immer einfach, den Ansprüchen der Kunden zu genügen, gerade deshalb, weil langjährige Kunden tendenziell immer anspruchsvoller werden. Dazu muss sich jeder Mitarbeiter immer wieder «an die eigene Nase» nehmen, dass er nicht in einen Alltagstrott verfällt, und sich immer wieder motiviert, weiterbildet und am Ball bleibt.

Ein wichtiger Faktor ist uns das Soziale. Wir möchten, dass die Kunden sich zuhause fühlen und sich unser Center eine persönliche Note auf die Fahne schreibt. Selbstverständlich kennen wir unsere Kunden alle mit Namen.

Und wie sieht es mit der Entwicklung der Mitarbeiter aus?
Wir erlebten oft, dass Mitarbeiter, speziell Studenten, nach einer gewissen Zeit Gehaltsansprüche stellten, die wir nicht erfüllen konnten. Dies führte zu einer hohen Fluktuation. Es hat sich aber beruhigt, seit wir unseren Lernenden nach der Lehre fix anstellen konnten. Wichtig sind uns auch regelmässige Meetings, um den Kommunikationsfluss zu verbessern.

Die Branche erlebt im Moment einen hohen Wettbewerbsdruck. Was empfiehlst Du anderen Geschäftsleitern von Fitness- und Gesundheitscentern?
Ich finde, als Center braucht es einen «Unique Selling Point», ein Merkmal, das man nirgends sonst findet. Es kann noch so klein und fein sein. Bei uns ist das zum Beispiel die Dachterrasse, auf welcher die Kunden trainieren können.

Dann haben wir zum Beispiel Roman Josi, der im Sommer bei uns trainiert. Aber es muss nicht nur ein Spitzensportler sein. Es kann auch sonst eine bekannte Persönlichkeit sein, die als Testimonial für die Qualität des Centers einsteht.

Lieber Marc, ich bedanke mich für Deine Bereitschaft und Deine offenen Antworten. ◂

ANZEIGE

ACISO

MIR REICHT'S!

Ich werde schmerzfrei.

Und Sie?

Die Kampagne für Profis mit Profil!

Auch separat als 3 Monats-Paket buchbar!

Regine Trat
Expertin für Rücken- und Gelenktraining, Buchautorin, Entwicklerin der Lebenswert Methode

VOLLTREFFER!

Nutzen Sie Ihre Chance und grenzen Sie sich als Premium-Club und Qualitätsanbieter von Discount-Clubs ab.

Ihre Lösung: Das sechswöchige Schmerzfrei-Konzept mit der Lebenswert Methode

Details erhalten Sie per **Tel. 043 488 04 90 oder Mail: ariane.egli@aciso.com**

www.aciso.com/schmerzfrei

Neue Mitglieder

Wir freuen uns sehr, folgende Center als neue Mitglieder im SFGV begrüssen zu dürfen.

Von Roland Steiner, Leiter der Geschäftsstelle

Neue Mitglieder Deutschschweiz
Confidence, Unterkulm
Enggist, Chur
Lady L!fe Training, Basel
Claudia's Figurstudio, Biberist
well come Fit West, St. Gallen
Factory Loft Fitness & Reha, Triesen
physio, works, Wald
Physio Care Center de Leur AG, Einsiedeln
part Praxis für ambulante Rehabilitation und Training, Amriswil
Süssbach Therapien AG, Brugg
Neue Mitglieder Westschweiz
Activa fitness, Porrentruy
American Fitness, Acacias
Harmony, Veyrier
Aristote Concept Sarl

Ein kostenloses Beratungsgespräch können interessierte Unternehmungen anfordern unter info@sfgv.ch. Bitte geben Sie eine Telefonnummer an, unter der Sie tagsüber erreichbar sind. Wir freuen uns auf Sie!

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 «Gesundheitsförderbeiträge der Krankenversicherungen»
- **Muskelaktivierung**
  10 Taschenbücher, 3 Fachbücher, PowerPoint-Vortrag
- **Berufsbildung**
  CHF 200.– Rückvergütung an Prüfungsgebühr für Fachausweis Spezialist / Spezialistin Bewegungs- und Gesundheitsförderung

Vorlagen / Muster / Rechtsunterstützung

- **Arbeitsverträge** (Muster)
- **Lohnempfehlung**
- **Kundenverträge** (Muster)
- **Mietverträge** (Muster)
- **Rechtsgebiet**
- **Kredit / Finanzhilfen**

Mitgliederbeiträge

Kleinere Center (bis 30 Geräte) **CHF 650.–**
Mittlere Center (31 bis 105 Geräte) **CHF 1100.–**
Grosse Center (ab 106 Geräten) **CHF 1500.–**

Die umfassenden Dienstleistungen des Branchenverbandes der Fitness- und Gesundheitsunternehmungen finden Sie unter: **www.sfgv.ch/home.html**

Jetzt online für eine Mitgliedschaft anmelden:
www.sfgv.ch/home/formulare
Nähere Auskünfte: 043 388 41 44
(Roland Steiner, Leiter Geschäftsstelle)

Foto © denamorado / Freepik

ANZEIGE

M.A.C. CENTERCOM

JETZT RICHTIG DURCH-STARTEN!

Von Basics wie der Mitglieder- und Vertragsverwaltung, dem modularen Verkauf, der Terminplanung und automatisierten Zutritts- und Bezahlsystemen bietet M.A.C. CENTERCOM viele weitere praktische Funktionen für ein noch effizienteres Clubmanagement, wie den Point of Sales and Service für noch mehr Komfort, Funktion und Übersicht am Tresen, den Sales Manager, die Online Termin- und Kursreservierung oder die Online-Courtbuchung.

Starten Sie jetzt durch – online oder im Club!

M.A.C. CENTERCOM
Software für Fitness-, Freizeit- und Wellnessclubs

Gerne senden wir Ihnen weitere Informationen zu.

M.A.C. CENTERCOM GmbH
Franckstraße 5 · 71636 Ludwigsburg
Tel. +49 7141/93737-0 · Fax +49 7141/93737-99
info@mac-centercom.de · www.mac-centercom.de

SGN 2.C38.1

Positionierung – sensibilisieren Sie Ihre Kunden durch die richtige Wortwahl

Positionierung heisst auch mal «gegen den Strom zu schwimmen». Dabei kommt es jedoch auf jedes kleine Detail an.

Seit mehreren Jahren sprechen alle Insider unserer Branche von der richtigen Positionierung. Die KMU's müssen «ihre Hausaufgaben machen», heisst es oft, um gegen den Marketingdruck der finanzstarken Ketten bestehen zu können. Doch was bedeutet das überhaupt?

Von André Tummer

Nur allzu oft werden Positionierungsansätze mit langweiligen und abgedroschenen Floskeln abgetan. «Wir beraten Sie individuell und ganzheitlich», «Ihre Fitness liegt uns am Herzen», «Bei uns ist der Kunde König». Dies mag alles richtig sein, jedoch haben unsere Kunden solche Aussagen schon viel zu oft gehört. Solche Statements haben keine Anziehungskraft mehr. Als Folge dessen hört der Kunde gar nicht mehr hin, weil es aus seiner Sicht «überall gleich ist».

Wir sind aber, wie alle anderen Dienstleister, darauf angewiesen, den Kundennutzen zu erklären, bevor der Kunde diesen selber erlebt hat. **Unterschätzen Sie deshalb in der Beschreibung dessen, was sie tun, niemals die Macht der richtig gewählten Worte – denn damit fängt Ihre Positionierung an!**

Schauen wir uns zunächst eine einfache Definition des Begriffs «Positionierung» an:

Positionierung

Die Positionierung im Marketing bezeichnet das gezielte, planmässige Schaffen und Herausstellen von Stärken und Qualitäten, durch die sich (...) eine Dienstleistung in der **Einschätzung der Zielgruppe** klar und positiv von anderen (...) Dienstleistungen unterscheidet.

Es geht also zum einen darum, wie unsere Kunden uns einschätzen, wie wir von unseren Kunden gesehen werden – nicht darum, wie wir uns selbst beurteilen.

Zum anderen heisst Positionierung auch Mut zu haben. Denn Sie müssen Farbe bekennen. Wenn Sie in Ihrem Unternehmen Angebote haben, **die nicht zu Ihrer Positionierung passen,** dann müssen Sie diese langfristig abbauen – denn es verfälscht ansonsten das Bild, welches sich Ihre Kunden von Ihnen machen.

Ich möchte in diesem Zusammenhang die von Roland Steiner angeregte Diskussion bzgl. des Wortes **«FITNESS»** aufnehmen und unter dem oben beschriebenen Blickwinkel beleuchten.

Der Begriff selbst ist zunächst nicht negativ assoziiert. Wahrscheinlich haben auch Sie das Wort Fitness irgendwo in Ihrem Centernamen oder in Ihrem Slogan eingebaut. Zudem ist der Begriff fest in unserem Sprachgebrauch verankert und drückt aus, dass eine Person überdurchschnittlich leistungsfähig ist. Dies ist nicht nur auf die «körperliche Fitness» beschränkt, denn wir sagen z.B. auch, dass jemand «geistig sehr fit» ist oder dass eine Person «beruflich fit» ist.

Bzgl. des Positionierungsgedankens ist der Begriff aber sehr unpräzise, denn er erlaubt eine riesige Bandbreite von Interpretationen. Der 20-Jährige, welcher möglichst viel Muskelmasse aufbauen will, wird genauso wie der 80-Jährige, der zwei Mal pro Woche Krafttraining macht, um seinen Rücken zu stärken, behaupten: «Ich möchte fit bleiben.» Die Nordic Walkerin wird genauso sagen, etwas für «ihre Fitness» zu tun, wie ihre Kollegin, die lieber «ins Fitness» geht.

Der Nachteil dieser Undifferenziertheit kommt dann zum Vorschein, wenn die Medien schlecht recherchieren und wegen negativer Einzelbeispiele von «den Fitnesscentern» sprechen und nach dem Giesskannenprinzip die ganze Branche wegen einiger Weniger in ein schlechtes Licht rücken.

Was lässt sich daran ändern? Auf den allgemeinen Sprachgebrauch und schlechte Berichterstattungen haben wir wenig Einfluss. Wohl aber darauf, wie wir unsere eigene Leistung benennen. Wenn Sie sich also als gesundheitsorientiertes Center positionieren, dann ist der Begriff «Gesundheit» in diesem Fall **präziser** als der Begriff «Fitness».

Vielleicht lässt sich ein Centername nicht so einfach ändern. Aber Ihr Slogan oder Ihr Claim? Wie sieht es aus mit Ihrer schriftlichen Unternehmensphilosophie? Wie transportieren Ihre Mitarbeiter die Begriffe «Gesundheit», «Prävention», «gesunder Lebensstil» etc.? Wie sind Ihre Erläuterungen auf Ihrer Homepage? Es gibt unzählige Kundenkontaktpunkte in Ihrem Unternehmen – überall dort, wo Ihr Kunde Informationen über Ihr Unternehmen aufnimmt. Sind diese fitness- oder gesundheitsorientiert? **Je klarer wir uns zu dem bekennen, was wir wirklich machen, desto eher wird der Kunde seine jetzige, verallgemeinerte Sicht differenzieren können.**

Sollten Sie Fragen zu Ihrer Positionierung haben oder diesbzgl. eine Beratung durch die Swiss Fitness Solution Gesundheitsmedizin GmbH wünschen, können Sie sich jederzeit unter folgender Adresse melden:

swiss fitness solutions
gesundheitsmedizin

Swiss Fitness Solutions Gesundheitsmedizin GmbH
Zürcherstr. 65, 8800 Thalwil, Telefon 0848 893 802
(SFGV – Schweizerischer Fitness- und Gesundheitscenter Verband) beratung@swiss-fitness-solutions.ch
www.swiss-fitness-solutions.ch

Gerne helfen wir Ihnen, Ihre Gesundheitsbausteine präzise zu positionieren.

ANZEIGE

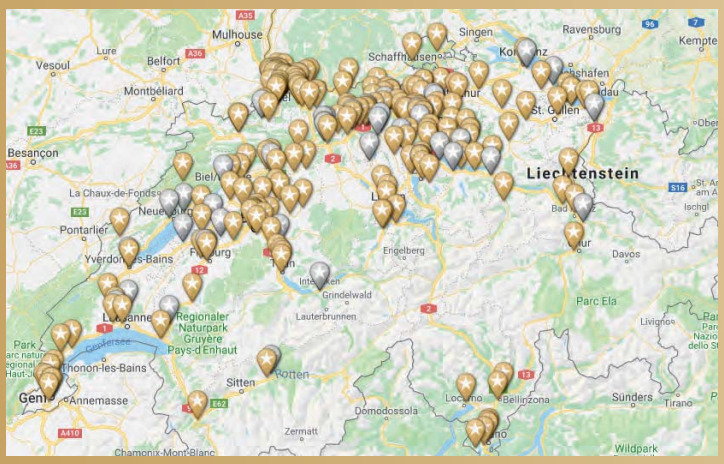
Fitnessguide

Qualität – transparent wie nie zuvor!
Von allen Krankenversicherungen anerkannt

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.

Helfen Sie Ihrer Kundschaft die Qualität Ihres Kursangebotes zu erkennen

Der Berufsverband für Gesundheit und Bewegung BGB Schweiz hat ein Qualitätslabel geschaffen, das Bewegungscenter und Kursanbieter von gesundheitsfördernden Bewegungs- und Entspannungsangeboten auszeichnet. Sechs Kursbereiche mit 32 Bewegungsangeboten machen die Qualität transparent wie nie zuvor. Lassen auch Sie sich als Anbieter zertifizieren.

Zeichnen auch Sie Ihr Center oder Ihr Kursangebot aus und helfen Sie Ihrer Kundschaft, Sie zu finden. Gemäss Branchenreport 2018 sind von den KMU ohne die Kettenstandorte bereits 57 % beim Fitness-Guide zertifiziert. Infos und Anmeldemöglichkeiten finden Sie auf: **www.fitness-guide.ch**