

BEWEGUNGSMEDIZIN

Nr. 29/Juni 2026

Bewegungs- und Gesundheitsförderung

Fitnessguide[★]

FITWORX



.....

Fachthema:

Sturzpräventives Training

.....

Neue Rubrik:

Management-Tools
für KMU-Führungskräfte

.....

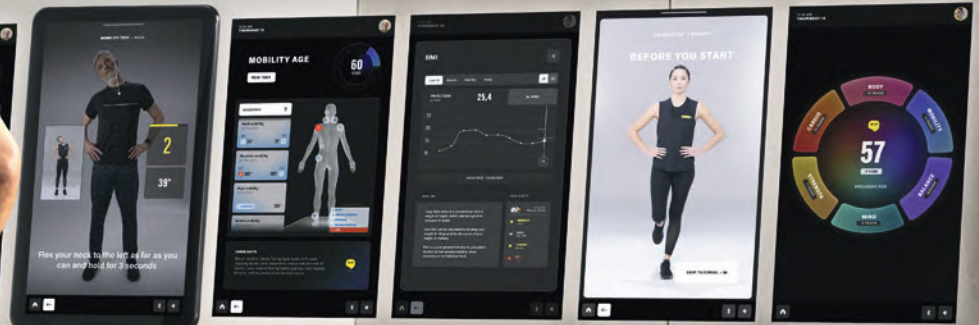
SFGV – Aktuell:

Tarif 595: SFGV-Mitglieder
klar im Vorteil

SFGV

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

TECHNOGYM CHECKUP WELLNESS AGE™ ASSESSMENT



GEIST



KÖRPERZUSAMMENSETZUNG



BEWEGLICHKEIT



GLEICHGEWICHT



KRAFT



CARDIO

Technogym Checkup, das umfassendste **KI-gestützte Tool** für die universelle Bewertung. Es kombiniert Messungen zu Körperzusammensetzung, Beweglichkeit, Gleichgewicht und geistigen Fähigkeiten, um das Wellness-Alter Ihrer Kunden zu berechnen und unterstützt Sie mit dem **Technogym AI Coach** dabei, ihnen die ideale Behandlung zukommen zu lassen.

FÜR IHRE KUNDEN:

HERVORRAGENDE ERGEBNISSE – LANGFRISTIGE GESÜNDERE VERHALTENSWEISEN – STETIGE FORTSCHRITTE

FÜR IHR UNTERNEHMEN:

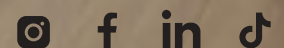
OPTIMIEREN SIE IHRE ARBEITSABLÄUFE UND MACHEN SIE PATIENTEN ZU KUNDEN.



Mehr entdecken



#letsmoveforabetterworld



Inhalt

Editorial	5
Fachliche Informationen Bewegungs- und Gesundheitsförderung	
Sturzpräventives Training	6
Management-Tools für KMU-Führungskräfte	
Die Ebenen des Managements	16
Erfolgreiche Umsetzung der SFGV-Tools	
Im Gespräch mit Nicole Spitzer vom Center «Diis Fitness» in Urdorf	20
Berufsbild: Aus- und Weiterbildung / Bewegungs- und Gesundheitsförderung	
EFZ-Austausch Tessin: Training und Austausch in Lugano	22
Die BfU-Kampagne «sicher gehen» mit dem SFGV im Tessin	23
Glanzvolles Prüfungsergebnis – Interview mit Philipp Grosheny	24
Medizinisches Gesundheitstraining	
Positionierung im Markt	28
SFGV – Aktuell	
Tarif 595 – Umsetzung ab 01.01.2027	32
Tarif 595 – Lösung des SFGV	34
Ein Tag – 1000 Take-aways	38
«GESUND UND FIT» – der erste Eindruck zählt	42
SFGV – Fitness-Guide und Jobplattform	
Der Fitness-Guide als sichtbarer Qualitätsanker	46
Buchtipps	
Radikal führen	48
Ganz persönlich	
Ganzheitliches Training im «Phoenix Fitness AG» in Baden-Dättwil	50
Zehn Fragen an Yannik Zamboni	52
Die Seiten unserer Partner	54
SFGV im Überblick	
Neue Mitglieder	72
Organisationsstruktur und Dienstleistungen des SFGV	74

«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, Anya Aubert, Irene Berger, Kilian Käppeli, Urs Rüeegsegger,
Roland Steiner, Thomas Tholey

Chefredaktion

André Tummer

Produktion

DIVERSUM Verlag

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 Rüeegsegger, u.rueegsegger@sfgv.ch, 079 743 89 58
Roland Steiner, r.steiner@sfgv.ch, 043 388 41 44

Koordination

Joerg Kressig

Design/Prepresse

Astrid Affolter

Korrektorat/Lektorat

Ursula Thüler

Auflage

3700 Exemplare



Gedruckt mit
Sonnenenergie

gedruckt in der
schweiz



PARTNERSCHAFT

Bist Du fit für die Zukunft?

Ob Gründung, Weiterentwicklung oder Nachfolge:
Entdecke die Vorteile unseres Netzwerks.

Mit SPP bekommst Du:

- **Individuelle Lösungen für Dich** – Übergang aktiv gestalten, in Deinem Tempo
- **Sicherheit für Dein Team** – die lokale Identität Deines Standorts bleibt erhalten
- **Wachstum für Dein Unternehmen** – mit Unterstützung bei Recruiting/Marketing



Lass uns sprechen

Jetzt Code scannen
und Termin vereinbaren

Positionierung

Liebe Leserin, lieber Leser

Moderne Gesellschaften haben sich schon lange zu Wissensgesellschaften entwickelt. Wissen ist zur Grundlage geworden für die Möglichkeit der Teilnahme am sozialen Leben und an der Erwerbsarbeit. Das gesellschaftliche und politische Ansehen eines Berufszweiges hängt zum grössten Teil von seiner Ausbildungsstruktur ab. Dabei entwickeln sich die Bildungssystematik und die Bildungsinhalte jedes Berufes stetig weiter.



Historisch bedingt gestaltete sich der Einzug der Bildung in unserer Branche eher holprig. Als Ende der 1960er-Jahre die ersten Fitnesscenter eröffnet wurden, stand der ausschliesslich figurbetonte Körperkult im Mittelpunkt. Fundierte Trainerausbildungen gab es keine und die Branche gehörte sicherlich zu Recht bis Ende der 1980er-Jahre ausschliesslich zur Kategorie «Freizeit und Schönheit». Kein Arzt und keine Therapeutin wäre zu jener Zeit auf die Idee gekommen, Patienten und Patientinnen zum Trainingsaufbau in ein Fitnesscenter zu schicken.

Inzwischen hat sich dieses Bild komplett verändert. Heute sind Prävention, Gesundheit und auch Trainingstherapie die Hauptmotive unserer Kundschaft. Das erfahren wir alle in unserer

täglichen Arbeit. Aufgrund dieser Erwartungen hat sich auch die Bildungslandschaft in unserer Branche stark verändert. Die drei staatlichen Abschlüsse verdrängen die teils unüberschaubare und zusammenhangslose Anzahl von non-formalen Einzelzertifikaten und haben nun durch die Einführung der Titel «Professional» und «Professional Master» internationale Gleichstellung erlangt.

Allerdings ist seit geraumer Zeit zu beobachten, dass sich der Arbeitsmarkt in unserer Branche nicht im gleichen Masse entwickelt wie unser Bildungsmarkt. Zu viele EFZ-Absolventinnen und -Absolventen wandern ab, weil sie keine entsprechende Anstellung finden oder weil sie keine langfristige Perspektive sehen. Zu tiefe Löhne, lange Dienstzeiten oder Wochenendschichten scheinen der Leidenschaft für unsere Berufe mehr und mehr zu schaden.

Umso erfreulicher ist es deshalb zu sehen, dass es viele KMU gibt, die diesem Trend entgegensteuern. Sie zeichnen sich vor allem durch ein hohes Ausbildungsniveau der Mitarbeitenden und eine geringe Personalfuktuation aus. Damit sorgen sie dafür, dass ihre Mitarbeitenden Sogwirkung erzeugen, weil sie Wissen und Serviceleistung so vermitteln, dass ihre Kunden gar nicht anders können, als positiv über sie zu berichten. Sie schlagen damit zwei Fliegen mit einer Klappe: Zum einen garantieren sie den eigenen unternehmerischen Erfolg durch eine stabile Stammkundschaft und zum anderen sind sie ein KMU-Aushängeschild für die gesundheitsorientierten Fitnesscenter der Schweiz.

Der SFCV unterstützt jedes seiner Mitglieder mit zahlreichen Tools, um sich in unserem heterogenen und hart umkämpften Markt einen sicheren Platz zu schaffen. Einige Anregungen dazu finden Sie auch in dieser Ausgabe auf Seite 16.

Viel Spass beim Lesen der 29. Ausgabe unseres Magazins!

André Tummer
Chefredaktor

Sturzpräventives Training



Bei einer gesundheitsorientierten Positionierung hat das allgemeine Krafttraining viele verschiedene Aspekte. Nicht die Figur steht dabei an erster Stelle, sondern die Funktion. Krafttraining, um Stürze zu vermeiden, ist ein zentrales Thema des medizinischen Gesundheitstrainings und wichtig für jede Altersgruppe.



André Tummer

Wir haben das Thema Gleichgewicht und Sturzprävention bereits in mehreren Artikeln der vergangenen Ausgaben behandelt. Rückwirkend sei hier auf die Ausgaben Nr. 2 bis 5 (2019/2020) und die Ausgaben Nr. 21/22 (2024) verwiesen. Auf der Homepage des SFGV (www.sfgv.ch) sind diese Artikel als PDF-Dateien unter der Rubrik «Fachpublikationen» jederzeit einsehbar.

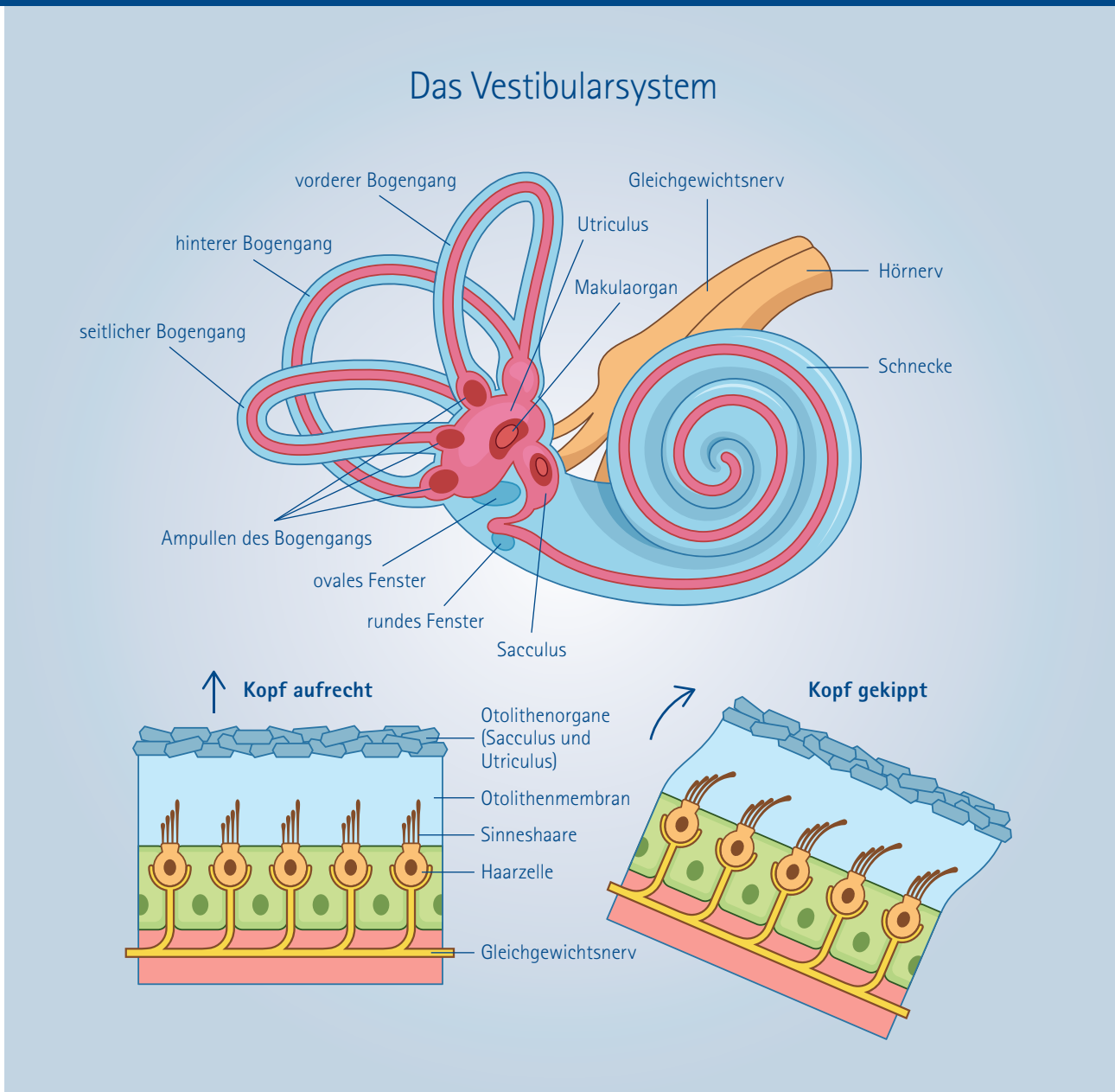
Ziel des Artikels in dieser Ausgabe ist es, die Gleichgewichtsfähigkeit auf einfache Weise darzustellen sowie konkrete Umsetzungstipps für die Trainingspraxis zu geben.

Sturzpräventives Training bedeutet für jüngere Menschen und Menschen im mittleren Alter etwas anderes als für ältere Personen. Erstere absolvieren sturzpräventive Übungen, weil sie sich bei anderen sportlichen Aktivitäten sicherer fühlen wollen oder eine höhere Leistungsfähigkeit erwarten. Sei es bei Bergwanderungen oder im Trailrunning, beim Skifahren oder auf dem

Mountainbike – sie verbinden Stürze mit Aktivitäten, die ein erhöhtes Sturzrisiko mit sich bringen. Somit sind für diese Ansprüche sportartspezifische Bewegungsabläufe sinnvoll, die sowohl spezifische Kraftleistung mit gezielten koordinativen Fähigkeiten verknüpfen als auch eine gewisse Dynamik (Sprünge, Richtungswechsel usw.) enthalten.

Ganz anders verhält es sich bei älteren oder hochbetagten Personen. Der altersbedingte Muskelschwund (Sarkopenie) stellt diese Altersgruppe bereits bei simplen alltäglichen Situationen wie dem Treppensteigen oder dem Gehen auf unebenen Unterlagen vor grosse Herausforderungen. Meist ist auch ein stark verschlechtertes Gangbild zu beobachten, wodurch sich die Gefahr des Stolperns selbst unter «einfachen» Bedingungen erhöht.

Im Gegensatz zur jüngeren Zielgruppe gehen ältere Menschen körperlichen Aktivitäten eher aus dem Weg. Wer nur mit dem Lift fährt, anstatt die Treppe zu benutzen, vermeidet auf diese Weise auch das Sturzrisiko, nimmt jedoch in Kauf, dass durch die körperliche Inaktivität Muskelkraft und Mobilität noch weiter abnehmen. Die Maximalkraft verringert sich mit zunehmendem Alter. Besonders eine schwache Bein kraft erhöht das Sturzrisiko um ein Vielfaches. ►



Der anatomische Aufbau des Gleichgewichtsorgans

Die Feedback-Regulation des Gleichgewichts

Um das Gleichgewicht zu halten, sind diverse sensomotorische Prozesse notwendig, in denen durch ständiges Abgleichen von Ist- und Sollwerten (Rückkopplung) die aufrechte Haltung und

die Stabilität gesichert werden. Sie stützen sich auf Informationen des Vestibularorgans (im Innenohr), der Augen und von Propriozeptoren in Gelenken, Muskeln und Faszien, um bei Abweichungen reflexartige Kompensationsreaktionen auszulösen. Gleichzeitig läuft im Hintergrund die sogenannte posturale Kon-



trolle, das heisst die automatische Kontrolle des Körperschwerpunktes in Bezug auf den Untergrund (uneben, bergauf, bergab, glatt usw.)

Neben dieser Reaktionsschleife kann unser Gehirn aber auch Abweichungen antizipieren und eine Haltungsanpassung vorwegnehmen (Feedforward-Regulation). Für die Koordination dieser komplexen Prozesse ist das Kleinhirn massgeblich verantwortlich.

Das Gleichgewichtsorgan

Das Gleichgewichtsorgan (Vestibularorgan) registriert Körperlage und Körperbewegungen im Raum und dient zusammen mit anderen Sinnesorganen (Augen, Tiefensensibilität) der Orientierung im Raum und der Aufrechthaltung von Kopf und Körper in Ruhe und bei Bewegungen; seine Sinneszellen befinden sich im Vorhof (Vestibulum) und in den Bogengängen des Innenohrs.

Die Gleichgewichtsfunktion

Die Vorhöfe enthalten ein Sinnesfeld, die sogenannte Makula. Die Sinneszellen der Makula sind Haarzellen, deren Härchen in eine gallertartige Membran hineinragen (Statolithenmembran). Diese Membran, auf deren Oberfläche feine Kalziumkarbonatkristalle (Statolithen) eingebettet sind, bedeckt das gesamte Sinnesfeld. Die Sinneszellen der Makula reagieren auf **Schwerkraft und Beschleunigung** in vertikaler und horizontaler Ebene. Hierbei ändert sich der Druck, der von der Statolithenmembran erzeugt wird. Die Sinneshärchen verbiegen sich und werden dadurch als sogenannte Mechanorezeptoren erregt. Die Reizweiterleitung an das Gehirn erfolgt über den VII. und VIII. Hirnnerv (N. facialis und N. vestibulocochlearis). Die Verarbeitung ihrer Signale im Zentralnervensystem vermittelt verschiedene bewusste Empfindungen wie «Fallen», «Bremsen» oder «Steigen» und führen reflexartig zur Anpassung von Muskeltonus und Bewegungen der Muskulatur.

Die Sinneszellen der Bogengänge reagieren auf **Drehbewegungen**. Hierbei kommt es zu einer Auslenkung der in den Bogengängen enthaltenen Lympflüssigkeit, was wiederum einen Zug an den Sinneshärchen der Bogengänge auslöst. Die Nervenimpulse aus den Haarzellen führen zur bewussten Empfindung «Drehbewegung» und diese wiederum zur reflektorischen Anpassung der Körperhaltung an die Erfordernisse der Situation. ▶

IHR WELLNESSPARTNER FÜR KLEINE & GROSSE SPA-PROJEKTE

Wir begleiten Sie von der Planung bis zur Umsetzung. Und realisieren alles, was Sie sich vorstellen können.

KLAFS

Zu unseren Fitnessreferenzen:
www.klafs.ch/spa-referenz





Foto © Dragon Images / shutterstock.com

Gesundheitsexperten setzen ständig neue Bewegungsreize, um die Neuroplastizität des Gehirns zu trainieren.

Lange Zeit hat sich die Fehlannahme gehalten, dass die Nervenzellen unseres Gehirns sich nicht verändern können. Heute wissen wir es besser. Das Gehirn besitzt bis ins hohe Alter die Fähigkeit, sich selbst zu regenerieren und neu zu strukturieren. Diese Fähigkeit nennt man Neuroplastizität. Durch gezielte Trainings- und Bewegungsreize bewirken wir somit nicht nur Anpassungen auf physischer, sondern auch auf neuronaler Ebene. Dabei ist jedoch stets zu beachten, dass sich das Nervensystem immer ganz exakt an die Reize anpasst, denen es ausgesetzt wird. Deshalb führen «nicht optimale» Trainingsreize eben auch zu «nicht optimalen» Anpassungen. Aus diesem Grund ist die Qualität der Bewegungsausführung von zentraler Bedeutung.

Das visuelle System

Generell stehen das vestibuläre System und das visuelle System in enger Wechselwirkung. Bei uns Menschen ist das visuelle System im Vergleich zu den anderen sensorischen Systemen am stärksten ausgeprägt. Wir nehmen also den grössten Anteil von Informationen durch das Sehen auf. Die Netzhaut der Augen und der Sehnerv dienen aber nur der Signalaufnahme und der Signalweiterleitung. Die Auswertung dessen, was wir sehen, findet im Gehirn statt.

Die Grundlage für die Orientierung unserer Bewegungen im Raum ist das periphere Sichtfeld. Wie gut eine Person auf Dinge reagieren kann, auf die sie nicht direkt schaut, ist eine wichtige Voraussetzung für das Gehirn, Gefahrensituationen vorherzusehen.

Wir erkennen hier bereits, dass es für ein sturzpräventives Training sehr wichtig ist, Übungen zu entwickeln, bei denen die periphere Wahrnehmung mitgeschult wird. ▶

MEDICAL SCREENING

- » Macht Defizite, Dysbalancen & Risiken objektiv sichtbar.
- » Macht Fortschritt messbar, erklärbar & nachvollziehbar.
- » Schafft Verständnis statt Überredung.
- » Legitimiert den Schritt von Therapie zu Training – ohne Diskussionen.
- » Sorgt für Sicherheit bei Entscheidungen für Patient & Therapeut.



**MOTIVATION
DURCH
MESSBAREN
Fortschritt**



NEUGIERIG?

Hier erhält du gratis die Physionews 2026 mit wichtigen Impulsen für deine Zukunft!

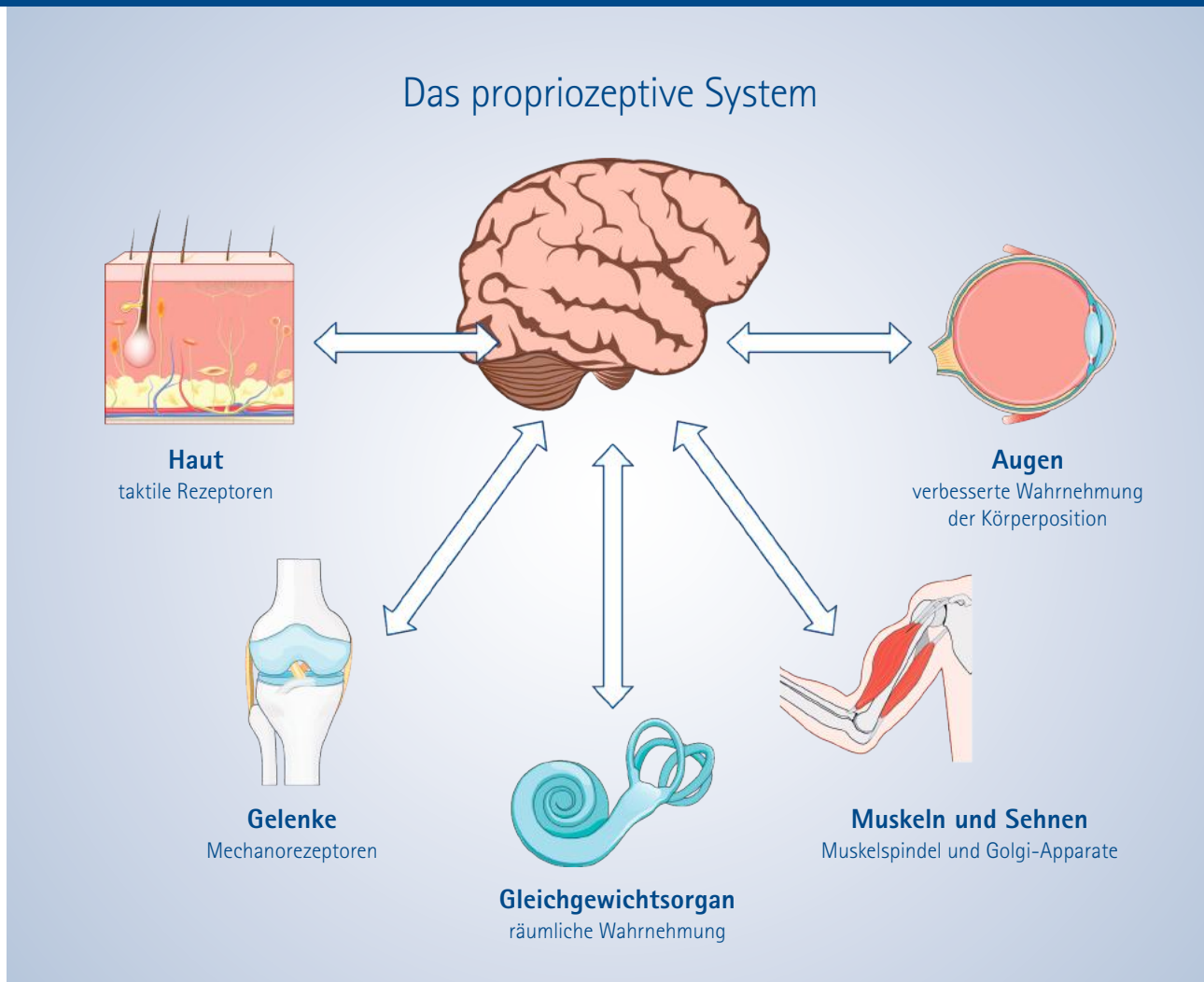


Illustration © Designua / shutterstock.com

Beim propriozeptiven System ergänzen sich unterschiedliche Systeme zur Wahrnehmung von Körperposition, Körperbewegung und Gleichgewicht im Raum.

Das propriozeptive System

Das propriozeptive System ist dafür zuständig, Informationen über unsere Bewegungen zu empfangen und auszuwerten. Zum System gehören alle Rezeptoren, die innerhalb eines Bewegungsprozesses stimuliert werden und dem Gehirn Informationen liefern. Die Wahrnehmung der Stellung und der Bewegung des Körpers im Raum werden über die Empfindung von Druck, Zug, Dehnung, Geschwindigkeit, Gelenkstellung, Muskelspannung usw. vermittelt und über afferente Nervenbahnen an das zentrale Nervensystem weitergeleitet.

Bewegung ist das propriozeptive Erschliessen des Raumes. Unser Gehirn erstellt permanent neuronale «Landkarten» der Wahrnehmung und Orientierung im Raum und kann somit die Informationen, die über das propriozeptive System hereinkommen, entsprechend abgleichen, aktualisieren und in das visuelle und vestibuläre System integrieren. Je mehr Input unser Gehirn aus dem propriozeptiven System bekommt, desto grösser wird unser Neuronennetzwerk, oder anders ausgedrückt, ein reduzierter Input durch Inaktivität reduziert auch die neuronalen Landkarten im Gehirn.

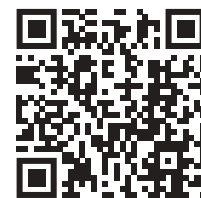
**DESIGN
TRIFFT
STÄRKE.**



Erlebe die True Fitness Kraft- und Cardio-Serien!

Modernes Design, kompromisslose Qualität und ergonomisch präzise abgestimmte Bewegungsabläufe definieren neue Maßstäbe für Langlebigkeit, Trainingserlebnis und Studioästhetik.

 **TRUE**



Zur Kraft-Serie.



Zur Cardio-Serie.

Die wichtigsten Informationen bekommt unser Gehirn unter anderem aus den Gelenken. In der Gelenkkapsel, den Sehnen, den Bändern und der Haut, die ein Gelenk umgibt, befinden sich besonders viele Mechanorezeptoren. Sturzpräventives Training bedeutet deshalb in erster Linie aktive Gelenkkontrolle. Meldet ein Gelenk zu wenig oder zu ungenaue Informationen über die Lage und Bewegung im Raum, wird die Bewegung automatisch mit weniger Kraft, Präzision und in geringerer Amplitude ausgeführt. Eine gute Bewegungsqualität bedeutet gleichzeitig eine hohe propriozeptive Genauigkeit.

Es stellt sich die Frage, wie gut die Bewegungsqualität noch ist, wenn die Informationen ausschliesslich über das propriozeptive System kommen und das visuelle System ausgeschaltet wird. Sind die propriozeptiven Signale in diesem Fall unzureichend, wird die Bewegung sofort unpräzise, weil sie zu sehr an das visuelle System gekoppelt ist.

Natürlich müssen die an einer Bewegung beteiligten Gelenke auch isoliert betrachtet werden, denn es gilt als Voraussetzung für eine gute Bewegungsqualität, dass jedes Gelenk in seinen anatomisch möglichen Amplituden bewegt werden kann. Deshalb muss in einem sturzpräventiven Training auch ein Mobilitäts- und Beweglichkeitstraining enthalten sein.

Abnahme der Gleichgewichtsfähigkeit im Alter

Es steht fest, dass die Verminderung der Gleichgewichtsfähigkeit im Alter auf die Verschlechterung mehrerer Systeme im Körper zurückzuführen ist. Durch den natürlichen Alterungsprozess reduzieren sich die visuellen, vestibulären und propriozeptiven Fähigkeiten bei gleichzeitigem Rückgang der Muskelkraft. Im vestibulären System sterben einzelne Sinneszellen ab, sodass unser Gehirn ungenauere Informationen über die Körperstellung und die Bewegung im Raum erhält. Das Sehvermögen verschlechtert sich, beispielsweise ist die Tiefenwahrnehmung im Raum vermindert. Im propriozeptiven System werden die Rückmeldungen an das Gehirn schwächer und vor allen Dingen langsamer, aber auch die Verarbeitung der Gleichgewichtsinformationen im Gehirn wird langsamer.

Neurologisch bedeutet dies, dass bereits für einfache Bewegungsabläufe wie dem Gehen mehr Aufmerksamkeit nötig ist, sodass Gehirnressourcen «besetzt» sind, die eigentlich für aussergewöhnliche Situationen wie das Stolpern notwendig wären. Es kommt zu einer kurzfristigen Überforderung des Gehirns – das Sturzrisiko ist entsprechend erhöht. ▶



proxomed® ist eine Marke der

PHYSIOMED GROUP

Zweigniederlassung Steckborn
Seestrasse 161 | 8266 Steckborn

Telefon +41 52 762 13 00

www.proxomed.ch

Ein passendes reflexartiges Bewegungsmuster, das zwar abgespeichert ist, kann dann nicht rechtzeitig abgerufen bzw. infolge mangelnder Kraft nicht ausreichend ausgeführt werden.

Wir alle unterliegen diesem natürlichen Alterungsprozess. Die gute Nachricht ist aber, dass durch ein entsprechendes sturzpräventives Training das Sturzrisiko massiv gesenkt werden kann.

Umsetzung auf der Trainingsfläche

Zunächst einmal sollte im Coaching erläutert werden, dass zu einem sturzprophylaktischen Trainingsprogramm sowohl Gleichgewichtsübungen als auch Kraft- und Beweglichkeitsübungen gehören.

Gerade die **Steigerung der Beinkraft**, und insbesondere der Schnellkraft reduziert das Sturzrisiko im höheren Alter enorm. Oft beschränkt sich jedoch die Übungsauswahl auf die herkömmlichen Kniebeuge- und Kniestreckmaschinen sowie einer beidbeinigen Beinpresse. Die Kräftigung der Hüftbeuge- und Fusshebemuskulatur wird häufig vergessen. Dies ist aber entscheidend, um beispielsweise bei einem Stolperer nach vorne einen Schritt zu machen.

Bei den **Mobilitätsübungen** sollten zwingend Übungen für die Hüftgelenkextension, -flexion und -rotation, die Knieextension und -flexion sowie die Fussgelenksbeweglichkeit integriert werden. Durch einfaches Testing, wie dem «Functional Movement Screen» (FMS), lassen sich hier Defizite feststellen und die Übungen entsprechend anpassen.

Gleichgewichtsübungen bestehen meistens aus statischen und dynamischen Übungen auf instabilen Unterlagen. Diese sind für den Anfang in Ordnung und führen zu einem relativ schnellen Lerneffekt. Das heisst aber nicht, dass ein Transfer in Alltagssituationen stattgefunden hat. Deshalb sind Übungen notwendig, bei denen ganze Muskelschlingen unter Gleichgewichtsbedingungen arbeiten müssen und möglichst alle Bewegungsrichtungen abgedeckt werden.

Übungsbeispiele

- *Seitheben (Kurzhandeln) im einbeinigen Stand*
- *Einbeinige Kniebeuge in Kombination mit Pull-Down am Kabelzug*
- *Kettlebell-Kreisen um den Körper in einbeinigen Stand*
- *Einarmige Schulterpresse in Kombination mit einem Ausfallschritt*
- *Einarmiges Stossen/Ziehen am Kabelzug im einbeinigen Stand mit Oberkörperrotation*
- *Fortgeschritten: Single-leg und stiff-legged deadlifts (SLDL)*

Die Kombinationsmöglichkeiten sind gross, aber in Abhängigkeit vom Trainingszustand und von der Belastbarkeit der trainierenden Person individuell auszuwählen. Wie erwähnt ist es sehr wichtig, stets neue Bewegungsmuster anzubieten, damit das Gehirn immer wieder neue «neuronale Landkarten» entwickeln kann – stets unter Berücksichtigung sicherheitsrelevanter Bedingungen. Die beste Umsetzung findet deshalb in einem Eins-zu-eins-Coaching statt.

Schliesslich sollte noch das Training mit **Störreizen** eingebaut werden. Beim klassischen Gleichgewichtstraining wird nur auf eine bereits eingetretene Störung reagiert (reaktive Feedback-Kontrolle), nicht aber eine eventuell auftretende Störung vorweggenommen (Feedforward-Kontrolle). Dies ist aber wichtig, um eine geeignete Bewegung bereits zu planen und die kompensatorische Ausgleichsbewegungen zum Erhalt des Gleichgewichts möglichst gering zu halten.

Auch hier ein Beispiel: Die trainierende Person steht auf einem Bein und erwartet einen zugeworfenen Tennisball, den sie fangen muss. Sie weiss, dass ein Ball kommt, weiss aber nicht, ob der Ball nach oben rechts, oben links, unten rechts, unten links oder direkt auf den Körper geworfen wird.

Heute gibt es bereits einige Gerätehersteller, die Gleichgewichtstraining unter **Multitasking-Bedingungen** anbieten. Koordinations- und Kraftaufgaben müssen hierbei unter Einbezug von kognitiven und motorischen Herausforderungen gemeistert werden. Dieser Multitasking-Ansatz ist von zentraler Bedeutung im sturzpräventiven Training, da Stürze sehr häufig passieren, weil man abgelenkt ist.

An dieser Stelle möchte ich gerne nochmals auf das Konzept «sicher gehen» des BfU verweisen. Der SFGV ist Kooperationspartner dieses Programms. Jedes dem Verband angeschlossene Center kann die Vorteile dieser Kooperation nutzen. Auf der nächsten Seite nimmt der Projektleiter Jan Egloff von der BfU Stellung. ◀

Literatur:

- Bierbach, E. (Hrsg.): **Naturheilpraxis heute**. Urban und Fischer in Elsevier, 7. Auflage 2024
- Gschwind, Y. J., Pfenninger, B.: **Training zur Sturzprävention**. bfu – Fachdokumentation 2.104, erweiterte 2. Auflage, Bern 2016
- Lienhard, U.: **Neuroathletiktraining**. Richard Pflaum Verlag 2018
- Nebiker, L., Zahner, L.: **Kräftig ins Alter – Kraft, Gleichgewicht und Sturzrisiko**. Bewegungsmedizin Nr. 4, 2019

- Die Verankerung sturzpräventiver Trainingsansätze in Fitness- und Gesundheitscentern gewinnt zunehmend an Bedeutung. Im Rahmen eines laufenden Projekts im Kanton Tessin werden in Zusammenarbeit mit der Beratungsstelle für Unfallverhütung (BFU) gezielt Fitnesscenter des SFGV bei der Integration evidenzbasierter Trainingsinhalte unterstützt, insbesondere im Bereich kognitiv-motorischer Übungen.
- Ein zentrales Element des Projekts ist die gezielte Aus- und Weiterbildung von Leitenden. Dabei wurden praxisnahe Schulungsunterlagen sowie modulare Übungskarten entwickelt, die aktuell im Tessin im Rahmen des Projekts erprobt werden. Ziel ist es, die Qualität und Wirksamkeit der Angebote zu stärken, im Einzeltraining, Personaltraining sowie Gruppentraining.
- Für die Umsetzung in der Praxis wird der sogenannte «Champions-Ansatz» erprobt: Engagierte Fachpersonen in den Fitnesscentern geben ihr Wissen weiter und tragen dazu bei, sturzpräventive Inhalte langfristig zu verankern.



Foto © tsyhum / shutterstock.com

- Die Umsetzung erfolgt unter Berücksichtigung sicherheitsrelevanter Rahmenbedingungen und orientiert sich an den Empfehlungen der BFU: mindestens drei Trainingseinheiten pro Woche à 30 Minuten, davon eine unter fachlicher Anleitung, mit Fokus auf Gleichgewicht, Beinkraft und kognitiv-motorische Komponenten.

Projektleiter Jan Egloff, BfU

ANZEIGE



**RÜCKENSCHMERZEN?
FERSENSPORN?
VERSPANNUNGEN?
VENENPROBLEME?
HALLUX?**

**NIMM
2
DAVON!!**

Bring deinen Körper in Balance!

Der in der Sohle integrierte Balancierpunkt hält dich in Bewegung - selbst im Stehen. Ferse und Vorfuss werden entlastet, die Blutzirkulation wird aktiviert, die Stütz- und Haltemuskulatur trainiert. Die Körperhaltung wird verbessert, Verspannungen gelöst. Das Wohlbefinden kann so von Fuss bis Kopf gesteigert werden.



www.mbt-schweiz.ch

MBT
physiological footwear

16 Die Ebenen des Managements



Die neue Rubrik «Management-Tools für KMU-Führungskräfte in Fitness- und Gesundheitscentern» soll fachliche Inputs für die Führung von Einzelunternehmen bieten. Dabei werden verschiedene bekannte Werkzeuge des Managements geschildert und die Umsetzbarkeit in unserer Branche diskutiert.

Von André Tummer

Im englischen Sprachgebrauch gibt es den Begriff des «muddling through». Übersetzt auf Deutsch heisst dies so viel wie «sich irgendwie durch den Tag wurschteln», was eine Situation beschreibt, in der viele Führungskräfte stecken – eher Reaktion als Aktion. Unerwartete Dinge häufen sich über den ganzen Tag hinweg, ein Termin jagt den nächsten und es bleibt kaum Zeit, sich den tatsächlichen Führungsaufgaben zu widmen. In grossen Kettenbetrieben sind viele Managementaufgaben ausgelagert und zentralisiert sind, sodass sich die Centerleitung «nur» dem operativen Tagesgeschäft widmen kann. In einem KMU hingegen muss eine Führungskraft alle Ebenen des Managements umsetzen.

Deshalb ist es von grosser Bedeutung, einen **Bezugsrahmen** zu haben, auf dessen Grundlage eine leitende Person Entscheidungen treffen kann. Dieser Rahmen wird innerhalb des strategischen und normativen Managements festgelegt.

Normatives, strategisches und operatives Management sind die drei Ebenen der Unternehmensführung, die langfristigen Bestand, Wettbewerbsvorteile und tägliche Effizienz sichern. Das normative Management definiert das **«Warum»** (Werte, Vision), das strategische das **«Was»** (langfristige Planung) und das operative das **«Wie»** (tägliches Geschäft).

Die folgende Tabelle gibt einen kurzen Überblick über die verschiedenen Managementebenen:

Ebene	Fokus	Zeitraumen	Kernfrage
Normativ	Werte und Grundprinzipien	langfristig (> 5 Jahre)	Was ist der Grund für unsere Existenz?
Strategisch	Wettbewerbsvorteile	mittel-/langfristig (2–5 Jahre)	Was wollen wir erreichen?
Operativ	Effizienz und Abläufe	kurz-/mittelfristig (< 1 Jahr)	Wie setzen wir es um?

Diese drei Ebenen spielen zusammen, wie das folgende Beispiel zeigt:

Normativ

«Wir wollen dazu beitragen, das Sturzrisiko älterer Menschen zu senken und damit Verletzungen durch Stürze zu minimieren.»

Strategisch

«Wir bauen mit dem Konzept «sicher gehen» sturzpräventives Training als Zusatzleistung in unser Angebot ein.»

Operativ

«Wir schulen unsere Mitarbeitenden im Rahmen des Konzepts «sicher gehen». Wir sensibilisieren unsere Kundschaft durch Fachvorträge. Wir kontrollieren, dass unser Trainerteam das Thema Sturzprävention ins Eins-zu-eins-Coaching integriert.»

Unter einer **Strategie** wird die grundsätzliche und langfristige Ausrichtung eines Unternehmens im Markt verstanden. Im Rahmen der Strategiegestaltung und -implementierung werden Entscheidungen darüber getroffen, welche Geschäftsfelder von einem Unternehmen bearbeitet werden sollen. Es wird also die langfristige Richtung der Unternehmensentwicklung festgelegt, um den **zukünftigen Erfolg des Unternehmens** zu sichern.

Die Ausformulierung der Unternehmensziele findet in der **Vision**, der **Mission** sowie in einem **Unternehmensleitbild** statt. Die grosse Bedeutung dieser drei Elemente wird immer wieder betont, aber mit der Umsetzung hapert es häufig.

Die **Vision** gibt Antwort auf die Frage: «Was wollen wir werden?» und zeigt auf, was das Ziel eines KMU in Bezug auf seine Identität ist. Damit soll eine Perspektive auf die Zukunft geboten werden, um die Mitarbeitenden zu begeistern, ihr Engagement zu gewinnen und ihre Leistung zu steigern.

Die **Mission** hat zum Ziel, den Mitarbeitenden und Interessengruppen deutlich zu machen, was die Zielsetzung des Unternehmens ist und worin überhaupt seine Daseinsberechtigung besteht. Sie beantwortet die Frage «Was ist unser Geschäft?»

Das **Unternehmensleitbild** konkretisiert die Mission, die Vision und die Unternehmenswerte. Es enthält grundlegende Aussagen zur strategischen Ausrichtung und Positionierung des Unternehmens. Zudem fördert es die Identifikation und Motivation der Mitarbeitenden und definiert das Image des Unternehmens nach aussen. Es hat somit eine Innenwirkung und eine Aussenwirkung.

Aus meiner Sicht ist die Innenwirkung gerade in einem KMU mit seiner Nähe zur Kundschaft und seiner familiären Atmosphäre fast wichtiger, da die Mitarbeitenden ihre Zufriedenheit und ihre Identifikation mit dem Unternehmen nach aussen tragen.

Das Leitbild dient Mitarbeitenden und Führungskräften als zentraler Orientierungspunkt. Es legt die Grundsätze fest, die Entscheidungen und Aktivitäten bestimmen.

Beim Erstellen eines Leitbilds sollte nicht der Fehler passieren, sich an bekannten Leitbildern grosser Konzerne zu orientieren. Ein kopiertes Leitbild, das man nicht wirklich lebt, ist schlechter als gar kein Leitbild. ▶

Die folgende Checkliste zeigt Überlegungen auf, die das Erstellen bzw. das Überprüfen des Unternehmensleitbildes einfacher machen.

1. Ausgangslage analysieren

- Was ist Ihr Unternehmen und warum wurde es gegründet?
- Welche Dienstleistungen bietet es?
- Welche Zielgruppe spricht es an?
- Welche langfristigen Ziele verfolgt es?
- Gibt es bereits bestehende Werte und Grundsätze?
- Wie steht es um die interne Kommunikation?
- Welche Hierarchie herrscht im Unternehmen?
- Wie gestaltet sich das Miteinander von Team, Kundschaft, Inhaber/Inhaberin, Lieferanten usw.?
- Gibt es Initiativen zur Nachhaltigkeit?
- Wie steht es um die Arbeitsatmosphäre?

2. Einbezug des regionalen Marktes

- Was macht mein Unternehmen einzigartig im Vergleich zur unmittelbaren Konkurrenz?
- Welche Werte und Standards sind für ein gesundheitsorientiertes Center von besonderer Relevanz?
- Welche Kundenerwartungen muss das Center erfüllen, um bei Kundinnen und Kunden Vertrauen und Loyalität zu fördern?

3. Konkrete Leitsätze formulieren

- Formulieren Sie kurz, knapp und leicht verständlich.
- Suchen Sie Aussagen, die Mitarbeitende, Kunden und Partner motivieren und inspirieren.
- Formulieren Sie Ziele im Leitbild so, dass sie messbar sind.
- Die Vision des Leitbildes sollte ambitioniert, aber realistisch sein. Wo wollen Sie mit Ihrem Unternehmen in den nächsten 5–10 Jahren stehen?
- Vermeiden Sie abgedroschene Floskeln. Aussagen wie «wir streben nach Exzellenz» sagen nichts aus. Nennen Sie besser handlungsorientierte Werte.
- Entwickeln Sie einen Slogan, der in Erinnerung bleibt, weil er ein Lebensgefühl vermittelt.



Für ein KMU ist die Innenwirkung des Unternehmensleitbildes wichtiger als die Aussenwirkung.

Für die Entwicklung von Slogans geben grosse Konzerne sehr viel Geld aus. Ein Slogan drückt in einem prägnanten Satz alles das aus, wofür das Unternehmen steht, und ist gleichzeitig der Katalysator in der Werbung schlechthin. Nicht umsonst «verleiht Red Bull Flügel», macht «Haribo Kinder froh» oder behauptet Apple, anders zu denken – «think different».

Für einen grossen, internationalen Konzern ist ein solcher Slogan sicherlich ein Muss, denn er braucht Kunden, die seine Produkte kaufen, ohne einen direkten Bezug zum Unternehmen zu haben. Bei einem KMU ist dies etwas anders. Das Einzugsgebiet ist regional begrenzt. 80 bis 90 Prozent der Kundschaft eines Fitness-KMUs kommen aufgrund von Mundpropaganda und Empfehlungen ins Training. Deshalb ist die Innenwirkung eines Unternehmensleitbildes für ein KMU wichtiger als die Aussenwirkung. Bevor sie sich also die Zähne an einem möglichst gelungenen Slogan ausbeissen, sorgen Sie dafür, dass die Innenwirkung – also die Spiegelung der Philosophie Ihres Unternehmens über die Mitarbeitenden auf die Kundschaft – gut funktioniert.

ENTWICKELT FÜR IHR FITNESSCENTER

VON ÜBER 200 SCHWEIZER
UNTERNEHMEN ÜBERNOMMEN



Access

Individuelle Anpassung und
Verwaltung von Zugangszonen

Subscription

Abonnementverwaltung und
digitalisierter Vertrag mit E-Signatur

Booking

Planung von Terminen und Lektionen
Online-Buchung oder vor Ort

Online

Online-Verkauf von Abonnements
und Mitgliederbereich

Point of sale

Artikeln kategorisieren und verkaufen
Lagerverwaltung an mehreren Standorten

Marketing

Gezielte Marketingkampagnen
Automatische Push-Benachrichtigungen

EINSPARUNGEN

70%

in der
Verwaltung

50%

im
Marketing

40%

in der
Buchhaltung



Foto © fizkes / shutterstock.com

4. Verankerung und Überprüfung

- Kommunizieren Sie das Leitbild regelmässig intern und extern?
- Ist Ihren Mitarbeitenden bewusst, wozu das Leitbild dient?
- Füllen Sie Ihre Entscheidungen wirklich stets auf der Grundlage Ihres Leitbildes?
- Auch ein Leitbild kann sich verändern. Überprüfen Sie es regelmässig, damit es relevant bleibt!

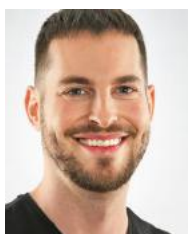
Nehmen Sie sich als Führungskraft also in den kommenden Tagen einmal Zeit und reflektieren Sie die Ausführungen in diesem Artikel in Bezug auf Ihr Unternehmen. Überprüfen Sie regelmässig, ob Sie strategisch noch auf Kurs sind, denn in einem so heterogenen und schnelllebigen Markt wie dem unseren besteht die Gefahr, dass Entscheidungen getroffen werden, die nicht der eigentlichen Unternehmensphilosophie entsprechen. ◀

Im Gespräch mit Nicole Spitzer vom Center «Diis Fitness» in Urdorf



Geschäftsführerin Nicole Spitzer Willkommen zu 10 Jahren «Diis Fitness»

FITWORX ist für viele Center vor allem eines – ein Spagat zwischen Flexibilität für die Mitglieder und klarer Positionierung für das Unternehmen. Nicole Spitzer, Geschäftsführerin von «Diis Fitness», zeigt im Interview, wie sich ein betreuungsstarkes Premium-Konzept mit einem Netzwerkmodell verbinden lässt, ohne dass die persönliche Handschrift verloren geht. Und warum genau diese Kombination für mobile Kundinnen und Kunden im Alltag oft den Unterschied macht.



Kilian Käppeli

Nicole, euer Center steht für persönliche Betreuung statt Massenbetrieb und eine familiäre Atmosphäre. Was hat euch dazu bewogen, FITWORX in euer Angebot zu integrieren?

Für uns war immer klar: Wir wollen kein Kettenbetrieb werden, sondern ein Ort mit persönlicher Betreuung und familiärer Atmosphäre. Daneben haben wir zahlreiche Mitglieder, die beruflich viel unterwegs sind. Genau für diese Menschen wollten wir einen echten Mehrwert schaffen.

Mit FITWORX können unsere Mitglieder schweizweit trainieren, egal wo sie gerade sind. Das bringt Flexibilität und Freiheit,

ohne dass man mehrere Mitgliedschaften braucht. Wir hatten mit einem ähnlichen Konzept schon früher gute Erfahrungen gemacht, darum war schnell klar: das passt zu uns. So kombinieren wir das Beste aus zwei Welten – persönliche Betreuung bei uns vor Ort und ein Netzwerk für unterwegs.

Ihr begleitet eure Mitglieder sehr individuell, in Diagnostik, beim Training, bei der Regeneration. Wie passt FITWORX in dieses ganzheitliche Konzept?

FITWORX ergänzt unser ganzheitliches Konzept vor allem durch zusätzliche Flexibilität. Wer bei uns Mitglied ist, soll sich gut aufgehoben fühlen, auch wenn er zwischendurch an einem anderen Ort trainiert.

Spannend ist auch die andere Richtung: Externe FITWORX-Mitglieder, die bei uns trainieren, können unser Know-how nutzen.

Zum Beispiel mit einem Einführungstraining, damit sie unsere Geräte sicher bedienen, und auf Wunsch mit einem individuellen Trainingsplan. Diese vertiefte Betreuung bieten wir bewusst als Zusatzleistung an. Und unabhängig davon gilt: Wenn uns etwas auffällt, geben wir Hinweise und korrigieren bei Bedarf.

Wo seht ihr den grössten Mehrwert von FITWORX für eure Mitglieder, besonders für jene mit wenig Zeit oder unregelmässigem Alltag?

Der entscheidende Mehrwert ist ganz klar die Flexibilität. Viele unserer Mitglieder sind beruflich unterwegs, in anderen Städten oder ständig zwischen Terminen. Mit FITWORX können sie ihre Routine fortsetzen, zum Beispiel über Mittag oder wenn spontan ein Zeitfenster entsteht.

Auch in der Freizeit ist das ein Vorteil, in den Ferien, bei Wochenendtrips oder bei regelmässigen Aufenthalten ausserhalb der Region. Wer einen Trainingsplan von unserem Center hat, kann ihn in den meisten FITWORX-Betrieben gut umsetzen. So bleibt das Training kontinuierlich, unabhängig von Ort und Kalender.

Eure Stärke liegt klar in der engen Betreuung und im Coaching. Wie gelingt es euch, diese Qualität auch im Zusammenspiel mit einem Netzwerk wie FITWORX aufrechtzuerhalten?

Wir sehen FITWORX als Ergänzung, nicht als Ersatz. Wir sind präsent auf der Trainingsfläche. Wenn Übungen unsauber sind, weisen wir darauf hin und geben konkrete Hinweise.

Wer eine intensivere Betreuung wünscht, kann gezielt Coaching dazubuchen, etwa Personal Training oder Eins-zu-Eins-Begleitung. Ergänzend nutzen wir Diagnostiktools, um Fortschritte messbar zu machen und Betreuung präziser aufzubauen. So bleibt die Qualität hoch, während die Mitglieder gleichzeitig von der Netzwerkflexibilität profitieren.

Welche Rolle spielt FITWORX heute in euren Premium-Angeboten, zum Beispiel in Kombination mit Coaching, Diagnostik oder Zusatzleistungen?

FITWORX ergänzt und erweitert die Möglichkeiten für ortsunabhängiges Training, während unsere Premium-Leistungen hier vor Ort stattfinden. Coaching, Diagnostik und individuelle Betreuung bleiben Kern unserer Positionierung.

Viele entscheiden sich bewusst für unser ruhiges, persönliches Umfeld mit hoher Trainingsqualität und ohne den typischen Massenbetrieb. Sie möchten flexibel sein, aber nicht auf Atmosphäre und Betreuung verzichten. FITWORX macht genau diese Kombination möglich.

Was rätst du andern Centerbetreibern: Für wen lohnt sich FITWORX wirklich und wo muss man sich als Betrieb vielleicht auch ehrlich hinterfragen?

FITWORX lohnt sich besonders für Betriebe, die ihren Mitgliedern mehr Flexibilität bieten wollen und bereit sind, das Angebot sinnvoll zu erweitern. Vor allem die mobile Kundschaft profitiert davon unmittelbar.

Dem Center kann FITWORX zusätzlich neue Kontakte bringen. Mitglieder anderer FITWORX-Betriebe lernen unseren Trainingsbetrieb kennen, und daraus können Zusatzumsätze entstehen, etwa über Getränke oder Dienstleistungen wie Diagnostik und Personal Training.

Gleichzeitig muss man ehrlich sein: Wenn viele externe Besucher nur trainieren und keine Zusatzleistungen in Anspruch nehmen, ist der wirtschaftliche Nutzen begrenzt. Und es mag Konstellationen geben, in denen jemand irgendwo günstig Mitglied ist, aber hauptsächlich in anderen Centern trainiert. Zwar bestehen innerhalb des Netzwerks klare Regeln, dennoch ist es wichtig, die eigene Positionierung klar zu definieren. Wer Betreuung und ein differenziertes Zusatzangebot sauber aufstellt, nutzt FITWORX als starke Ergänzung. ◀



Diis Fitness AG
Grossmattstrasse 9, 8902 Urdorf
Instagram: diisfitness, Facebook: Diis Fitness

EFZ-Austausch Tessin: Training und Austausch in Lugano



Kernteam EFZ Tessin v. l. n. r.: Maco Biasoli,
Katrín Albisser, Erik Horvat und Miriam Ragonesi



**Oftmals vergisst man, dass der SFGV
auch im Tessin stark vertreten ist.
Anbei die aktuellen News vom Süden
der Schweiz.**

Von André Tummer

Diese Woche stand ganz im Zeichen der Zusammenarbeit über Kantonsgrenzen hinweg.

Katrín trainierte gemeinsam mit Maco Biasoli und Miriam Ragonesi. Sie ist stellvertretende Chefexpertin EFZ und nahm im Rahmen des Austauschs an der Berufsschule in Lugano teil.

Im Anschluss folgte eine Sitzung – als spannender Gast kam Erik Horvat dazu, der zur Schulleitung des Centro Professionale Sociosanitario (CPS) Lugano gehört.

Viel Input, klare Ziele und ein wertvoller Austausch – genau so soll Vernetzung funktionieren! Herzlichen Dank dafür! ◀

Die BfU-Kampagne «sicher gehen» mit dem SFGV im Tessin

23



Das praktische Üben von kognitiv-motorischen Trainingseinheiten stand im Zentrum der Weiterbildung.



Claude Ammann

Am Freitag, 27. Februar, reisten 15 Vertreterinnen und Vertreter von 9 Tessiner Fitnesszentren nach Tenero, um an der sogenannten «Champion-Ausbildung» des BfU teilzunehmen. Diese Weiterbildung widmet sich der Sturzprävention durch spezifische Trainingsprogramme für Fitnesscenter.

Es handelt sich um ein Pilotprojekt der Beratungsstelle für Unfallverhütung in Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen Fitness- und Gesundheitscenter Verband SFGV. Während des

Tages probierten die Teilnehmenden die im Programm vorgesehenen Übungen selbst aus. Diese Übungen zielen darauf ab, das kognitiv-motorische Training von Menschen zu fördern, die besonders davon profitieren können.

In den kommenden Monaten werden die ausgebildeten Fachpersonen die erlernten neuromotorischen Übungen in ihre Kurse sowie in personalisierte Trainingseinheiten mit Kundinnen und Kunden integrieren. Anschliessend werden sie ihre Erfahrungen rückmelden, um die Wirksamkeit des Projekts zu evaluieren und die Ergebnisse auszuwerten. ◀

Glanzvolles Prüfungsergebnis – Interview mit Philipp Grosheny



Philipp Grosheny...



...in Outdoor-Aktion...

Philipp Grosheny (37) schloss die eidg. Prüfung zum Spezialisten in Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit der Note 5,7 als Bester ab. André Tummer besuchte ihn an seinem Arbeitsort, im «inicio fitness» von Roche in Kaiseraugst.

Von André Tummer

André Tummer: Hallo Philipp, erst einmal danke für deine Zeit und herzlichen Glückwunsch zu deiner hervorragenden Abschlussnote! Wie ist es dir in Bern ergangen?

Philipp Grosheny: Sehr gut. Der schriftliche Teil war zwar der intensivste – schliesslich dauert die Klausur doch dreieinhalb Stunden – aber ich hatte mich gut vorbereitet. Trotz einer gewissen Nervosität bin ich mit dem Gefühl nach Hause gefahren, alles gegeben zu haben.

Die Ausbildung selbst war auch sehr wertvoll. Für mich waren insbesondere die gut aufbereiteten Schulunterlagen und Lehrmittel sehr hilfreich. In der Vorbereitung konnte ich immer wieder auf sie zurückgreifen.



... und beim Eins-zu-eins-Coaching.

«Alles gegeben zu haben» – das klingt ganz nach deiner sportlichen Vergangenheit im Leistungssport. Erzähl uns doch kurz etwas über deinen sportlichen Hintergrund.

Ich habe bereits mit 8 Jahren mit Triathlon begonnen und platzierte mich in diversen Rennen stets weit vorne. 2013 bis 2017 trainierte ich dann mit der Nationalmannschaft. Claude Ammann war mein Jugendtrainer, später habe ich auch unter Brett Sutton trainiert. Für den ganz grossen Durchbruch hat es aber nicht gereicht.

Na ja, wie man unschwer erkennen kann, hast du sicher vom damaligen Leistungssport profitiert, denn deine Ziel-

strebigkeit und dein Ehrgeiz, auch im Beruf oder, wie jetzt in der Prüfung, möglichst das Beste zu geben, kommt sicherlich nicht von ungefähr ...

Das stimmt. Ich habe zu jener Zeit sehr viel trainiert, aber rückblickend recht wenig gewusst. Deshalb habe ich heute viel Freude an meinem Beruf, denn ich verstehe jetzt, warum bestimmte Dinge im Training funktionieren und andere nicht.

Super! Erzähl uns noch etwas über deinen Arbeitsort.

Ich bin in einem Vollzeitpensum bei der «inicio fitness gmbh» angestellt. Diese betreibt im Auftrag der Firma Hoffmann-La Roche AG unter anderem das Fitnesscenter, wo ich am Standort ▶



Die Zielstrebigkeit und Disziplin hat der ehemalige Spitzentriathlet auf seinen Beruf übertragen.

Kaiseraugst tätig bin. Das Besondere ist, dass die beiden Center in Basel und Kaiseraugst den Mitarbeitenden von Roche exklusiv zur Verfügung stehen. Die Gesundheit der Mitarbeitenden hat im Rahmen des betrieblichen Gesundheitsmanagements einen hohen Stellenwert, deshalb subventioniert Roche als Arbeitgeber die Mitgliedschaften an den Standorten. Gerade durch den Aspekt der Gesundheit arbeiten wir als Fitnesscenter eng mit dem medizinischen Dienst von Roche zusammen und bieten in unseren Centern auch eine Physiotherapie an.

Hast du schon weitere Pläne?

Ein paar Ansätze gibt es schon. Das Thema Ernährung interessiert mich sehr, besonders in Kombination mit einem entsprechenden Testing sehe ich noch grosses Potenzial in der Fitness- und Gesundheitsbranche. Mein Ziel ist es, unsere bestehende Expertise in diesem Bereich stetig zu erweitern und innovative Ansätze noch gezielter in die Praxis umzusetzen. Das baut auf dem auf, was ich bereits mache: Vor drei Jahren habe ich zusammen mit meiner Partnerin die Leyfit GmbH (www.leyfit.ch) gegründet. Meine Partnerin ist für die Ernährung zuständig und ich kümmere mich um die Trainingsplanung. Unser Fokus liegt

dabei auf der Betreuung von Menschen mit Übergewicht, die eine nachhaltige Veränderung suchen. Wir erzielen damit sehr positive Erfolge! Aktuell ist das Ganze für mich noch eine Art ambitioniertes Hobby, da ich nach wie vor sehr gerne in meinem Job im Gym arbeite. Aber das langfristige Ziel ist definitiv, dieses Hobby irgendwann vollständig zum Beruf zu machen. Ich sehe darin viele Gemeinsamkeiten mit dem Leistungssport. Auch dort investiert man viel Herzblut und arbeitet hart daran, seine Leidenschaft zum Beruf zu machen.

Gibst du noch einen Tipp für die zukünftigen Prüfungskandidatinnen und kandidaten?

Bereitet euch wirklich gut vor. Studiert die Unterlagen genau. Fragt nach, wenn etwas unklar ist und versucht, das Gelernte im Betrieb umzusetzen. Vertraut nicht auf alles, was im Internet steht und zieht ein gutes Fachbuch dem Scrollen durch Social Media vor!

Philipp, ich danke dir nochmals für deine Zeit und wünsche dir alles Gute für deine Zukunft! ◀

INICIO
fitness & corporate health

inicio Basel

basel@iniciofitness.ch, 061 688 34 34

inicio Kaiseraugst

kaiseraugst@iniciofitness.ch, 061 687 48 48

FITWORX



FITWORX – works ✓
Gemeinsam. Schweizweit. Für unsere Kundschaft.

Dein neues Verkaufsargument:
Deine Mitglieder trainieren überall in der Schweiz –
in Centern mit demselben Qualitätsniveau wie deinem.
Ein echter Mehrwert für deine Kundschaft und für dein Center.

Über 100 Center machen schon mit – und du?
Ziel: 200 bis Ende 2026.



Bedenken?

Die Statistik zeigt:
Ø 1–2 zusätzliche
Besucher pro Woche.
Über 200 Eintritte?
CHF 10.– pro Eintritt
zurück an dich.

Kostenlose App

Die App können deine
FITWORX-Mitglieder
kostenlos im Apple App
Store und Google Play Store
downloaden.

Verwaltung und Kontrolle

Im Webadmin kannst du
verschiedene Einstellungen
vornehmen und hast
die Übersicht über deine
FITWORX-Mitglieder sowie
die Eintritte von den
FITWORX-Mitgliedern
aus den Gastcentern.

Aktivierung im Stamm- center und Check-in im Gastcenter

Nach erfolgreicher Aktivie-
rung im Stammcenter
ist die App in Kombination
mit dem jeweiligen QR-Code
die Eintrittskarte für
deine FITWORX-Mitglieder.

Training im Gastcenter

Deine FITWORX-Mitglieder
können im Gastcenter Kraft
und Ausdauer trainieren
sowie an Gruppen-Fitness-
lektionen teilnehmen.

JETZT ANMELDEN

Einfach eine E-Mail an info@sfgv.ch
senden und du bekommst
die Vertragsunterlagen zugestellt.



28 *Positionierung im Markt*



Wer sich im hart umkämpften Fitnessmarkt erfolgreich positionieren will, muss verschiedene Analysen durchlaufen. Neben dem Wissen um die eigenen Kernkompetenzen ist selbstverständlich auch das externe Umfeld von Bedeutung. Ebenso spielt die historische Entwicklung der Branche eine Rolle, denn diese prägt das Image der Branche und die bisherigen Erfahrungen der potenziellen Kundschaft.

Von André Tummer

ZURÜCK IN BEWEGUNG – MIT KONTROLLE & KOMFORT

Der **Sissel Knee Roller** ist ein multifunktionales Trainings- und Therapiegerät für die gezielte Rehabilitation des Knies.

Stabilisiert, führt und unterstützt kontrollierte Bewegungen – ideal nach Verletzungen oder Operationen.

Ermöglicht effektive Kräftigung und sichere Mobilisation bei maximalem Komfort.

Schauen wir zuerst etwas genauer auf die Entwicklung der Branche. Das erste «Bodybuildingstudio» wurde 1956 von Harry Gelbfarb in Schweinfurt eröffnet. Drei Jahre später folgte das «Institut für Bodybuilding», gegründet von Peter Gottlob, der im Raum Stuttgart in den Folgejahren rasch expandieren sollte. 1963 trat Werner Kieser, inspiriert von den Ideen Gottlobs, ebenfalls in den Markt ein. Kurzum – die historischen Wurzeln unserer Branche liegen im figurbetonten Bodybuilding.

Krafttraining im Sinne des gesundheitsorientierten Trainings war in der Sportwissenschaft bis Mitte/Ende der 1980er-Jahre kaum präsent. Die Studien zum Krafttraining bezogen sich zunächst auf das leistungsorientierte und sportartspezifische Athletiktraining, hatte also stets eine Verknüpfung zu Sportarten wie etwa der Leichtathletik, dem Schwimmsport usw.

Mitte der 1990-Jahre begann sich der Fitnessmarkt stark zu differenzieren. Wie in anderen Branchen waren bald auch Anbieter des Discountsegments im Schweizer Fitnessmarkt präsent. Einzelunternehmen begannen sich durch differenzierte Dienstleistungen abzugrenzen. Die Tabelle auf Seite 30 zeigt einige ausgewählte Punkte auf, in denen sich das Geschäftsmodell der Discounter von dem eines gesundheitsorientierten KMU unterscheiden sollte.

So bestätigte sich auch in unserer Branche das, was der Ökonom und Harvard Professor M. E. Porter als die «weitverbreitetste Basiseinteilung» im Markt bezeichnet hat, um einen Wettbewerbsvorteil zu generieren. Entweder kann ein Unternehmen strukturell niedrigere Kosten als seine Mitbewerber haben und damit die Strategie der Kostenführerschaft anstreben, oder es kann über Dienstleistungen und Produkte verfügen, die sich so vom Angebot der Konkurrenz unterscheiden, dass die Kunden bereit sind, dafür einen höheren Preis zu zahlen.

Versucht ein Unternehmen jedoch, sowohl durch eher niedrige Preise als auch durch eine teilweise Differenzierung Wettbewerbsvorteile zu erlangen, besteht die Gefahr, dass in beiden Bereichen kein ausreichender Vorteil erzielt wird. **Die «Zwischenposition» führt dazu, dass weder Preis noch die wahrgenommene Differenzierung genügen, um die Kunden zum Kauf zu bewegen. ▶**



MEDIDOR.CH

Ihr Kompletanbieter für Therapie,
Gesundheit und Bewegung

MEDIDOR AG | Lenzburgerstrasse 2 | 5702 Niederlenz |
Tel. +41 44 739 88 88 | mail@medidor.ch

Discountsegment	Gesundheitsorientierte KMU
Im Zentrum steht Leistungs- und Figurtraining	Im Zentrum steht medizinisches Gesundheitstraining
Junges Publikum ist Hauptzielgruppe	Altersdurchschnitt deutlich höher
Geringere Angebotsvielfalt	Angebotsvielfalt
Tiefpreispolitik und finanzieller Aktionismus	Stabile Preispolitik und Preisgarantie
Hohe Kundenfluktuation	Geringe Kundenfluktuation
Massiv reduzierte Personalpolitik	Stabile Personalpolitik
Viele unbetreute Öffnungszeiten – oft rund um die Uhr	Durchgehend betreuten Öffnungszeiten
Durch Fitness-Influencer geprägte Zielgruppen	Oft integrierte Physiotherapie
Keine Lehrbetriebe, nur betriebsinterne Ausbildung	Lehrbetrieb, eidg. Ausbildung und Weiterbildung

Eines sollte klar sein: Ein KMU kann niemals die Kostenführerschaft übernehmen, weil es ihm nicht möglich ist, die Kosten so tief zu halten, wie grosse Discounter dies aufgrund ihrer Geschäftsstrukturen können. Deshalb muss eine hundertprozentige Differenzierung gegenüber dem Discountsegment angestrebt werden.

Ausserdem sollte die Differenzierung stets aus Sicht der Kunden beurteilt werden. Aufgrund der oben genannten historischen Entwicklung ist es branchenfremden Personen auf den ersten Blick nicht klar, wie sich ein gesundheitsorientiertes Fitnesscenter vom Discountsegment unterscheidet. Sie sehen erst einmal nur den Preisunterschied.

Deshalb ist es von allergrösster Bedeutung, dass wir KMU die Differenzierung weiter vorantreiben und entsprechend kommunizieren. Der nächste Schritt ist das bereits in der vergangenen Ausgabe beschriebene **medizinische Gesundheitstraining**.

Hier nochmals eine Zusammenfassung einiger Eckwerte der Differenzierung:

Medizinisches Gesundheitstraining (Zusammenfassung)
Präventive, therapeutische oder rehabilitative körperliche Aktivitäten zur Festigung der Gesundheit
Keine Periodisierungsprinzipien aus dem Leistungs- bzw. Breitensport
Orientierung an gesundheitlichen Normwerten (Blutdruck, Körperfettanteil, Muskelmasse, VO ₂ max, Ruhepuls usw.), nicht an Leistungswerten
Adhärenz, das heisst aktive Mitgestaltung des Patienten zur Erreichung der Therapieziele durch entsprechendes Coaching
Entwicklung von gesundheitswirksamen Verhaltensmustern
PreHab (Training vor einem operativen Eingriff)
Der Nutzen zeigt sich insbesondere mit zunehmendem Alter, da Alltags- und Freizeitaktivitäten beschwerdefrei durchgeführt werden können
Kann einen wichtigen Beitrag zur Senkung der ständig steigenden Gesundheitskosten leisten



Aufgrund des differenzierten Angebotes kristallisieren sich die Zielgruppen eines im medizinischen Gesundheitstraining positionierten Unternehmens deutlicher heraus:

Zielgruppen gesundheitsorientierter KMU

Gesunde Personen, die **präventiv** trainieren

Gefährdete Personen, die sich aufgrund ihres Lebensstils bereits in der Vorstufe einer Erkrankung befinden

Genesene Personen, die nach einer Verletzung oder Erkrankung ihr Training fortführen

Personen mit **aktuellen Beschwerden**, die in Zusammenarbeit mit einer Physiotherapie ihr MTT durchführen

Reflektieren Sie doch einmal Ihre Positionierung. Ist sie – aus Kundensicht – wirklich glasklar, oder sitzen Sie irgendwo zwischen den Stühlen? Dies muss nicht das gesamte Unternehmen betreffen, sondern kann sich auch nur auf einzelne Bereiche im Betrieb beziehen. Gehen Sie Schritt für Schritt jedes Angebot, jede Dienstleistung, jeden Kommunikationsweg durch und prüfen Sie, ob die Abgrenzung klar und deutlich zum Ausdruck kommt. ◀



Foto © Roman Samborsky / Shutterstock.com

InBody Körperanalyse

**FORTSCHRITT
BEGINNT MIT
PRÄZISION.**



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

Tarif 595 – Umsetzung ab 01.01.2027



Susanne Gysi, BGB (Schweiz)



Roland Steiner, SFGV



Jasmin Rufer, Projektleitung

Im Jahr 2025 wurden in der Gesundheitsförderung wichtige Meilensteine erreicht. Der «Runde Tisch Gesundheitsförderung zum Tarif 595» und eine dafür eingesetzte Arbeitsgruppe haben – unter der Projektleitung von Jasmin Rufer – die gesundheitsfördernden Methoden systematisch geordnet und den Tarif 595 weiterentwickelt. Der BGB (Schweiz) war durch Susanne Gysi und der SFGV durch Roland Steiner vertreten.

Von André Tummer

Die fortschreitende Digitalisierung verlangt von den Krankenversicherungen eine einheitliche und klare Struktur der Abrechnung, um das stetig wachsende Volumen an Rechnungen für gesundheitsfördernde Massnahmen effizient verarbeiten zu können.

Der Tarif 595 ist ein schweizweit gültiger Standard zur Abrechnung ambulanter gesundheitsfördernder Leistungen für Kursanbieter, Fitness- und Gesundheitscenter, Bewegungseinrichtungen sowie andere Institutionen der Sportförderung. «Es war eine interessante und anspruchsvolle Arbeit, die Methodengruppierung zu erarbeiten, welche die Basis für die Tarifzifferbildung im Tarif 595 bildet zur Abrechnung mit dem einheitlichen Rechnungsformular in der neuesten Version 5.0 (XML 5.0). Die Zusammenarbeit der verschiedenen Akteure in der Arbeitsgruppe war konstruktiv und professionell. Es freut mich, dass sich

Krankenversicherer und Qualitätslabel gemeinsam für dieses zukunftsweisende Anliegen eingesetzt haben», meint Susanne Gysi, die sich als Vertreterin des Labels Fitness-Guide für Kursanbieter mit fachlichem Know-how und Branchenkenntnis in der Arbeitsgruppe eingebracht hat.

«Auch für uns ist es ein wichtiger Schritt», bestätigt Roland Steiner, der den SFGV und die vom Fitness-Guide zertifizierten Center vertrat. Da wir Fitness- und Gesundheitscenter zertifizieren, ist das Mengengerüst der trainierenden Personen in den Centern sehr gross. Eine einheitliche, vereinfachte und schnellere Einreichung der Rückerstattungen trägt entscheidend zur Professionalisierung bei und stärkt das Image der uns angeschlossenen Center, sowohl gegenüber der Kundschaft wie auch gegenüber den Krankenversicherungen.»



Foto © Denis Irwansyah / shutterstock.com

Die bisherigen unterschiedlichen Abonnementbestätigungen sind deshalb ab dem 01.01.2027 nicht mehr zulässig. Der Tarif 595 zusammen mit dem einheitlichen Rechnungsformular im neuesten Rechnungsstandard 5.0 (XML 5.0) sind per 01.01.2027 verbindlich. Es braucht eine professionelle Software, um die Kundendaten einlesen zu können. «Es ist an dieser Stelle nochmals wichtig zu betonen, dass der Tarif 595 die neue Abrechnungsnorm ist. Der Tarif 595 hat nichts mit der Rückerstattungsberechtigung zu tun. Diese ist unverändert abhängig von der Zusatzversicherung der versicherten Personen und von der Zertifizierung des Anbieters», ergänzt Projektleiterin Jasmin Rufer.

Welche Lösung der SFGV für seine Mitglieder und für die vom Fitness-Guide zertifizierten Center anbietet, lesen Sie auf den nachfolgenden Seiten. ◀



Zeit für smarte Clubs

Mit CenterCom läuft Ihr Studio auch dann, wenn keiner hinter dem Tresen steht:

Check-In & Check-Out: jederzeit personallos, per App oder Transponder.

Warenverkauf: bargeldlos, 24/7 und ohne Personal.

Kursbuchung: einfach und komfortabel, direkt über die Member-App.

Vertragsverkauf: rund um die Uhr neue Mitglieder über die Website gewinnen.

Für Ihre Mitglieder heißt das: trainieren, wann sie wollen.
Für Ihr Team: mehr Fokus auf das Wesentliche. Und für Sie?
Ein Studio, das einfach funktioniert.

 **CenterCom**
Management-Software für Fitness- & Freizeitclubs

34 Tarif 595 – Lösung des SFGV

2026

Die Heilkraft unserer Muskeln – Bewegung ist die beste Medizin

PRÄVENTIONSBEITRÄGE DER KRANKENVERSICHERUNGEN

bei entsprechender Zusatzversicherung



Diese Broschüre mit der Auflistung aller Krankenversicherungen erhalten die Mitglieder des SFGV jedes Jahr kostenlos.

www.sfgv.ch

Fitnessguide 

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

Per 01.01.2027 wird die Abrechnung von Gesundheitsförderungsbeiträgen für Fitness-Abos einheitlich nach Tarif 595 erfolgen. Ein standardisierter Rückforderungsbeleg im XML-5.0-Format wird zum Jahreswechsel die bisherigen unterschiedlichen Abonnementbestätigungen ersetzen.

Der SFGV
bietet die einzige
Lösung, die für die
zertifizierten Center
kostenfrei ist!



André Tummer



Roland Steiner

Der Tarif 595 ist der schweizweite Standard für die Abrechnungsnorm ambulanter gesundheitsfördernder Leistungen im VVG-Bereich. Der neue XML-5.0-Standard sorgt dafür, dass die Belege einheitlich aufgebaut und elektronisch lesbar sind.

Der SFGV hat diese Entscheidung der Krankenkassen schon lange vorausgesehen und für die Datenübermittlung eine entsprechende Software entwickelt.

Alle SFGV-Mitglieder und die vom Fitness-Guide-zertifizierten Center profitieren nun in mehrfacher Hinsicht, denn der SFGV stellt diesen Centern die notwendige Software kostenlos zur Verfügung, inklusive der elektronischen Übermittlung via MediData an die Krankenkassen. Die jährlichen Kosten der MediData übernimmt der SFGV für die vom Fitness-Guide zertifizierten Unternehmen. ►

Die Unternehmen können die entsprechenden Kundendaten über eine Excel-Schnittstelle aus ihrer bestehenden Verwaltungssoftware übernehmen und damit Zeit und manuellen Aufwand einsparen. Die elektronischen Abrechnungen werden dann direkt an die Krankenversicherungen übermittelt. Einzig die AHV-Nummer und die Versichertennummer – beide auf der Versicherungskarte aufgeführt – müssen einmalig neu aufgenommen werden.

Der SFGV bietet seinen Mitgliedern zudem Webinare, eine Wegleitung und FAQs an. Denn wir wollen nicht nur die notwendige Software bereitstellen, sondern die Umstellung auch begleiten und unterstützen. Bei den aufgelisteten Kassen erfolgt die Einweisung ab 01.01.2027 elektronisch:

Concordia

CSS

EGK

Helsana

Sanitas

Sympany

Swica

Visana

ÖKK

Die elektronische Übermittlung stellt für die Kundinnen und Kunden einen echten Mehrwert dar, denn sie müssen sich nicht mehr um die Einreichungsformalitäten für den Gesundheitsförderungsbeitrag an ihr Fitness-Abo kümmern.

Bei den Krankenkassen, die hier nicht aufgeführt sind, wird das neue Rückerstattungsformular als PDF ausgedruckt und den Kundinnen und Kunden mitgegeben. Das alte Formular wird ab dem 01.01.2027 nicht mehr akzeptiert.

Der neue Tarif 595 hat keinen Einfluss auf die Berechtigung der Rückerstattung. Diese hängt wie bisher von der Zusatzversicherung der einzelnen Kunden und Kundinnen und natürlich von der Krankenkassenzertifizierung ihres Centers ab.

Konkreter Mehrwert für SFGV-Mitglieder und vom Fitness-Guide zertifizierte Center:

- Kostenfreie Tarif-595-Software
- Schnelle elektronische Übermittlung ohne zusätzliche MediData-Kosten
- Zugang zu Schulungen, Wegleitung und FAQs
- Frühzeitige und professionelle Vorbereitung auf die Umstellung am 01.01.2027

Die Software wird im Sommer oder Herbst 2026 bereitgestellt, inklusive Schulungen, Wegleitung und FAQs.

TO-DO für noch nicht vom Fitness-Guide zertifizierte Center:

Handeln Sie rechtzeitig! Zeigen Sie Ihrer Kundschaft, dass Sie am 01.01.2027 bereit sind!

Schauen sie auf unsere Landingpage www.595.sfgv.ch. Hier finden Sie alle nötigen Informationen und können auch einen Beratungstermin für einen Wechsel zum Fitness-Guide buchen. ◀

Die Heilkraft unserer Muskeln – Bewegung ist die beste Medizin
GESUNDHEITSFÖRDERUNGSBEITRÄGE
DER KRANKENVERSICHERUNGEN
bei entsprechender Zusatzversicherung

Dieses A2-Plakat können die Mitglieder des SFGV kostenlos bestellen.

Logo	Welche Zusatzversicherung ist für Fitnesstraining notwendig?	Welche Abo-Varianten werden vergütet?	Werden Gesundheitsförderungsbeiträge an Center-Abos vergütet?	Welche Unterlagen müssen beim Versicherer eingereicht werden?	Wann erfolgt die Rückerstattung?	Wichtige Informationen
aquilana	Krankenpflege-Versicherung TOP	- Monatsabo - Quartalsabo - Halbjahresabo - Jahresabo	Kostenbeitrag für vorbeugendes Krafttraining in anerkannten Fitnesscentern und unter qualifizierter Anleitung zur Verhinderung von Rückfällen von Rückenleiden, Knieverletzungen etc.	Das Original des entsprechenden Abos unter Angabe von Name, Vorname, Adresse des Versicherten sowie die Laufzeit des Abos und den Abo-Betrag	14 Tage nach Erhalt des Abos	Krankenpflege-Versicherung Rückgelegten werden.
atupri	- Basic - Intense - Mivita - Diversa	- Basic ab einer Dauer von 3 M. - Intense: ab einer Dauer von 3 M. - Mivita (Realia und Extensa): - Saison-, Halbjahres- und Jahresabo - Diversa: Alle Abotypen	Basis, Intense, Mivita und Diversa: Keine Bedingungen. An alle Fitnesscenter in der Schweiz	Abo-Bestätigung / Quittung / Vertragskopie	Nach Erhalt der verlangten Unterlagen	... Altersjahr ... Altersjahr ... ist nicht mehr möglich
AWA	- ACTIF - COMPLET	- Jahres-Abo - ½-Jahres-Abo	Ja, in Fitness-Guide «Full Time Care» und «Part Time Care» zertifizierten Centern mit 3 bis 5 Sternen	Abo-Bestätigung / Quittung	Nach Erhalt der verlangten Unterlagen	- ACTIF: 75% max. CHF 200.- - COMPLET: 75% max. CHF 200.- pro KJ ¹
Birchmeier	- sanvita Plus 2 - activa Plus 2	- Jahres-Abo - ½-Jahres-Abo	Ja, bei Fitness-Guide-zertifizierten Centern	Abo-Bestätigung / Vertragskopie / Zahlungsbestätigung mit Angabe von Betrag und Dauer	Nach Erhalt der verlangten Unterlagen	75% bis max. CHF 250.- pro KJ ¹ (Beratungsgestütztes Kraft-/Ausdauertraining, Rückfallprävention; einmalige ärztliche Diagnose erforderlich)
CONCORDIA	- Natura - Natura Plus	- Jahres-Abo - ½-Jahres-Abo	Ja, bei Fitness-Guide-zertifizierten Centern, ab 3 Sternen (Full time care und part time care)	Abo-Rechnung	Nach Erhalt der verlangten Unterlagen	- 50% bis max. CHF 200.- pro Bereich und KJ ¹ - Gesundheitsförderung insgesamt max. CHF 500.- pro KJ ¹
CSS	Gesundheitskonto (Bestandteil von Zusatzversicherungen)	- Jahres-Abo - ½-Jahres-Abo - Monats-Abo	Ja, bei Fitness-Guide-zertifizierten Centern, mit 2 bis 5 Sternen (Full time care und part time care)	Abo-Bestätigung / Quittung / Vertragskopie	Nach Erhalt der verlangten Unterlagen	- Gesundheitskonto bis zu CHF 700.- pro KJ ¹ (Fitness, Bewegung, Ökonomie) - CHF 500.- - Gesundheitskonto-Bonus 50%, max. CHF 100.- pro KJ ¹
EGK	EGK-SUN	Jedes Abo	Keine Bedingungen, an alle Fitnesscenter in der Schweiz	Originalrechnung, Dauer, Betrag und Versicherter müssen ersichtlich sein	Nach Eingang der Rechnung	EGK-SUN: max. CHF 360.- pro KJ ¹
glarner	- Zusatz ALLEMEN - Premium - Family und Family Flex	Mindestens ein ½-Jahres-Abo	Keine Bedingungen, an alle Fitnesscenter in der Schweiz	Originalrechnung / Dauer / Betrag und Versicherter müssen ersichtlich sein	Nach Eingang der Rechnung	- Allgemein: 50%, max. CHF 150.- pro KJ ¹ - Premium: 50%, max. CHF 300.-, ganzer Präventionsbereich max. CHF 600.- pro KJ ¹ - Family und Family Flex: 50%, max. CHF 200.-, ganzer Präventionsbereich max. CHF 500.- pro KJ ¹
groupemutuel	- Global classic – mit Modul Option plus - Global flex – mit Modul Careflex - Global smart - Global Solution - Global Business - Bonus (Besondere Bedingungen – E.01.04.2003) - Premium - Optimum	Jedes Abo	Die Fitness Center der SFGV sind für oben genannte Versicherungsprodukte anerkannt.	Abo-Rechnung	15 Tage nach Erhalt der verlangten Unterlagen	- 50% bis max. CHF 200.- pro KJ ¹ - Beteiligung innerhalb des Produkts Premium: 50%, max. CHF 500.- pro KJ ¹
Helsana	- SANA - COMPLETA - COMPLETA EXTRA - COMPLETA PLUS	- Jahres-Abo - ½-Jahres-Abo - Monats-Abo - 10er-Abo	Ja, bei Fitness Guide-zertifizierten Centern, mit 2 bis 5 Sternen (Full time care und part time care)	Abo-Bestätigung / Vertragskopie	Nach Kauf des Abos und nach Einsenden der verlangten Bestätigung	SANA, COMPLETA: - Fitness, 75% max. CHF 200.- pro KJ ¹ - Rücken/Körperschule, 75% max. CHF 200.- pro KJ ¹ - Kurse der Helsana-Kooperationspartner, 75% max. CHF 200.- pro KJ ¹ - Müttertschaft, 75% max. CHF 200.- pro KJ ¹ Ergänzend zu den Leistungen aus COMPLETA übernehmen wir aus COMPLETA EXTRA den übersteigenden Rechnungsbetrag zu 60%, jedoch max. CHF 800.- pro KJ ¹ für alle Bereiche zusammen oder aus COMPLETA PLUS den übersteigenden Rechnungsbetrag zu 75%, jedoch max. CHF 200.- pro KJ ¹ für alle Bereiche zusammen.
innova	- sanvita Plus 2 - activa Plus 2	- Jahres-Abo - ½-Jahres-Abo	Ja, bei zertifizierten Fitnesscenter mit Qualitätslabel Fitness-Guide	Abo-Bestätigung / Vertragskopie / Zahlungsbestätigung mit Angabe von Betrag und Dauer	Nach Erhalt der verlangten Unterlagen	75% bis max. CHF 250.- pro KJ ¹ Dies gilt unter der Voraussetzung, dass das Training gerätegestütztes Kraft- und/oder Ausdauertraining umfasst. Ein weiteres wichtiges Kriterium für die Kostenübernahme ist, dass das Training vorbeugend gegen Rückfälle von Rückenleiden, Knieverletzungen etc. wirkt. Um dies zu beurteilen, benötigen wir neu einmalig eine ärztliche Diagnose.
kpt:	- Pulse Eco - Pulse Top - Pulse Premium - Active Plus: (Krankenpflege-Comfort kann nicht mehr abgeschlossen werden, nur nach für Kunden, die diese Versicherung früher abgeschlossen hatten)	- ¼-Jahres-Abo - ½-Jahres-Abo - Jahres-Abo - 10er-Abo (auch für ActivePlus und Gesundheitsbonus)	Keine Bedingungen, an Abnehmende aller Fitnesscenter in der Schweiz	Abo-Rechnung / Quittung	Nach Erhalt der verlangten Unterlagen	Pulse Eco: CHF 50.- pro KJ ¹ Pulse Top: CHF 200.- pro KJ ¹ Pulse Premium: CHF 300.- pro KJ ¹
OKK	- ÖKK PRÄVENTION - ÖKK OPTIMA - ÖKK PREMIUM - ÖKK FAMILY - ÖKK FAMILY FLEX	Mindestens ein ½-Jahres-Abo	Keine Bedingungen, an alle Fitnesscenter in der Schweiz	Abo-Bestätigung	Nach Erhalt der notwendigen Unterlagen und frühestens ab Abo-Beginn	- ÖKK PRÄVENTION: 50%, bis CHF 300.- pro KJ ¹ - ÖKK OPTIMA: 50% bis CHF 200.- pro KJ ¹ - ÖKK PREMIUM: 50%, bis CHF 300.- pro KJ ¹ - ÖKK FAMILY / FAMILY FLEX: 50% bis CHF 200.- pro KJ ¹
rhenusana	rhenuPlus Stufe Gold oder Platin	- Jahres-Abo - ½-Jahres-Abo	Ja, in Fitness Guide-zertifizierten Centern mit 3 bis 5 Sternen	Abo-Bestätigung / Quittung	Nach Erhalt der nötigen Unterlagen und frühestens ab Abo-Beginn	- Gold: 75% bis max. CHF 200.- - Platin: 75% bis max. CHF 400.- - Option: plus zusätzlich 50% bis max. CHF 100.-
sanitas	- Vital Smart oder Vital Premium - Classic - Family - Jump - Natura Komfort - Corporate Preventive Care	Vital Smart und Premium: - mind. ein ¼-Jahres-Abo - 10er-Abo Classic, Family, Jump, Natura Komfort, Corporate Preventive Care - mind. ein ½-Jahres-Abo	- Ja, bei zertifizierten Fitnesscenter mit Qualitätslabel Fitness-Guide (ab 3 Sterne Full Time Care und Part Time Care): Classic, Family, Jump, Natura Komfort, Corporate Preventive Care - Ja, bei zertifizierten Fitnesscenter mit Qualitätslabel Fitness-Guide: Vital Smart oder Vital Premium	Abo-Bestätigung / Quittung / Abo-Rechnung	Nach Erhalt der notwendigen Unterlagen und frühestens ab Abo-Beginn	- Vital Smart: Opt. 1: 50%, max. CHF 200.- ² Insgesamt max. CHF 400.- ² Opt. 2: 50%, max. CHF 300.- ² . Insgesamt max. CHF 600.- ² - Vital Premium: 80%, max. CHF 400.- ² . Insgesamt max. CHF 800.- ² - Classic, Family, Jump: max. CHF 200.- ² - Corporate Preventive Care: 50% max. 300.- ² - Natura Komfort: 50%, max. CHF 200.- ² . Insgesamt max. CHF 500.- ² ² Die Leistung wird mit an die produktspezifische Deckelung Prävention – Gesundheitsförderung pro Kalenderjahr angerechnet.
slkk	- Medico Plus Standard/Comple - QualiCare Basis/Comfort	Jedes Abo	Ja, in Fitness Guide-zertifizierten Centern mit mindestens 3 Sternen	Detaillierte Rechnung mit Preis und Datum / Abo-Bestätigung	Etwa 2 Wochen nach der Einreichung der Unterlagen, frühestens nach Abo-Antritt	- Medico Plus Standard/Comple: 50%, max. CHF 300.- pro KJ ¹ - QualiCare Basis und Comfort: 75%, max. CHF 300.- pro KJ ¹
sodalis	Sana oder SanaPlus kombiniert mit Spitalversicherung	Jedes Abo	Ja, in Fitness Guide-zertifizierten Centern mit 3 bis 5 Sternen	Abo-Rechnung	Nach Erhalt der verlangten Unterlagen	50% bis max. CHF 200.- pro KJ ¹
Frankenkasse Steffisburg	- Vario / Vario plus - InVita Standard / InVita Flex	- Bei Vario und Vario plus Jahresabo - Bei InVita Standard und InVita Flex Jahresabo / ½-Abo oder Abo für mind. 3 Monate	Keine Bedingungen an Fitnesscenter in der Schweiz	Abo-Rechnung und Vertragskopie	Nach Erhalt der verlangten Unterlagen	- Vario CHF 150.- nur Jahresabo - Vario plus CHF 300.- nur Jahresabo - InVita Standard bis 25-jährig 50% max. CHF 50.- - InVita Standard ab 25-jährig 50% max. CHF 100.- - InVita Flex bis 25-jährig 50% max. CHF 100.- - InVita Flex ab 25-jährig 50% max. CHF 200.-
sumiwaldner	- Komplementär-Zusatz - Kombi plus	- Jahres-Abo - ½-Jahres-Abo - ¼-Jahres-Abo	Keine Bedingungen, an alle Fitnesscenter in der Schweiz	Abo-Rechnung / Vertrag	Nach Erhalt der verlangten Unterlagen	Komplementär-Zusatz: - CHF 200.- an Jahres-Abo - CHF 100.- an ½-Jahres-Abo - CHF 50.- an ¼-Jahres-Abo Kombi plus: - Kombi 1: CHF 100.- an Jahres-Abo ³ - Kombi 2: CHF 200.- an Jahres-Abo ³ - Kombi 3: CHF 300.- an Jahres-Abo ³ ³ Bis ½- oder ¼-Jahres-Abo erfolgt eine entsprechende Kürzung
SWICA	- COMPLETA FORTE - COMPLETA PRAEVENTIA - COMPLETA PRAEVIATA - OPTIMA	- Jahres-Abo - ½-Jahres-Abo	Ja, die Zertifizierung wird von Fitnessguide anhand eines Sterne-Rating vorgenommen. SWICA anerkennt zertifizierte Fitnessguide-Fitnesscenter ab drei Sternen.	Abo-Bestätigung / Vertragskopie	Nach Erhalt der nötigen Unterlagen und frühestens ab Abo-Beginn (Sollern der Abo-Beginn in der versicherten Periode liegt)	- COMPLETA FORTE: 90% der Kosten bis max. CHF 500.- pro KJ ¹ (max. CHF 200.- pro Versicherungsart) - COMPLETA PRAEVENTIA: 50% der nicht durch COMPLETA FORTE gedeckten Kosten, bis max. CHF 500.- pro KJ ¹ (max. CHF 200.- pro Versicherungsart) - COMPLETA PRAEVIATA: 50% der nicht durch COMPLETA FORTE gedeckten Kosten, bis max. CHF 500.- pro KJ ¹ (max. CHF 200.- pro Versicherungsart) - OPTIMA: 90% der nicht durch COMPLETA FORTE und COMPLETA PRAEVENTIA gedeckten Kosten, bis max. CHF 300.- pro KJ ¹ Insgesamt bis max. CHF 1300.- pro KJ ¹
sympany	- Plus / Plus Natura - Premium / Premium Natura	Jahres-Abo	Nur an zertifizierte Fitness-Center. Die Fitness Center des SFGV, die Fitness-Guide zertifiziert sind, sind für oben genannte Versicherungsprodukte anerkannt.	Abo-Bestätigung / Vertragskopie	Nach Erhalt der verlangten Unterlagen	- Plus: max. CHF 200.- - Premium: max. CHF 300.-
visana	- Ambulant VIVA - Managed-Care Ambulant - Basic - Basic Flex	- Jahres-Abo - ½-Jahres-Abo (oder mind. 4 bzw. 2 Abos mit je 10 Einträgen)	Keine Bedingungen, an alle Fitnesscenter in der Schweiz	Abo-Rechnung	Sofort nach Erhalt der Abo-Rechnung	- max. CHF 200.- für Jahres-Abo - max. CHF 100.- für ½-Jahres-Abo

38 Ein Tag – 1000 Take-aways



Der Gesundheitstag 2026 war wieder einmal eine bunte Mischung aus Fachinformation, Unterhaltung und gemütlichem Beisammensein.

Ein Tag voller Begegnungen, Impulse und Perspektivenwechsel: Der Gesundheitstag 2026 im Kursaal Bern bot nicht nur fachlichen Input, sondern auch Raum für Austausch und Inspiration – und machte einmal mehr deutlich, warum diese Branche vor allem von ihren Menschen lebt.

MITOVIT HYPOXIC TRAINING

*Jetzt 3 Monate
zur Probe mieten!*

IHHT (Intervall-Hypoxie-Hyperoxie-Therapie)



Robyn Leibundgut

«Die alte Ordnung liegt im Sterben, die neue ist noch nicht geboren. Es ist die Zeit der Monster.» Mit diesem Zitat des italienischen Denkers Antonio Gramsci eröffnete Claude Ammann die Mitgliederversammlung des diesjährigen Gesundheitstags. Zugegeben – nicht gerade die Worte, die man an einem sonnigen Freitagmittag im Kursaal Bern erwartet. Doch rückblickend scheint

dieses Zitat die aktuelle Situation unserer Branche erstaunlich treffend zu beschreiben.

Für mich fühlt sich der Gesundheitstag jedes Jahr ein wenig wie ein Nachhausekommen an. Man trifft bekannte Gesichter, tauscht sich aus, lacht gemeinsam und erfährt, was Kolleginnen und Kollegen in den vergangenen Monaten beschäftigt hat. Als ich gegen 11 Uhr im Kursaal Bern ankam, herrschte bereits reger Betrieb. Die Stimmung war entspannt, positiv und voller Vorfreude auf einen spannenden Tag.

Bevor die Mitgliederversammlung begann, nutzte ich die Gelegenheit für einen Rundgang durch die Ausstellung. Besonders aufgefallen ist mir dieses Jahr, dass neben vielen bekannten Partnern auch neue Aussteller vertreten waren. Gleichzeitig wurde sichtbar, wie stark Fitness, Gesundheit und Physiotherapie inzwischen zusammengewachsen sind. Neben innovativen Trainings- und Diagnostiklösungen waren auch zahlreiche Angebote für den Therapie- und Gesundheitsbereich vertreten. Es ist immer wieder beeindruckend zu sehen, wie viele kreative Ideen und neue Lösungen unsere Branche hervorbringt.

Um 12 Uhr eröffnete Claude Ammann die Mitgliederversammlung. Claude hat nicht nur mit seiner Rede beeindruckt, sondern vor allem damit, dass er nach seinem gesundheitlichen Rückschlag bereits wieder voller Energie auf der Bühne stand. Viele hätten in seiner Situation vermutlich einen Gang zurückgeschaltet. Claude hingegen stand wieder dort, wo man ihn kennt – an vorderster Front. ▶



- ✓ Zellregeneration
- ✓ Mitochondrien-Booster
- ✓ Regeneration beschleunigen
- ✓ Leistungsfähigkeit steigern
- ✓ Energieproduktion maximieren
- ✓ Sauerstoff-Optimierung
- ✓ Stoffwechselaktivierung
- ✓ Prävention & Rehabilitation
- ✓ Neuroplastizität fördern
- ✓ Herz-Kreislauf-Stärkung
- ✓ Autonome Regulation
- ✓ Long-COVID & Fatigue-Therapie
- ✓ ATP-Produktion steigern

MEHR ENERGIE! MEHR VITALITÄT! MEHR VOM LEBEN!

IHHT – Zelltraining für maximale Regeneration und Leistung

Nutzen Sie die Kraft der Intervall-Hypoxie-Hyperoxie-Therapie, um Mitochondrien zu regenerieren, Energie zu maximieren und Ihre Patienten schneller fit zu machen.

Mehr Leistung. Schnellere Regeneration. Tiefere Zellgesundheit

Bieten Sie Ihren Patienten ein wissenschaftlich fundiertes Höhentraining, das das Nervensystem ausgleicht, den Stoffwechsel optimiert und die Zellgesundheit verbessert.

Mitochondrien stärken – Leistung steigern

IHHT optimiert den Sauerstoffhaushalt, verbessert die Zellgesundheit und hilft bei Long-COVID, Burnout, chronischer Müdigkeit und Leistungsdefiziten.

Von Spitzensport bis Reha: Ihre Patienten verdienen die beste Therapie

IHHT unterstützt gezielt die Regeneration, Leistungssteigerung und Stressreduktion – und das völlig entspannt im Liegen!

Mitochondrien-Training für bessere Heilung & Regeneration

Erweitern Sie Ihr Therapieangebot mit modernster Intervall-Hypoxie-Hyperoxie-Technologie – effektiv für Prävention, Rehabilitation und Leistungssteigerung!

Sie interessieren sich für Mitovit Hypoxietraining und möchten es mal ausprobieren oder 3 Monate lang mieten? Dann freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

Wir beraten Sie gerne!

AcuMax Med AG

Gewerbezentrum Neuhaus
Promenadenstrasse 6 | 5330 Bad Zurzach
info@acumax.ch | +41 (0) 056 249 31 31
www.acumax-kurse.ch | www.acumax.ch





Es ist immer wieder erstaunlich, wie gut der Erfahrungsaustausch beim Gesundheitstag funktioniert, und dies generationsübergreifend.

Im Jahresbericht sprach er über eine Branche im Wandel. Digitalisierung, Fachkräftemangel, neue Kundenbedürfnisse und der zunehmende Druck grosser Ketten stellen viele Unternehmen vor Herausforderungen. Gleichzeitig machte er deutlich, dass gerade inhabergeführte Fitness- und Gesundheitscenter Stärken besitzen, die sich nicht kopieren lassen: persönliche Betreuung, Vertrauen, Nähe und echte Beziehungen zu den Menschen.

Für spannende Denkanstösse sorgte anschliessend Stefan Kaufmann als Keynote Speaker. Besonders interessant fand ich, dass er die Sichtweise des Gesundheitssystems aufzeigte und damit einen Perspektivenwechsel ermöglichte. Während wir in unserer Branche oft über Prävention und Bewegung sprechen, zeigte er auf, welche Chancen, aber auch welche Herausforderungen entstehen, wenn solche Angebote stärker in bestehende Gesundheitssysteme integriert werden sollen. Es war spannend, einmal die andere Seite zu hören.

Nach dem gemeinsamen Lunch blieb genügend Zeit für Gespräche und einen weiteren Rundgang durch die Ausstellung, bevor das Nachmittagsprogramm startete.

Ein persönliches Highlight war für mich der Vortrag von Andy Ruf. Mit viel Praxisbezug sprach er über künstliche Intelligenz, Positionierung und die Zukunft der Kommunikation. Gerade für kleine und mittlere Gesundheitscenter steckt darin ein grosses Potenzial. Auch die Themen Aus- und Weiterbildung, Swiss-Skills, Digitalisierung und Arbeitssicherheit zeigten eindrücklich, wie intensiv sich der Verband für die Weiterentwicklung unserer Branche engagiert.

Den Abschluss des Fachprogramms machte Jürg Neukom mit seinem Referat über die Bedeutung von Gruppentrainings. Mit viel Humor und Praxisnähe zeigte er auf, weshalb Group Fitness weit mehr ist als ein Kursangebot. Menschen kommen vielleicht wegen des Trainings, bleiben aber oft wegen der Gemein-



schaft. Eine Aussage, die wohl viele Betreiberinnen und Betreiber sofort nachvollziehen konnten.

Nach dem letzten Workshop ging der Gesundheitstag in den gemütlichen Teil über. Beim Together-Apéro wurden Kontakte gepflegt und die zahlreichen Eindrücke des Tages diskutiert. Anschliessend sorgte das Flying Dinner für kulinarische Highlights, bevor DJ Dylan die Tanzfläche eröffnete. Die Stimmung war ausgelassen, es wurde getanzt, gelacht und bis in den Abend hinein genetzwerkt.

Der Gesundheitstag 2026 hat einmal mehr gezeigt, wie vielfältig, engagiert und zukunftsorientiert unsere Branche ist. Vor allem aber hat er deutlich gemacht, dass die grössten Stärken unserer Branche nicht in Geräten, Software oder Konzepten liegen, sondern in den Menschen dahinter. Und genau deshalb fühlt sich dieser Tag für mich jedes Jahr ein wenig wie ein Nachhausekommen an. ◀

Kursleiter/-in Körperarbeit - Schwangerschaft, Geburt und Rückbildung in vier Modulen:

- Modul Beckenboden
- **Nächster Start:**
20.08.2026
- Modul Rückbildung
- Modul Schwangerschaftsgymnastik
- Modul Geburtsvorbereitung



42 «GESUND UND FIT» – der erste Eindruck zählt



Die langjährige Kundin Manuela Schnüriger beim kurzweiligen Aufwärmen mit dem Magazin «GESUND UND FIT». Besonders schätzt sie die persönliche Betreuung durch Jeroen de Leur, Geschäftsführer des Physio Care Center de Leur. Er motiviert und unterstützt sie, damit sie ihre Ziele erfolgreich erreicht.

«GESUND UND FIT» ist ein Magazin, das man nicht gern aus der Hand legt. Genau diese Erfahrung machte auch Manuela Schnüriger im «Physio Care Center de Leur» in Einsiedeln. Eigentlich wollte sie die Zeitschrift beim Aufwärmen nur kurz durchblättern. Doch der Artikel fesselte sie so sehr, dass sie das Heft kurzerhand mit nach Hause nahm. Und sie ist nicht die Einzige: Die Nachfrage ist so gross, dass Geschäftsleiter Jeroen de Leur bereits über eine grössere personalisierte Auflage nachdenkt.



Katrin Albisser,
stv. Chefredaktorin
«GESUND UND FIT»

Katrin Albisser hat nachgefragt bei der begeisterten Leserin und dem Geschäftsleiter des Gesundheitscenters «de Leur».

Manuela, was führte dich ins «Physio Care Center de Leur»?

Vor über 20 Jahren kam ich erstmals ins «de Leur» wegen starker Beckenschmerzen. Die Physiotherapie half mir schnell, danach begann ich mit dem Training – und bin bis heute dageblieben.

Besonders schätze ich die Entwicklung des Centers: das wachsende Angebot, die moderne Infrastruktur und vor allem die Mitarbeitenden. Egal, wen ich frage, ich bekomme immer kompetente Unterstützung. Die persönliche Betreuung ist mir sogar wichtiger als die Infrastruktur.

Ich habe gehört, dass du eine Laufschulung gemacht hast. Was war deine Motivation bzw. deine Intention?

Mein Ziel war es, die Lauftechnik beim Joggen zu verbessern. Ich habe verschiedene körperliche Baustellen, insbesondere an Schultern, Hüften und Knien, möchte das Joggen aber nicht aufgeben. Die Laufschulung hat mir dabei enorm geholfen. In der Folge habe ich an verschiedenen Läufen teilgenommen und konnte bei zwei regionalen Wettkämpfen sogar persönliche Bestzeiten erzielen – und das, obwohl ich gar nicht so viel trainiert habe. Die verbesserte Technik hat mich deutlich effizienter gemacht.

Welche Motivation hast du für dein Training?

Ich trainiere in erster Linie, um möglichst beschwerdefrei zu bleiben. Gleichzeitig ist das Training für mich ein wichtiges Ventil zum Stressabbau. Darüber hinaus möchte ich fit bleiben, damit ich weiterhin skifahren und wandern kann. Ein weiterer wichtiger Antrieb sind meine beiden Enkelkinder im Alter von drei und fünf Jahren – für sie möchte ich beweglich und aktiv bleiben.

Wie bist du auf das Magazin «GESUND UND FIT» aufmerksam geworden?

Das Magazin liegt jeweils im Center auf und ich lese es gerne während des Aufwärmens auf dem Fahrradergometer. Eine der letzten Ausgaben fand ich so spannend, dass ich das Heft mit nach Hause genommen habe, um es in Ruhe fertigzulesen.

Und nun eine Frage an dich, Jeroen: Wo im Center wird das Magazin aufgelegt?

Die Magazine liegen an verschiedenen Orten auf, und zwar im Warteraum der Physiotherapie, im Trainingsbereich – insbesondere im Ausdauer- und Aufwärmsektor – sowie im Aufenthaltsbereich für Gruppenkursteilnehmende. So haben alle die Möglichkeit, sich mit Gesundheitsthemen auseinanderzusetzen.

Welchen Stellenwert hat das Magazin für dich als Geschäftsleiter?

Das Magazin ist ein wichtiges Instrument. Was man nicht nur hört, sondern auch liest, wirkt nachhaltiger und glaubwürdiger. Wir nutzen das Magazin bewusst, um die Bedeutung von Training und Prävention zu unterstreichen. Die Inhalte sind verständlich aufbereitet und ermöglichen es unseren Kundinnen und Kunden, interessante Themen nochmals nachzulesen.

Nehmen die Kundinnen und Kunden die Magazine auch mit nach Hause? Hast du schon einmal Exemplare nachbestellt?

Ja, die Magazine werden gerne mitgenommen – und teilweise sogar wieder zurückgebracht, da wir nur eine begrenzte Anzahl haben. Nachbestellt haben wir bisher noch keine, aber das wäre durchaus eine Überlegung wert.

Was gefällt euch beiden besonders gut an «GESUND UND FIT»?

- das ansprechende, moderne Layout
- die vielfältigen Themen – von Ernährung bis Beruf
- die professionelle Gestaltung mit abwechslungsreichen Themen
- die einfachen und verständlichen Erklärungen
- die Förderung des Verständnisses für Prävention und Training unabhängig von Vorwissen ▶



Begeistert taucht Manuela Schnüriger in die spannenden Artikel ein, entdeckt wertvolle Gesundheitstipps, überraschende Fakten und wertvolle Impulse für ein aktives, bewusstes Leben. Das Magazin «GESUND UND FIT» bietet unzählige Inspirationen für einen gesunden Lebensstil – für körperliche und mentale Gesundheit.

Manuela, bald sind Sommerferien. Bevorzugst du aktive Ferien oder Erholung?

Am liebsten kombiniere ich beides. Zuerst ein paar Tage zur Erholung und zum Abschalten, danach bin ich gerne aktiv unterwegs, oft gemeinsam mit meinem Partner. Dieses Jahr planen wir verschiedene Wanderungen, auch hier in der Region.

Ist es für dich schwierig, nach den Ferien wieder in den Trainingsrhythmus zu finden?

Nein, im Gegenteil. Nach etwa einer Woche ohne Training freue ich mich richtig darauf, wieder zu starten. Ohne Bewegung spüre ich meine Beschwerden stärker. Zudem freue ich mich auch immer, die Trainerinnen und Trainer wiederzusehen und mich mit ihnen auszutauschen.

Jeroen, wie verbringst du deine Ferien am liebsten?

Für mich sind ideale Ferien eine Mischung aus selbstbestimmtem Training und gemeinsamer Zeit mit meiner Familie. So kann ich mich bewegen und gleichzeitig wertvolle Zeit mit meiner Frau und meinen Kindern verbringen.

Hast du einen einfachen Tipp, wie man in den Ferien fit bleibt und danach wieder gut ins Training einsteigt?

Ausdauertraining lässt sich auch in den Ferien gut umsetzen – etwa durch Joggen, Wandern oder Velofahren. Krafttraining ist mit Übungen ohne Geräte ebenfalls möglich. Andererseits kann eine Trainingspause dem Körper guttun und zur Regeneration beitragen. Für den Wiedereinstieg hilft es, Einheiten als fixe Termine im Kalender einzuplanen.

Und zum Schluss: Wie beschreibt ihr das Magazin «GESUND UND FIT» kurz und bündig?

Informativ, vielseitig und ansprechend. ◀

Hier finden Sie weitere Informationen zu den Preisen der Individualisierung sowie das Bestellformular:



Beispiel: 50 individualisierte Magazine «GESUND UND FIT» mit eigenem Logo auf dem Cover und der von Ihnen selbst gestalteten A4-Rückseite kosten Sie angeliefert in Ihr Center total CHF 370.–

MATRIX + seca



Medizin trifft Training – datenbasiert, präzise, personalisiert.

Matrix Fitness und seca bündeln ihre Expertise für ein neues Level im Fitnesstraining. Klinisch validierte Körperzusammensetzungsanalyse trifft auf KI-gestützte Trainingsprogramme – für messbare Ergebnisse und klare Handlungsempfehlungen. Erleben Sie 2026 eine integrierte Lösung, die medizinische Präzision direkt auf die Trainingsfläche bringt.

MATRIX   | matrixfitness.ch

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

46 *Der Fitness-Guide als sichtbarer Qualitätsanker*

Wer Physiotherapie, medizinisches Training und klassisches Fitness-training unter einem Dach anbietet, verkauft keine Mitgliedschaft – sondern Vertrauen. Im «Physical Center Mavric» in Alpnach ist genau dieser Spagat Alltag: therapeutische Kompetenz, Trainingstherapie und betreute Fitnessangebote greifen ineinander. Inhaber Muamer Mavric nimmt Stellung.

Von Kilian Käppeli

Kilian Käppeli: Seit wann seid ihr Fitness-Guide-zertifiziert, und was war der Auslöser für diesen Schritt?

Muamer Mavric: Ursprünglich waren wir seit der Centereröffnung 2012 über QualiCert zertifiziert. Als die Kontrollen dort aus unserer Sicht unnötig streng wurden, habe ich eine Alternative gesucht. Mir war wichtig, weiterhin eine anerkannte Zertifizierung zu haben, damit unsere Mitglieder ihre Versicherungsbeiträge ans Abo weiterhin erhalten können.

2014 meldeten wir uns bei Fitness-Guide an und durchliefen den Aufnahmeprozess, der sehr unkompliziert war. Der Umgang miteinander war stets offen und freundlich.

Was bedeutet der Fitness-Guide für euch im Alltag – ist er eher ein interner Qualitätskompass oder vor allem ein sichtbares Signal nach aussen?

Der Fitness-Guide ist vor allem ein Signal nach aussen und eine Sicherheit für die Mitglieder, dass die nötigen Standards eingehalten werden. Der Qualitätsanspruch entsteht in unserem



Inhaber Muamar Mavric mit Kunde

Betrieb aber nicht erst durch ein Label. Die hohen Normen und Ziele setzen wir uns selbst, um langfristig eine gute Dienstleistung zu bieten und die Firma modern und fit zu halten.

Das passt auch zur Logik von Fitness-Guide, wo die Qualifikation der Mitarbeitenden und die Betreuung der Kundschaft als Kernmerkmale der Klassifikation beschrieben werden.



Workout stets sauber und aufgeräumt



Grosse Auswahl an Trainingsgeräten

Ihr verbindet Physiotherapie, medizinisches Training und Fitness. Wo bringt der Fitness-Guide hier konkret Nutzen oder zusätzliche Klarheit für die Trainierenden?

Der Fitness-Guide zeigt, dass wir nicht nur medizinisch-therapeutische Kompetenzen haben, sondern auch Fachkompetenzen im Fitnesstraining.

Gerade in einem Setting wie in Alpnach, wo medizinische Trainingstherapie und Physiotherapie als eigenständige Bausteine kommuniziert werden, hilft diese Einordnung. Sie macht nach aussen verständlich, dass Therapie und Training nicht nebeneinanderlaufen, sondern fachlich sauber geführt sind.

Wie lief der Weg zur Zertifizierung bei euch ab? Was war unkompliziert und wo musstet ihr intern nachschärfen, zum Beispiel bei Prozessen, Betreuung, Dokumentation oder Teamqualifikationen?

Da wir den Zertifizierungsprozess schon zwei Jahre zuvor durchlaufen hatten, war es für uns sehr einfach. Nachschärfen mussten vor allem neue Mitarbeitende durch entsprechende Schulungen und Kurse.

Das ist ein Punkt, den viele Betriebe unterschätzen: Der eigentliche Prozess ist oft nicht das Problem, sondern die konsequente Pflege der Team-Qualifikation im Alltag. Genau dort entfaltet ein Standard seine Wirkung.

Wenn du heute zurückblickst: Was hat sich durch Fitness-Guide bei euch verbessert oder klarer definiert, und was würdest du einem Center sagen, das überlegt, ob sich der Aufwand lohnt?

Fitness-Guide ist ein System mit Normen und Standards, die erfüllt werden müssen, um die entsprechende Qualität zu garantieren. Die Versicherungsbeiträge sind den Kunden und Kundinnen wichtig, und so werden diese von den Kostenträgern geleistet. Der Aufwand lohnt sich, ich kann die Zertifizierung allen Centern empfehlen. ◀



Mavric

Physical Center

Physical Center Mavric AG

Eichstrasse 1, 6055 Alpnach Dorf

Instagram: @physicalcentermavric

Facebook: Physical Center Mavric AG

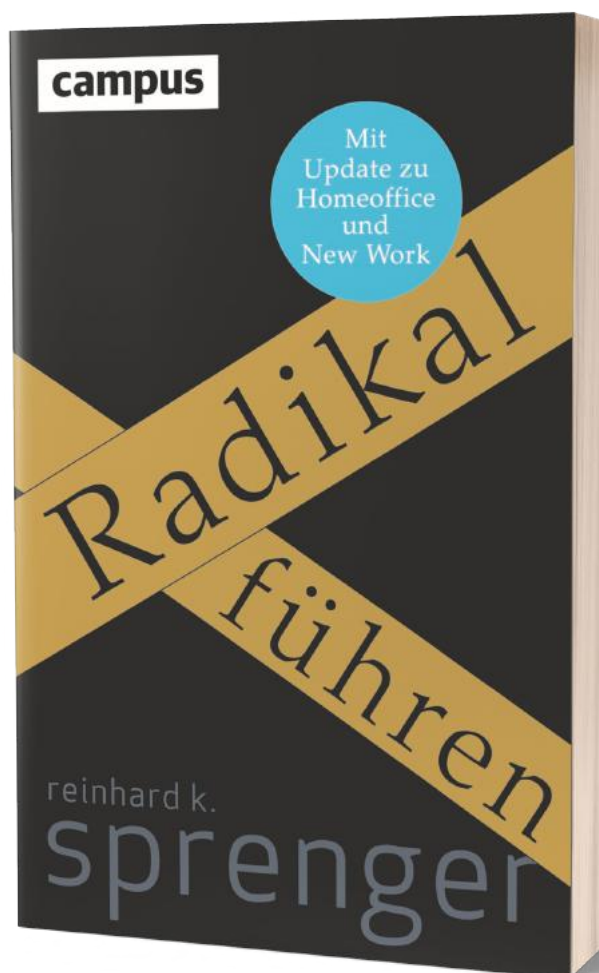
Radikal führen

Reinhard K. Sprenger definiert in diesem Buch die Kernaufgaben der Führung, präzise und auf der Basis seines einmaligen Erfahrungswissens. Dieses Standardwerk zum Thema zeigt, wie die Kernaufgaben zusammenwirken und beantwortet die Frage: Wie geht Führung?

Von André Tummer

Radikal führen bedeutet Konzentration auf das Wesentliche. Es geht um Klarheit, Konsequenz und um das Kerngeschäft der Führung. Reinhard K. Sprenger gilt als einer der profiliertesten Managementberater Deutschlands und zählt zahlreiche DAX-Unternehmen zu seinen Kunden. In seinem Buch «Radikal führen» beschäftigt er sich mit den fünf fundamentalen Aufgaben der Führung, die sich im Dschungel der Führungsmoden durchgesetzt haben. Sie sind unabhängig von Unternehmenskulturen und den Kompetenzen der Führungskräfte und stehen oft in provokativem Kontrast zur heutigen Managementpraxis.

Eine Lektüre, die jeder Führungskraft – egal auf welcher Hierarchieebene – dringend empfohlen wird. ◀



«Radikal führen»

296 Seiten

Fester Einband

Autor: Dr. Reinhard K. Sprenger

Auflage: 2 / 2023

Verlag: Campus

ISBN: 978-3-593-51638-7

Preis Galaxus: CHF 32.–



**DIE NR. 1-PLATTFORM
FÜR JOB-ANBIETER**

Das Portal für die Suche nach Fachleuten im Bereich Fitness und Gesundheit!

Der SFGV lanciert eine weitere Dienstleistung: Eine offene Jobplattform, die von Stellensuchenden und Stellenanbietern der Fitness- und Gesundheitscenter-Branche genutzt werden kann.

Zu finden auf www.movementjobs.ch

Für alle SFGV-Mitglieder steht diese Plattform kostenfrei zur Verfügung. Über ein spezielles Login lassen sich die Daten direkt aufschalten. Nicht-Mitglieder können die Plattform ebenfalls nutzen, allerdings gegen eine Gebühr.

Der Aspekt der Mindestlohnempfehlung ist ein integrierter Bestandteil der SFGV-Jobplattform. Ein Pluspunkt für Anbieter und eine Orientierung für Stellensuchende. Auch auf den Einbezug offener Lehrstellen wurde geachtet. Arbeitgeber können sich als Lehrbetrieb eintragen.

Der direkteste Weg für Arbeitgeber zu den Profis und solchen, die es werden wollen!



Jetzt
testen

mj. movementjobs.ch

Schweizerischer Fitness- und
Gesundheitscenter Verband

CH-3000 Bern

Telefon 0848 893 802

www.sfgv.ch

E-Mail info@sfgv.ch

Ganzheitliches Training im «Phoenix Fitness AG» in Baden-Dättwil



Phoenix aus der Asche



Training auf 3500 Quadratmeter

Seit 1996 steht «Phoenix Fitness» in Dättwil bei Baden für ein Verständnis von Training, das weiter geht als Geräte, Gewichte und Gruppenkurse. Im Gespräch mit Inhaber Ayhan Türküm wird schnell klar: Hier soll Fitness nicht als Selbstzweck verstanden werden, sondern als Teil von Gesundheit, Leistungsfähigkeit und Lebensqualität. Der Name Phoenix passt dazu. Er steht für Entwicklung, Wandel und die Fähigkeit, immer wieder neu aufzustehen. Genau diese Haltung prägt das Center bis heute.

Von Kilian Käppeli

«Phoenix Fitness» ist über die Jahre zu einem grossen Fitness- und Gesundheitscenter in der Region Baden gewachsen. Auf über 3500 Quadratmetern verbindet das Center Krafttraining, Ausdauertraining, Functional Training, Groupfitness, Physiotherapie, Wellness, Sauna, Kinderbetreuung und ein separates 24 HOURS GYM. Ayhan Türküm beschreibt Phoenix als Ort, an dem es um «mehr als Fitness» geht. Wer hier trainiert, soll nicht einfach ein Programm abspulen, sondern verstehen, was der eigene Körper braucht und wie Fortschritt sinnvoll entsteht.

Die Kundschaft ist breit gemischt. Im «Phoenix» trainieren Einsteigerinnen und Einsteiger, ambitionierte Sportlerinnen und Sportler, Menschen nach Verletzungen oder Operationen sowie Personen, die präventiv etwas für ihre Gesundheit tun möchten. Die Bedürfnisse reichen von Muskelaufbau und Leistungssteigerung bis zu Schmerzreduktion, Rehabilitation und besserer

Belastbarkeit im Alltag. Ayhan Türküm sagt dazu sinngemäss, man wolle jede Person dort abholen, wo sie gerade stehe. Deshalb ist der Einstieg bewusst strukturiert: Beratung, Analyse, Screening und Zieldefinition bilden die Grundlage für einen individuellen Trainingsplan.

Ein roter Faden im Gespräch ist die Verbindung von Erfahrung und Messbarkeit. Nachhaltiges Training entstehe nicht zufällig, macht Ayhan Türküm deutlich. Kraft, Ausdauer, Beweglichkeit, Koordination, Haltung, Stoffwechsel und Regeneration müssten zusammenspielen. Darum arbeitet «Phoenix» mit regelmässigen Standortbestimmungen, Kraft-, Beweglichkeits- und Koordinationstests, Haltungs- und Stabilitätsanalysen, VO_2 max- und Laktattests, InBody-Messungen sowie Stoffwechselanalysen. Fortschritt soll nicht nur spürbar, sondern auch messbar sein.



Wo Training noch Training ist

Auch die Infrastruktur zeigt diesen Anspruch. Hammer Strength, Milon, Life Fitness, SensoPro, Galileo und FIVE bilden einen vielseitigen Gerätepark. Dazu kommen Trainingsformate wie HYROX, TRIPLE MAX und interaktives Indoor Cycling. Beeindruckend ist nicht nur die Grösse des Parks, sondern auch die Idee dahinter. Die Geräte sollen nicht imponieren, sondern den Kundinnen und Kunden helfen, sicherer, gezielter und mit mehr Freude zu trainieren.

Besonders stark wirkt das Konzept in der Verbindung von Fitness und Physiotherapie. Mit der eigenen Phoenix Physiotherapy sind medizinische Trainingstherapie, Rehabilitation, Schmerztherapie und individuelle Therapieprogramme direkt ins Center eingebunden. Für Mitglieder, Patientinnen und Patienten entstehen kurze Wege und abgestimmte Abläufe. Wer aus der Therapie kommt, kann sinnvoll weitertrainieren. Wer im Training Unterstützung braucht, findet Fachkompetenz im gleichen Haus.

Betreuung bleibt dabei zentral. «Training ist ein Prozess», sagt Ayhan Türküm. Es braucht Menschen, die hinschauen, korrigieren, motivieren und Pläne anpassen. Qualität zeigt sich nicht nur beim ersten Rundgang, sondern in der laufenden Begleitung: Passt der Plan noch? Sind Fortschritte sichtbar? Bleibt jemand dran? Genau diese Fragen prägen den Alltag im «Phoenix».

Auch das Kursangebot trägt zur Atmosphäre bei. Über 50 Gruppenkurse pro Woche stehen auf dem Programm, darunter Les Mills Body Pump, Body Balance, Bauch – Beine – Po, Indoor Cycling, Yoga, Pilates, Rückenfit, Functional Training und HYROX.

Besonders gefragt sind funktionelle und leistungsorientierte Formate. Sie bringen Energie, Gemeinschaft und Dynamik ins Center, ohne den Gesundheitsgedanken aus den Augen zu verlieren.

Für die Branche interessant ist der Blick auf das Team. «Phoenix» setzt auf qualifizierte Fachpersonen, Weiterbildung und die Ausbildung von Lernenden. Fachleute für Bewegung und Gesundheitsförderung übernehmen wichtige Aufgaben in Betreuung, Trainingsplanung, Prävention und Gesundheitsförderung. Ayhan Türküm betont, dass sie ein zentraler Teil des Erfolgs sind. Genau hier zeigt sich, was auch den SFGV seit Jahren stark macht: Die Zukunft der Fitness- und Gesundheitscenter hängt nicht nur von Räumen und Geräten ab, sondern von Menschen, die ihr Handwerk verstehen.

Die Verbindung zum SFGV hat im «Phoenix» Tradition. Bereits 2008 wurde das Center vom SFGV als bestes Fitnesscenter der Schweiz ausgezeichnet. Auch der Fitness-Guide passt zu dieser Haltung. «Das Label schafft Transparenz, stärkt Vertrauen und unterstützt die Qualitätssicherung», sagt Ayhan Türküm. Sichtbar wird damit, was im Betrieb täglich gelebt wird: strukturierte Prozesse, persönliche Betreuung, regelmässige Messungen und fachliche Qualität.

In den nächsten Jahren will «Phoenix» sein Angebot weiterentwickeln, moderne Trainingsformen ausbauen, die Betreuung noch individueller gestalten und die Infrastruktur laufend optimieren. Am Ende des Trainings soll jedes Mitglied mit einem guten Gefühl hinausgehen – mit mehr Energie, mehr Körperbewusstsein und dem Eindruck, aktiv etwas für die eigene Gesundheit getan zu haben. Genau darin liegt die Stärke von «Phoenix Fitness»: Gross in der Infrastruktur, aber persönlich in der Haltung. ◀

PHOENIX
more than fitness

PHOENIX FITNESS AG

Täferstrasse 4, 5405 Dättwil

Instagram: phoenixfitnessdattwil

Facebook: Phoenix Fitness Dättwil

Zehn Fragen an Yannik Zamboni



Yannik Zamboni

Wer Yannik Zamboni nur aus der Presse kennt, sieht vorerst nur die Oberfläche. Im Gespräch wird schnell klar, dass dahinter viel mehr steckt: Haltung, Humor und ein feines Gespür dafür, was im Leben wirklich zählt. Man kann mit ihm über Stil sprechen, aber spannender ist der Mensch, der dahinter steht.

Die Fragen stellte Kilian Käppeli.

Kilian Käppeli: Gibt es etwas, das dich sofort beruhigt – egal wie chaotisch der Tag ist?

Yannik Zamboni: Eine Tasse Relax-Tee und eine Kapsel Ashwagandha¹. Es ist ein kleines Ritual, das mich sofort wieder herunterholt und mir hilft, schnell aus dem Tempo des Tages auszusteigen.

Welche Angewohnheit an dir selbst findest du nervig, aber doch irgendwie sympathisch?

Ich bin extrem ordentlich und sauber. Das sorgt zwar dafür, dass sich in meinen vier Wänden alle wohlfühlen, kann aber auch schnell in etwas Zwanghaftes kippen.

¹ Ashwagandha, auch Schlafbeere oder indischer Ginseng genannt, ist eine Pflanze aus der ayurvedischen Tradition. Verwendet werden vor allem die Wurzeln, seltener Blätter oder Beeren, insbesondere in Pulver-, Extrakt- oder Kapselform.

Gleichzeitig bringt mein ADHS oft sehr unkonventionelle Lösungsansätze hervor, was ich schätze. Aber es macht es mir auch nicht immer leicht, mich über längere Zeit auf eine Sache zu konzentrieren, ohne dass meine Gedanken abschweifen.

Wobei bist du im Alltag unerwartet pingelig?

Wie gesagt, in Bezug auf Ordnung und Sauberkeit. Das gibt mir Struktur und Klarheit in einem oft sehr kreativen und chaotischen Arbeitsalltag.

Wann hast du dich kürzlich so richtig lebendig gefühlt?

Ich fühle mich immer besonders lebendig in der Gegenwart meines Partners Ginho. Diese Nähe und Verbundenheit erdet mich und gibt mir gleichzeitig sehr viel Energie.



Ernährungs- coach Ausbildung

UPDATE
akademie

Beginne deine Ausbildung
zum Ernährungscoach noch
heute:

- Flexibles und ortsunabhängiges Lernen
- Umfassende Lerninhalte
- Professionelle Betreuung
- Praxisbezogene Ausbildung
- Umfangreiche Lernmaterialien
- Starke Community

- Starte **WANN** du willst
- Lerne **WO** du willst
- 100% **FLEXIBEL**
- In deinem **TEMPO**

Weitere Informationen:



update-akademie.ch/ernaehrungscoach

Welche Art von Menschen machen dich sofort neugierig?

Hochkomplexe, intelligente Persönlichkeiten. Menschen mit Tiefe, die Dinge hinterfragen und ihre eigene Perspektive haben.

Welche Botschaft hast du für Menschen, die sich im Fitnessstraining unsicher fühlen?

Scheiss auf die Meinung anderer. Lerne, dich selbst zu lieben und zu respektieren, unabhängig von äusseren Einflüssen. Am Ende geht es nicht darum, einem Ideal zu entsprechen, sondern sich im eigenen Körper wohlfühlen.

Welche Entscheidung, die du früher getroffen hast, findest du heute noch richtig gut?

Dass ich gelernt habe, auf meine Intuition zu vertrauen, auch dann, wenn es nicht der offensichtlichste oder einfachste Weg ist.

Womit kann man dir immer eine Freude machen, auch wenn es nur etwas Kleines ist?

Mit Zuneigung, Liebe und Respekt. Oft sind es genau diese kleinen, ehrlichen Gesten, die mir am meisten bedeuten.

Mit Heidi Klum bist du befreundet. Was hat dich an ihr zuerst überrascht?

Wie bodenständig, nahbar und herzlich sie ist. Gerade weil sie eine so bekannte öffentliche Persönlichkeit ist, war diese Authentizität für mich besonders beeindruckend.

Welche Idee begleitet dich durch die aktuelle Lebensphase?

Schon immer begleitete mich der Satz: «If you really want to succeed, have no plan B.»² ◀

²Wenn du wirklich erfolgreich sein willst, verzichte auf einen Plan B.

Yannik Zamboni (39), ist Schweizer Modedesigner, TV-Persönlichkeit und Gründer des Labels «maison blanche». In seiner Arbeit verbindet er Mode mit einer klaren sozio-politischen Haltung zu Themen wie Nachhaltigkeit, Feminismus, Inklusivität und LGBTQIA+-Sichtbarkeit. Seine Designs hinterfragen gesellschaftliche Normen und verstehen Mode als Ausdruck von Identität, Freiheit und kulturellem Wandel. Mit seiner unverwechselbaren gestalterischen Sprache und internationalen Vernetzung zählt er zu den markantesten Stimmen der jungen Schweizer Modeszene.

Höhenluft atmen – entspannt, sicher und bequem mit dem MITOVIT®



Höhenluft bequem nutzen – mit dem MITOVIT®-Hypoxietrainingsystem

Das MITOVIT®-System bringt das Prinzip der Höhenanpassung in den Alltag – ganz ohne körperliche Anstrengung. Durch wechselnde Atemphasen mit unterschiedlichem Sauerstoffgehalt können körpereigene Prozesse angesprochen werden, wie sie auch bei Aufenthalten in der Höhe auftreten.

Wer sich regelmässig bewegt, trainiert nicht nur Muskeln, sondern auch Kreislauf, Atmung und Stoffwechsel. In der Welt des Sports ist seit Jahrzehnten bekannt, dass sich der Körper bei reduziertem Sauerstoffangebot – etwa in grosser Höhe – besonders effizient anpasst. Diese Erkenntnis macht sich das Intervall-Hypoxie-Hyperoxie-Training (IHHT) zunutze. Dieses Zelltraining ist jetzt mit dem MITOVIT®-System auch für Fitnesscenter, Praxen und Gesundheitsanbieter verfügbar.

Beim IHHT atmet man über eine angenehme Maske im Wechsel zunächst Luft mit reduziertem Sauerstoffgehalt – vergleichbar mit Höhenlagen von 1200 bis 6750 Metern – und danach Luft mit erhöhtem Sauerstoffanteil. Diese Reize erfolgen im Sitzen oder Liegen, bequem und ohne Anstrengung. Ziel ist es, den Körper auf natürliche Weise zu aktivieren und seine Anpassungsfähigkeit zu fördern – beispielsweise im Rahmen von Regenerationsphasen oder zur Unterstützung bei Erschöpfung.

Die Anwendung dauert etwa 40 Minuten und wird in der Regel als Kur mit 10–15 Sitzungen durchgeführt. Das System arbeitet automatisch, misst laufend die Sauerstoffsättigung und passt die Intensität individuell an – nach einem einmaligen Hypoxietest. Währenddessen werden auch Daten zur Herzratenvariabilität (HRV) aufgezeichnet, ein Hinweis auf das Zusammenspiel von Stress- und Erholungsnerv.

IHHT mit MITOVIT® ist ideal für alle, die nach einer effizienten Ergänzung zu Sport und Alltag suchen – zur Erholung oder einfach zur Unterstützung eines bewussten Lebensstils. Die Methode wird bereits von Spitzensportlerinnen und Spitzensportlern, Gesundheitsanbietern und Wellnesshotels genutzt – jetzt ist sie für alle zugänglich.

Das Besondere: Die Anwendung erfolgt in ruhiger Atmosphäre, benötigt nur wenig Platz und kann in verschiedenste Angebote integriert werden. Auch ohne sportliche Belastung kann die sogenannte Hypoxie – also der gezielte Einsatz von sauerstoffärmerer Luft – dabei helfen, körpereigene Reserven zu aktivieren.

Wissenschaftlich ist das Thema gut erforscht: 2019 wurde der Nobelpreis für Medizin an drei Forscher verliehen, die entdeckten, wie Körperzellen auf Sauerstoffveränderungen reagieren. Ihre Erkenntnisse bilden die Basis für moderne Konzepte wie IHHT – angewendet heute mit Geräten wie dem MITOVIT®.



In der Schweiz ist das System über die Firma ACUMAX erhältlich. Interessierte können ein unverbindliches Probetraining absolvieren und sich direkt vor Ort beraten lassen. So wird aus Höhenluft ein Erlebnis für Gesundheit, Wohlbefinden und neue Energie – ganz ohne Bergsteigen. ◀



AcuMax Med AG

Promenadestrasse 6, 5330 Bad Zurzach

056 511 76 00, info@acumax.ch, www.acumax.ch

Bewegung lernen, Bewegung vermitteln – in den Bewegungsworkshops der HWS



Basel. Draussen Regen, drinnen Rhythmus: In einem Tanzraum der HWS füllen Beats den Raum. Mehr als 15 Teilnehmende üben Schrittfolgen, stoppen, beginnen neu, lachen und klatschen. Lernen findet hier nicht im Sitzen statt, sondern in Bewegung.

Vielfalt als Konzept der Workshops

Die Masterclass-Workshops sind Teil des regelmässigen Angebots der HWS. Sie richten sich an Bewegungspädagogen und -pädagoginnen sowie Fachpersonen mit ähnlichem Hintergrund. Das Prinzip besteht darin, kompakte Einblicke in verschiedene Methoden nach dem Ansatz «Train the Trainer» zu geben.

Organisiert werden sie von Valerie Regenass. Für sie liegt der Reiz in der Vielfalt: «Alles ist Bewegung und Körperwahrnehmung – und doch gibt es unzählige Konzepte. Diese Vielfalt zu erleben und das eigene Spektrum zu erweitern, ist enorm spannend», sagt sie.

Lernen in der Praxis

An diesem Tag steht House Dance auf dem Programm, ein Stil aus den Clubs Chicagos der 1980er-Jahre. Geleitet wird der Workshop von Arvin Pineda, Absolvent der HWS und heute Tänzer, Choreograf und Lehrer.

Er führt die Gruppe schrittweise durch Technik, Theorie und Praxis. Zum Ausklang tanzen alle in «Dance Circles» – begeistert von den neuen Moves und dem Erlebten.

Eine der Teilnehmerinnen, Vivienne David, hat ihre Ausbildung als Bewegungspädagogin kürzlich abgeschlossen und arbeitet nun in einer Reha-Einrichtung. Die Verbindung von Theorie und Praxis habe sie gut vorbereitet. Die Workshops helfen ihr, neue Perspektiven zu gewinnen und fachlich am Ball zu bleiben.

Bewegungspädagogik ist mehr als nur Tanz

Die Bewegungspädagogik ist mittlerweile ein Abschluss der Höheren Fachschule (HF) und qualifiziert Fachpersonen, Bewegung, Körperwahrnehmung und Lernprozesse professionell zu vermitteln – vor allem mit pädagogischem, gesundheitsförderndem, präventivem oder rehabilitierendem Fokus.

Die Masterclasses greifen diese Breite auf. Themen wie Luftakrobatik, Aikido, BodyART oder Feldenkrais zeigen die Vielfalt. Auch künftig reicht das Angebot von Yoga bis Kampfkunst. Am Ende des Tages sind alle erschöpft, aber zufrieden – denn Lernen beginnt oft dort, wo man den eigenen Bewegungsradius erweitert. ◀

Die Workshops finden im Rahmen des Bildungsgangs «Dipl. Bewegungspädagoge/-pädagogin HF» statt.

Alle Infos unter: ipso.ch/bwp

Nächster Start: 12. Oktober 2026

Die Aufnahme zur Weiterbildung «Dipl. Bewegungspädagoge/-pädagogin HF» erfolgt über einen Info-Workshop inkl. Aufnahmeverfahren.

Termine: 15. Juni, 24. August oder 26. Oktober 2026

Zeit: 13.30 Uhr bis ca. 19.00 Uhr

Ort: HWS – ipso Bildung AG, Eulerstrasse 55, Basel

Alle Daten und Anmeldung unter: ipso.ch/infoworkshop

HWS
ipso Bildung
seit 1876

HWS Huber Widemann Schule

Eulerstrasse 55, 4051 Basel, www.hws.ch

Sturzprävention – mit InBody gezielt unterstützen



InBody kann helfen, sturzpräventives Training datenbasiert zu begleiten und Hinweise auf mögliche Risikofaktoren frühzeitig sichtbar zu machen.

Stürze haben oft eine Vorgeschichte: Muskelabbau, Dysbalancen, verminderte Zellqualität oder Gewebeveränderungen. Genau hier kann die InBody-Körperanalyse unterstützen. Sie liefert objektive Werte, die Training gezielter planbar machen und funktionelle Schwächen nachvollziehbar aufzeigen.

Der **C-I-D-Typ** gibt Hinweise darauf, ob Muskelmasse und Körperfett in einem günstigen Verhältnis für das gemessene Körpergewicht stehen. Dabei zeigt sich, ob die gemessene Person für ihr Gewicht einen kräftigen, einen ausgeglichenen oder einen zu schwachen Körperbau hat.

Die **segmentale Mageranalyse** kann zeigen, wie gleichmässig Muskulatur im Körper verteilt ist. Unterschiede zwischen links und rechts oder zwischen Ober- und Unterkörper stehen häufig im Zusammenhang mit Gangunsicherheit und Kompensationsmustern.

Das **Wasserverhältnis EZW/GKW** kann Hinweise auf Einlagerungen durch Entzündungen, Verletzungen oder Ödemen geben. Solche Veränderungen können die Belastbarkeit des Gewebes beeinflussen – ein wichtiger Aspekt für die Trainingsplanung und die Sturzprävention.

Der **Phasenwinkel** liefert Hinweise auf Zellgesundheit, Regeneration und Muskelqualität. Denn nicht nur die Menge, sondern auch die Qualität der Muskulatur spielt eine Rolle.

Ergänzend misst **InGrip** die maximale Handkraft als anerkannten Marker für Sarkopenie und funktionelle Leistungsfähigkeit.

Auf den Punkt gebracht: InBody kann helfen, sturzpräventives Training nachvollziehbar zu begleiten und individueller auszurichten. Zusätzlich kann die regelmässige Nutzung der InBody-Körperanalyse im täglichen Betrieb dazu beitragen, Trainingsprozesse transparenter zu machen und Gespräche mit Kundinnen und Kunden verständlicher zu gestalten.

Gerade im Bereich der Sturzprävention entsteht dadurch ein klarer Mehrwert für Trainer, Therapeuten und Centerbetreiber, da Fortschritte nicht nur gefühlt, sondern objektiv nachvollzogen werden können.

Damit wird die InBody-Analyse zu einem wichtigen Baustein in der Kundenbindung und Positionierung moderner Gesundheits- und Fitnesscenter. So entsteht ein datenbasierter Ansatz, der sowohl Kunden als auch Trainer unterstützt, Fortschritte sichtbar zu machen und Trainingsentscheidungen zu verbessern. Dies stärkt moderne, kundennahe Betreuung! ◀

best  health

best4health gmbh

Exklusivvertrieb InBody Deutschschweiz

Grindelstrasse 12, 8303 Bassersdorf, 044 500 31 80

mail@best4health.ch, www.best4health.ch

Partnerschaft als Antwort auf die Herausforderungen der Branche



Vier Freunde, eine gemeinsame Überzeugung: Die Schweizer Bewegungstherapie braucht neue Formen der Zusammenarbeit. Mit Swiss Physio Partner schafft sie ein Netzwerk, das Inhaber, Therapeuten und Patienten nachhaltig stärkt.

Die Idee entstand nicht im Sitzungszimmer, sondern draussen in der Natur. Genauer gesagt beim Eisbaden. Julian und Damian sind seit über zehn Jahren befreundet und teilen ihre Leidenschaft für Fitness, Ernährung und Gesundheit. Der entscheidende Impuls zur Gründung eines Netzwerks kam jedoch aus dem Praxisalltag: Julian erlebte hautnah, wie sein Freund Philipp, Co-Praxisinhaber und Ehemann einer Physiotherapeutin, mit administrativer Zettelwirtschaft, ungelöster Nachfolgethematik und zunehmendem Fachkräftemangel kämpfte.

Diese Herausforderungen verband Julian mit der Erfahrung Damians, der in Deutschland bereits das grösste Netzwerk der Kleintiermedizin aufgebaut hatte. Gemeinsam stellten sie sich die Frage, ob ein ähnliches Modell auch in der Schweizer Bewegungstherapie funktionieren könnte.

Nach zahlreichen Gesprächen mit Therapeuten und Praxisinhabern war klar: Der Bedarf ist gross. Die Frage «Muss man als Praxisinhaber wirklich Einzelkämpfer bleiben?» wurde mit einem klaren Nein beantwortet. Kurz darauf stiess Christian als Finanz-



experte dazu, und zu viert gründeten sie Swiss Physio Partner (SPP) als Antwort auf jene Fragen, die viele Praxisinhaber nachts wachhalten.

Vier Köpfe, ein Ziel

Die vier Unternehmer Damian, Julian, Philipp und Christian ergänzen sich als Geschäftspartner: Der Stratege Damian behält das grosse Ganze im Blick und verantwortet zentrale Themen wie Personal und Marketing. Julian wirkt als Vernetzer und begleitet die Partner bei den Themen individuelle Nachfolgemodelle, Zukunftsplanung und Investitionen. Damit die Realität der Praxis nie aus den Augen verloren wird, ist Philipp als Physio-Experte an Bord. Er kennt die täglichen Herausforderungen aus der Praxis und sucht stetig nach operativen Verbesserungen. Komplettiert wird das Team durch Christian, den Zahlenexperten. Mit seiner langjährigen Erfahrung im Gesundheitswesen sorgt er für finanzielle Stabilität und Sicherheit.

Bereits 20 Partner

Rund ein Jahr nach der Gründung ist SPP bereits in knapp zwei Dutzend Ortschaften vertreten und diese Zahl soll sich im Jahr 2026 weiter erhöhen. Entscheidend für eine Partnerschaft ist dabei nicht allein die Strategie, sondern das gegenseitige Vertrauen. Julian beschreibt es so: «Wenn ein Praxisinhaber sich für die Zusammenarbeit mit uns entscheidet, weicht Unsicherheit und es entsteht eine klare Perspektive für den Inhaber, für sein Team und für seine Praxis.» Wie konkret dieser Mehrwert aussieht, zeigt ein aktuelles Beispiel: Vor dem Zusammenschluss mit SPP schaltete ein Inhaber eine klassische Stellenanzeige, jedoch ohne Resonanz. Nach dem Beitritt zum Netzwerk entwickelte SPP eine gezielte Social-Media-Kampagne. Innerhalb von zwei Monaten gingen über 150 Bewerber

ein. Alle Stellen konnten besetzt und zusätzlich ein Bewerberpool aufgebaut werden. «Manchmal geht es einfach nur darum, das, was man schon hat, richtig zu zeigen», ergänzt Damian.

Gemeinsam die Branche neu denken

Der Anspruch der SPP-Gründer geht über Wachstum hinaus. In fünf Jahren sehen sie eine Branche, in der Therapeuten, Trainee-rinnen und Trainer noch mehr Wertschätzung für ihre Arbeit erhalten – unterstützt von fairen Vergütungsmodellen und neuen Entwicklungsperspektiven. Philipp bringt es auf den Punkt: «In den Veränderungen liegt grosses Potenzial, die Lebensqualität von Patientinnen und Patienten, Mitarbeitenden und Praxisinhabern nachhaltig zu verbessern.»

Warum Du Teil des Netzwerks werden solltest

Ob Du einen starken Partner für das nächste Wachstumskapitel suchst, ein Gesundheitszentrum gründen möchtest oder Dein Unternehmen im Rahmen einer geregelten Nachfolge an uns veräussern willst: Lass uns miteinander sprechen! ◀



Swiss Physio Partner AG

Altgasse 43, 6340 Baar

041 555 10 60, info@spp.ch, www.spp.ch

Healthness – die nächste Evolutionsstufe von Wellness



Von Biomechanik bis zur künstlichen Intelligenz: Seit über 40 Jahren gestaltet Technogym die Entwicklung der Wellnessbranche. Heute geht das Unternehmen einen entscheidenden Schritt weiter.

Hinter dem Begriff «Healthness» steht ein datengetriebener, präventiver Ansatz, der Fitness neu denkt – als gezieltes Instrument für langfristige Gesundheit, Leistungsfähigkeit und messbare Ergebnisse. Denn Fitness wird längst nicht mehr nur an Muskeln, Ausdauer oder Ästhetik gemessen. Der Schwerpunkt liegt zunehmend auf Prävention, Longevity und konkreten gesundheitlichen

Effekten. Es entsteht ein neues Verständnis von Training, weg von kurzfristiger Leistungssteigerung hin zu einem proaktiven, ganzheitlichen Gesundheitsansatz.

Technogym hat diese Entwicklung früh erkannt und seinen Ansatz kontinuierlich weiterentwickelt. Aus der Verbindung von biomechanischer Forschung, digitalen Innovationen und künstli-

cher Intelligenz entstand das Konzept «Healthness». Es vereint wissenschaftliche Erkenntnisse, Datenanalyse und personalisiertes Training mit einem klaren Ziel: Gesundheit nachhaltig zu fördern, bevor Probleme entstehen.

Geprägt wurde dieser Ansatz von Gründer Nerio Alessandri. Seine Vision: Wellness weiterdenken – aus einem leistungsorientierten Konzept wird ein präventiver Lebensstil. Studien unterstreichen diese Perspektive: Nur 20 Prozent unserer Gesundheit sind genetisch bestimmt, während 80 Prozent durch unseren Lebensstil beeinflusst werden. Bewegung wird damit zu einem der wirkungsvollsten Hebel für ein gesundes Leben. Genau hier setzt Healthness an. Im Zentrum steht ein individualisiertes Training, das auf Daten basiert und sich kontinuierlich anpasst. Es verbessert nicht nur kurzfristig die Performance, sondern unterstützt gezielt ein gesundes, aktives Altern.

Ein entscheidender Treiber ist dabei der Einsatz von künstlicher Intelligenz in Kombination mit jahrzehntelang gesammelten Daten. Mit der Mywellness Open Platform hat Technogym ein globales, vernetztes Ökosystem geschaffen, das heute rund 25 Millionen Menschen verbindet – Nutzer und Nutzerinnen, Trainerinnen und Trainer sowie Betreiber und medizinische Fachkräfte.

Diese Datenbasis ermöglicht individuell angepasste Trainingslösungen. Tools wie der KI-gestützte Technogym Checkup analysieren physische, psychophysische und kognitive Parameter und erstellen daraus automatisch individuelle Programme. Ergänzt wird dies durch vernetzte Produktlinien wie Biostrength und Biocardio, die vollständig in das digitale Ökosystem integriert sind. Das Ergebnis ist ein nahtloses Trainingserlebnis mit kontinuierlicher Analyse und automatischer Anpassung in Echtzeit.

Was früher abstrakt klang, wird so konkret: Healthness macht Prävention messbar und umsetzbar. Daten werden zu klaren Handlungsempfehlungen, Training zu einem dynamischen, personalisierten Erlebnis. Für Betreiber von Fitness- und Hotellerieunternehmen sowie im Bereich Corporate Wellness und im Gesundheitswesen eröffnet dies neue Chancen – von differenzierten Angeboten bis hin zu nachweisbaren Resultaten, die in vergleichbaren Zeiträumen rund 30 Prozent effektiver sind.

«Healthness» steht damit für mehr als nur einen Trend. Es ist ein grundlegender Wandel von Fitness zu präventiver Gesundheit, von isolierten Geräten zu vernetzten Lösungen und von kurzfristigem Training zu langfristigem Wohlbefinden. Physische Räume, digitale Plattformen und individuelle Services verschmelzen zu einem ganzheitlichen Ökosystem mit echtem Mehrwert für Anbieter und Nutzer. ◀



TECHNOGYM®

Technogym Boutique

Pelikanstrasse 5, 8001 Zürich

Showroom

Werkstrasse 36, 3250 Lyss, 032 387 05 05

Trapeze und Towers: Vielseitiges Training für Therapie und Pilates



Trapeze und Towers erweitern das Pilates-Training um gezielte, geführte Bewegungen und bieten neue Möglichkeiten für Therapie, Rehabilitation und funktionelles Training.

Trapeze und Towers zählen zu den vielseitigsten Trainingsgeräten im modernen Pilates- und Therapiebereich. Sie verbinden die klassischen Pilates-Prinzipien mit geführtem Widerstandstraining und eröffnen dadurch ein breites Anwendungsspektrum – von der Rehabilitation bis hin zum anspruchsvollen Functional Training.

Die Kombination aus dem Widerstand des Reformers und den Federn des Towers schafft optimale Trainingsbedingungen. Das Training mit Reformer und Tower stärkt die Rumpfmuskulatur und verbessert gleichzeitig die Koordination und Kontrolle des gesamten Körpers.

Gerade in der Physiotherapie bieten Trapeze und Towers entscheidende Vorteile: Bewegungen können unterstützt, entlastet oder progressiv gesteigert werden. Das macht sie zu einem idealen Tool für Patienten und Patientinnen in unterschiedlichen Rehabilitationsphasen sowie für die funktionelle Wiederherstellung von Bewegungsmustern.

Auch im Gruppentraining gewinnen diese Systeme zunehmend an Bedeutung. Sie schaffen ein abwechslungsreiches, effektives Trainingserlebnis und ermöglichen eine individuelle Betreuung innerhalb der Gruppe.

Ob im therapeutischen Setting oder im Fitnesscenter: Trapeze und Towers stehen für kontrolliertes, effizientes und vielseitig anpassbares Training auf höchstem Niveau. ◀

MEDIDOR
HEALTHCARE & THERAPIE

Medidor AG

Lenzburgerstrasse 2, 5702 Niederlenz, 044 739 88 88
medidor.ch, mail@medidor.ch, Instagram: pilates.ch

Gehen als Herausforderung: Perturbationstraining auf dem Laufband

Unerwartete Geschwindigkeitsänderungen auf dem Laufband ermöglichen sicheres Perturbationstraining zur Simulation alltagsnaher Sturzsituationen.



Mit dem Perturbationsmodul bietet h/p/cosmos für seine aktuelle Laufbandgeneration eine Anwendung zur Simulation typischer Sturzscenarien beim Gehen. Durch unerwartete, destabilisierende Änderungen der Laufbandgeschwindigkeit werden Situationen wie Stolpern oder Ausrutschen simuliert, wie sie im Alltag auftreten können.

Das Training findet in einer kontrollierten und risikofreien Umgebung statt. Die Patientinnen und Patienten sind über einen Sicherheitsbügel oder ein Gewichtsentlastungssystem gesichert und können dadurch ohne Sturzrisiko gehen. Intensität, Frequenz und Dauer der Störeinflüsse lassen sich individuell einstellen oder innerhalb definierter Parameter zufällig variieren.

Ergänzend kann sogenanntes Dual Tasking eingesetzt werden: Während des Gehens werden kognitive Aufgaben auf einem Bildschirm dargestellt, die die Aufmerksamkeit der trainierenden Person binden, während gleichzeitig unerwartete Geschwindigkeitsänderungen auftreten. So werden Situationen abgebildet, in denen motorische und geistige Anforderungen parallel bewältigt werden müssen.

Das Perturbationsmodul ist für alle h/p/cosmos-Laufbänder der neuesten Generation mit UserTerminal TouchPro verfügbar. Aus Sicherheitsgründen ist der Einsatz einer Sturzsicherung mit Notstopp-Funktion verpflichtend. ◀



PHYSIOMED ELEKTROMEDIZIN AG

Zweigniederlassung Steckborn

Seestrasse 161, 8266 Steckborn, 052 762 13 00

info@physiomed-group.ch, www.physiomed-group.ch

Von der Analyse zur Belastbarkeit – Screening und Testing mit milon YOU



Die Zukunft von Therapie und Training ist digital, vernetzt und individuell. milon YOU bildet den Einstieg in eine neue Dimension des Screenings mit präziser Analyse, automatischer Geräteeinstellung und datenbasierter Trainingssteuerung – für maximale Sicherheit, Effizienz und nachvollziehbare Ergebnisse.

In der milon-Trainingswelt greifen intelligente Systeme nahtlos ineinander – und milon YOU bildet den idealen Einstieg. Der biometrische Körperscan erfasst Körperlängen in Sekunden und überträgt die Werte automatisch auf alle milon Q+- und X-Geräte. Dadurch sind alle Einstellungen optimal abgestimmt – für ein präzises, effizientes und reproduzierbares Training. Auf Basis von Trainingsziels und Trainingslevel wird ein Trainingsplan erstellt, der individuell angepasst werden kann.

Ein zentraler Bestandteil im therapeutischen Einsatz ist die strukturierte Erfassung **individueller Schmerzpunkte**. Dadurch

entsteht ein klares Bild über Limitierungen, Bewegungseinschränkungen und mögliche Belastungen beim Trainieren. Auf dieser Grundlage lässt sich das Training gezielt und sicher abstimmen – für maximale Wirksamkeit bei gleichzeitig geringem Risiko.

Ergänzende **Fitness- und Beweglichkeitstests** liefern Einblicke in den aktuellen Leistungszustand und schaffen eine fundierte Basis für das Training – sowohl an den Geräten als auch im funktionellen Bereich. **milon YOU** steht für maximale Transparenz, einfache Bedienung und motivierende Visualisierungen. Damit wird das System zum zentralen Baustein moderner Thera-

pie- und Trainingsbetreuung, sowohl für Trainierende als auch für Trainer oder Trainerinnen und Betreiber.

Smarte Add-ons für mehr Tiefe

Bei Bedarf lassen sich zusätzliche Analyse-Tools integrieren. Herzfrequenzmessung zur Trainingssteuerung sowie Schnittstellen zu Systemen wie seca oder InBody zur Erfassung von Körpergewicht und -zusammensetzung erweitern das Screening um weitere gesundheitsrelevante Parameter.

BODY AGE – Gesundheit ist keine Frage des Alters

«Wie alt ist mein Körper wirklich? Wie stark bin ich – und wo kann ich mich noch verbessern?» milon YOU liefert klare, datenbasierte Antworten – gemeinsam mit der milon ME App, die Fortschritte sichtbar macht.

Das milon Body Age kombiniert Muscle Age, Mobility Age und den Sarkopeniestatus zu einer ganzheitlichen Bewertung des körperlichen Zustands. Verlaufskurven machen sichtbar, was zuvor oft nur subjektiv wahrgenommen wurde: Kraftentwicklungen an den einzelnen Geräten, Fortschritte in der Beweglichkeit und Veränderungen in den dokumentierten Schmerzbereichen.

So wird klar, wo gezieltes Training zur Prävention oder im therapeutischen Aufbau sinnvoll ist. Für Physiotherapiepraxen und Gesundheitseinrichtungen entsteht daraus ein echter Mehrwert: konkrete, datenbasierte Handlungsempfehlungen statt abstrakter Zielsetzungen.

Über die Mitglieder-App milon ME behalten Trainierende ihre Ergebnisse, Auswertungen und Fortschritte jederzeit im Blick – transparent, motivierend und ortsunabhängig.

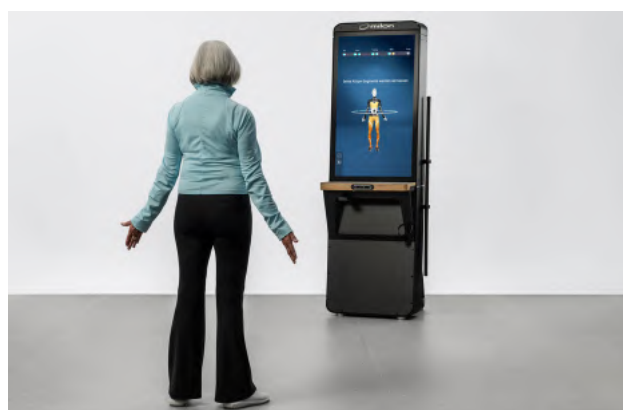
Das stärkt die Motivation sowie die langfristige Bindung an Therapie und Training.

Fazit

milon YOU vereint innovative Technologie, einfache Bedienung und fundierte Trainingswissenschaft. Es schafft eine neue Qualität des Einstiegs in Therapie und Training – individuell, datenbasiert und motivierend. Für Patientinnen und Patienten bedeutet das mehr Verständnis, Sicherheit und Orientierung. Für Physiotherapiepraxen und Gesundheitsanbieter entsteht eine klare Grundlage für wirksame Therapie und nachhaltigen Trainingserfolg.

milon YOU überführt das klassische Screening in ein digitales, strukturiertes System und verbindet präzise Analyse mit verständlicher Visualisierung und nahtloser Integration in die Trainingstherapie.

Das Ergebnis: mehr Objektivität, mehr Transparenz – und eine belastbare Basis für moderne Therapieentscheidungen. ◀



 milon®

milon Industries GmbH

An der Laugna 2, 86494 Emersacker

+49 8293 96 55 00, info@milongroup.com

www.milongroup.com, Instagram: milontraining

Die All-in-One-Lösung für die einfache Verwaltung Ihres Centers



Echino bündelt alles auf einer Plattform, um Zeit zu sparen, Fehler zu reduzieren und das Erlebnis Ihrer Mitglieder zu verbessern.

Übernehmen Sie die Kontrolle über die Verwaltung Ihres Centers

Zwischen Abonnements, Buchungen, Zutritten, Rechnungen und Kommunikation wird die Verwaltung eines Fitnesscenters schnell komplex und zeitaufwendig. Echino bündelt alles auf einer einzigen Plattform und bietet eine vollständige Lösung mit allen Funktionen, die Sie für Ihren Betrieb benötigen.

Alles, was Sie brauchen – in einem einzigen Tool:

- Planen Sie Ihre Kurse, verwalten Sie Buchungen und sehen Sie in Echtzeit, welche Plätze noch verfügbar sind.
- Automatisieren Sie den Verkauf von Abonnements und wiederkehrende Zahlungen.
- Steuern Sie den Zutritt 24/7 per QR-Code, RFID oder Barcode.
- Zentralisieren Sie Ihre Verkäufe und vereinfachen Sie die Verwaltung Ihrer Abonnements.
- Kommunizieren Sie gezielt mit Ihren Mitgliedern dank integrierter Tools.

Alles auf einer einzigen Plattform – ohne mehrere Tools oder getrennte Module.

Das Ergebnis:

- Weniger Fehler, weniger administrative Aufgaben und ein besseres Erlebnis für Ihre Mitglieder.
- 100% Swiss Made: Echino begleitet Sie mit lokalem Support und einer Plattform, die sich stetig weiterentwickelt.
- **Eine einzige Lösung, um Ihr Center von A bis Z zu steuern, effizienter zu arbeiten und sich auf das Wesentliche zu konzentrieren.**

Bereits von über 200 Fitnesscentern in der Schweiz genutzt, ist Echino eine zuverlässige und anerkannte Lösung. ◀



Echino SA

Rue de la Gare 4, 2034 Peseux

032 557 57 70, vente@echino.com, echino.com

Mehr Freude an der Bewegung – für Sie und Ihre Kunden

Bewegung ist bekanntlich die beste Medizin. Doch die Realität in der Physiotherapie und im Training sieht oft anders aus: Fuss-, Rücken- und Gelenkbeschwerden schränken die Bewegungsfreude vieler Menschen ein. MBT kann hier einen wichtigen Beitrag für mehr Lebensqualität leisten.



Unsere Füsse sind das Fundament für lebenslange Gesundheit, Mobilität und Standsicherheit. Ihre korrekte Funktion beeinflusst das gesamte Wohlbefinden – von Fuss bis Kopf. Häufig führen Fusschwächen oder ungeeignetes Schuhwerk jedoch zu Problemen wie Fersensporn, Halluxbeschwerden, Rückenschmerzen oder Venenleiden. Hier setzt MBT an. Die Schuhe unterstützen in der Therapie, im Training und bei der Prävention.

Was MBT in Therapie und Training leistet

MBT wurde mit dem Ziel entwickelt, eine lebenslange beschwerdefreie Bewegung zu ermöglichen. Das Herzstück sind die patentierten Sohlen, die das Gehen auf naturnahem Untergrund imitieren und bei jedem Schritt eine aktive Abrollbewegung fördern – «Training on the Go».

Was MBT für Ihr Training oder Ihre Therapie so wertvoll macht:

- *Sensomotorisches Training im Alltag*: Die Schuhe integrieren verschiedene Eigenschaften sensomotorischer Trainingsgeräte – Ihre Kunden trainieren ganz nebenbei im Alltag.
- *Muskelaktivierung*: Die Stütz- und Haltemuskulatur wird aktiviert und trainiert – ideal zur Ergänzung Ihrer Therapie- und Trainingsmassnahmen.
- *Bessere Stabilität und Koordination*: Gelenke werden stabilisiert, die Koordination verbessert – mehr nachhaltige Fortschritte für Ihre Kunden.

– *Entlastung von Rücken und Gelenken*: Die Haltung wird aufrechter, das Gangbild harmonischer und symmetrischer.

– *Aktivierung der Muskel-Venen-Pumpe*: MBT-Schuhe aktivieren die Muskel-Venen-Pumpe im Stehen und im Gehen. Ein echter Mehrwert, besonders für Personen in Berufen mit langem Sitzen, Gehen oder Stehen oder bei Venenleiden. Aber auch für Sportlerinnen und Sportler zur Unterstützung der Regeneration nach Training und Wettkampf.

Ob Training, Schmerzlinderung, Reha oder Prävention – MBT bietet eine grosse Modellauswahl für Alltag, Beruf, Sport und Freizeit. Gerne unterstützen wir Sie und Ihre Kunden dabei, wieder aktiv und beschwerdefrei durchs Leben zu gehen.

Für Auskünfte rund um MBT oder MBT-Schuhe für Sie, Ihre Praxis oder Ihr Fitnesscenter stehen wir gerne zur Verfügung. ◀



The original physiological footwear®

momentum AG

Bellikerstrasse 13, 8965 Berikon, 044 281 95 90
info@momentum.ch, www.mbt-schweiz.ch

Regeneration nach dem Sport – die wohltuende Kraft des Saunierens



Regelmässiges Saunieren nach dem Training kann Körper und Geist bei der Erholung effektiv unterstützen – nachhaltig, ganzheitlich, spürbar.

Regeneration ist beim Sport ein entscheidender Faktor, um die Leistungsfähigkeit zu erhalten und zu steigern sowie Verletzungen vorzubeugen. Neben Schlaf, Ernährung und Ruhephasen spielt regelmässiges Saunieren eine zunehmend wichtige Rolle. Der Weltmarktführer für Sauna, Wellness und Spa, KLAFS, gilt seit Jahrzehnten als Experte für die positiven Effekte des Saunierens und erklärt, wie Athletinnen und Athleten davon profitieren können.

Die wohltuende Wärme fördert die körperliche und mentale Erholung, verbessert die Durchblutung und unterstützt den Abbau von Stresshormonen. Durch die Erweiterung der Blutgefässe gelangen mehr Sauerstoff und Nährstoffe in die Muskulatur, was Muskelverspannungen lösen und Heilungsprozesse beschleunigen kann. Studien zeigen zudem, dass sich durch Saunagänge Muskelwachstum und Knochengesundheit positiv beeinflussen lassen.

Wichtig ist der richtige Zeitpunkt – idealerweise nach dem Training, sobald sich Puls und Kreislauf beruhigt haben. Zwei bis

drei Saunabesuche pro Woche gelten als optimal. Mit durchdachten Lösungen wie der platzsparenden S1 SAUNA ermöglicht KLAFS regelmässiges Saunieren auch zu Hause. Richtig angewendet wird die Sauna so zum wirkungsvollen Regenerations- und Mentalbooster für Sportler. ◀

KLAFS

KLAFS AG

Oberneuhofstrasse 11, 6340 Baar

www.klafs.ch

Ausstellungen in Baar, Zürich, Bern, Basel, Montreux

Weiterbildung zum Ernährungscoach maximiert Centerumsatz und Mitgliedererfolg

69



Mit der Ausbildung zum Ernährungscoach der update Akademie qualifizieren Sie Ihr Trainerteam gezielt weiter, um das Angebot Ihres Centers zu ergänzen und neue Umsätze zu generieren.

Als führendes Schweizer Bildungsinstitut im Fitnessbereich ermöglicht die update Akademie den Fitnessbetrieben, ihr Portfolio gezielt auszubauen. Durch die Ausbildung zum Ernährungscoach begleiten Ihre Trainer und Trainerinnen die Mitglieder künftig nicht nur beim Workout, sondern auch bei der optimalen Nährstoffversorgung. Diese wertvolle Zusatzqualifikation führt zu schnelleren Trainingserfolgen, höherer Kundenzufriedenheit und erschliesst Ihrem Fitnesscenter gleichzeitig eine lukrative neue Einnahmequelle.

Dank des hybriden Lernmodells lässt sich die Fortbildung perfekt und zeiteffizient in den Trainingsalltag integrieren. Fundiertes Theoriewissen wird mit zwei intensiven Praxistagen verknüpft, wodurch das Erlernte sofort in der Kundenberatung anwendbar ist. Die Lehrinhalte werden gemeinsam mit Branchenexperten kontinuierlich weiterentwickelt und befinden sich stets auf dem neuesten Stand. So gewährleisten Sie jederzeit eine professionelle, moderne und erstklassige Betreuungsqualität in Ihrem Haus.

Fitnessbetriebe, die in dieses Know-how investieren, profitieren gleich mehrfach. Die Kombination aus Trainings- und Ernährungsplanung bindet Mitglieder langfristig, liefert einen echten Mehrwert und generiert spürbare Zusatzumsätze. Nutzen Sie

dieses enorme Potenzial, positionieren Sie sich zukunftsicher und treiben Sie die erfolgreiche Entwicklung Ihres Unternehmens aktiv voran.

Alle Details zur Ernährungscoach-Ausbildung finden Sie unter www.update-akademie.ch/ernaehrungscoach.

Starten Sie mit der update Akademie durch und bauen Sie Ihr Angebot jetzt nachhaltig aus! ◀

UPDATE
akademie

update Akademie GmbH

Murgtalstrasse 20, 9542 Münchwilen

info@update-fitness.ch, Instagram: @updateakademie

TikTok: @update_akademie

70 Matrix Upper Body Cycle



Entdecken Sie das sensationelle Matrix Upper Body Cycle! Hier erleben Sie ein hochintensives Oberkörpertraining, das Ihnen einen aussergewöhnlichen Fitness- und Therapieeffekt bietet!

Das Multitalent für Fitness und Reha

Das Matrix Upper Body Cycle ist die perfekte Lösung für Fitnesscenter, Rehabilitationszentren und Physiotherapiepraxen! Endlich können Sie Ihren Mitgliedern und Patienten eine ganzheitliche Trainingsmöglichkeit bieten, die ihresgleichen sucht! Egal, ob jung oder alt, fit oder nicht so fit oder nicht mehr so gut zu Fuss – es ist für jeden und jede geeignet. Ausdauer, Kraft und Koordination werden nachhaltig gestärkt.

Dank der durchdachten Konstruktion kann das Training sowohl im Stehen oder im Sitzen als auch direkt vom Rollstuhl aus durchgeführt werden. Diese hohe Flexibilität macht das

Gerät zu einer effektiven Trainingsoption, die wirklich alle Zielgruppen anspricht. Die höhenverstellbare Kurbeleinheit ermöglicht eine individuelle Anpassung an jede Körpergrösse und jede Trainingssituation. Egal, ob für Leistungssportler, Senioren oder Patientinnen und Patienten in der Rehapphase, dieses Trainingserlebnis bedeutet immer und für alle Komfort, Sicherheit und Effektivität!

Die Kurbeln lassen sich synchron oder unabhängig voneinander bewegen. Das setzt ganz unterschiedliche Trainingsreize. Die synchrone Bewegung unterstützt die Ausdauer und die gleichmässige Kraftentwicklung. Bei der unabhängigen Rotation



werden Koordination und muskuläre Balance geschult. Das Ergebnis ist ein abwechslungsreiches Training, das nicht nur Schultern, Arme und Brustmuskulatur stärkt, sondern auch die Rumpfstabilität verbessert – ein absoluter Volltreffer!

So flexibel wie die Bedürfnisse Ihrer Kunden

Das Upper Body Cycle bietet eine Reihe von Vorteilen für den therapeutischen Einsatz. Patienten und Patientinnen, die nach einer Operation, einer Verletzung oder nach längerer Immobilität ihre Beweglichkeit wiederaufbauen möchten, profitieren von der Möglichkeit, die oberen Extremitäten gezielt zu aktivieren, ohne die unteren zu belasten. Der Widerstand lässt sich präzise und einfach einstellen. Durch die optimale Anpassung des Trainings an den jeweiligen Rehabilitationsfortschritt wird eine optimale Wirkung erzielt. Unabhängig davon, ob es sich um sanftes Mobilisationstraining oder anspruchsvollere Übungen handelt – mit dem Upper Body Cycle sind keine Grenzen gesetzt.

Das Produkt zeichnet sich durch Vielseitigkeit und Benutzerfreundlichkeit aus. Das Programm ist eine erfreuliche Abwechslung auf der Cardiofläche und spricht ein breites Publikum an, von ambitionierten Athletinnen und Athleten, die ihre Ausdauer gezielt verbessern möchten, bis hin zu Menschen, die nach einer Verletzung langsam wieder ins Training einsteigen wollen. Es überzeugt durch die durchdachte Ergonomie und unterstützt die natürliche Bewegungsausführung. So wird das Verletzungsrisiko minimiert und die Trainingsqualität erhöht.

Eine Revolution im Fitnessbereich

Sie haben die Wahl zwischen zwei Varianten. Das UBC-P mit elektronischer Widerstandseinstellung stellt eine bedeutende Innovation im Fitnessbereich dar. Es ermöglicht eine präzise Steuerung der Trainingsintensität und lässt sich nahtlos in digitale Trainingssysteme integrieren. Im Gegensatz dazu verfügt das UBC-M über eine manuelle Widerstandseinstellung, die sich schnell und einfach anpassen lässt. Dies ist eine ideale Lösung für alle, die maximale Flexibilität wünschen.

Der Sitz des Upper Body Cycles kann ohne Demontage ganz einfach nach vorne weggeklappt werden und lässt sich im Handumdrehen an die unterschiedlichsten Trainingssituationen anpassen! Das ist ein echter Pluspunkt im Praxisalltag, denn es reduziert nicht nur den Aufwand beim Umbau, sondern sorgt auch für mehr Sicherheit und spart Platz. Es gibt weder lose Teile noch Stolperfallen.

Mit dem Matrix Upper Body Cycle machen Fitness- und Therapieeinrichtungen den nächsten Schritt in die Zukunft. Es ist eine Investition in ein echtes Leistungswunder, das nicht nur extrem langlebig, sondern auch äusserst anwenderfreundlich ist und auch höchste Ansprüche erfüllt. Es steht für Qualität, Vielseitigkeit und Innovation und hat für jedes Trainingsziel die perfekte Lösung! ◀

MATRIX

Johnson Health Tech Schweiz GmbH

Riedthofstrasse 214, 8105 Regensdorf, 044 843 30 30
switzerland@johnsonfitness.eu, www.matrixfitness.ch

72 Neue Mitglieder

Wir freuen uns sehr, weitere Center als neue Mitglieder im SFGV begrüßen zu dürfen.

Von Roland Steiner,
Leiter der Geschäftsstelle



Foto © Maskaraad / shutterstock.com

Mitglied	SFGV	Fitness-Guide	FITWORX
Deutschschweiz			
Phoenix Fitness, Dättwil	✓	✓	

Mitglied	SFGV	Fitness-Guide	FITWORX
Westschweiz			
Central Gym, Bulle	✓	✓	
L'Usine Fitness 23, Avenches	✓	✓	
L'Usine Fitness 23, Chavonnay	✓	✓	
L'Usine Fitness 23, Montreux	✓	✓	
L'Usine Fitness 23, Orbe	✓	✓	
L'Usine Fitness 23, St. Blaise	✓	✓	

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!



**DIE NR. 1-PLATTFORM
FÜR PROFIS**

Dein Portal für Top-Jobs im Bereich Fitness und Gesundheit!

Die Jobplattform des SFGV ist die ideale Anlaufstelle für Jobs in der Fitness- und Gesundheitsbranche. Die Profis vom Schweizerischen Fitness- und Gesundheitscenter Verband (SFGV) haben dieses Portal entwickelt, um den Weg von den gut ausgebildeten «Young Professionals» zu den seriösen Jobanbietern so direkt wie möglich zu machen.

Zu finden auf www.movementjobs.ch

Von der Lehrstelle oder einem Praktikum über Teilzeit- bis zu Fulltime-Jobs – du findest alles auf dieser Plattform.

Eines der Highlights ist das Jobprofil: Du kannst es einfach über dein Login erfassen und erhältst sofort Infos per E-Mail über die neusten Jobs, die deinem Jobprofil entsprechen.

Unbedingt reinschauen!



Jetzt
testen

mj. movementjobs.ch

Schweizerischer Fitness- und
Gesundheitscenter Verband
CH-3000 Bern
Telefon 0848 893 802
www.sfgv.ch
E-Mail info@sfgv.ch

Organisationsstruktur und Dienstleistungen des SFGV

VORSTAND

GESCHÄFTSLEITUNG

Claude Ammann, Urs Rüeeggsegger, Roland Steiner, André Tummer

GESCHÄFTSSTELLE

Leitung: Roland Steiner | Stellvertretung: André Tummer | Mitarbeiterinnen: Corinne Rösch, Martina Faron, Gabi Puffing

RESSORT, AUFGABEN, DIENSTLEISTUNGEN

AUSBILDUNG

Präsident QSK FA + Diplom Koordination
Prüfungsfragen EFZ / FA / Diplom: André Tummer
Prüfungsleiterin Fachausweis EFZ: Irene Berger
Leiter UK: Claude Ammann
Chef-Experte inkl. IPA: Irene Berger
Stellvertretung: Katrin Albisser

AUSBILDUNGSZULAGEN

Fördergelder für die staatlichen
Abschlüsse an Unternehmen des SFGV
Claude Ammann

BEWEGUNGSMEDIZIN

Fachmagazin für die Unternehmer
in der Fitnessbranche:
André Tummer

BRANCHENKENNZAHLEN

Jährliches Benchmarking: Roland Steiner

EIGENE PHYSIOTHERAPIEPRAXIS

Handbuch zur Eröffnung: Tom Tholey

FITNESSBRANCHE

Gesundheit und Sozialwesen, Kontakt zu BAG:
André Tummer

FITNESS-GUIDE

Gesamtleitung: Roland Steiner
Zertifizierer: Fitness-Classification AG
Chefauditorin: Anya Aubert
Mitarbeiter: Marco Bachmann

FITWORX

APP gegenseitiges Kundentraining:
Roland Steiner

GESUNDHEITSTAG

Claude Ammann, Roland Steiner

GESUND UND FIT

Kundenmagazin, Kundenbindung,
Kundenneugewinnung:
Joerg Kressig

GEWERBEVERBAND

Mitglied in der Gewerkekammer, höchstes
Organ des Schweizerischen Gewerbeverbandes
Claude Ammann

GESUNDHEITSCOACHING

Entwicklung APP:
Urs Rüeeggsegger

JOBPLATTFORM

movementjobs.ch: Roland Steiner
(Gratisinserate für alle Mitglieder des SFGV
für die Suche von Mitarbeiterinnen und
Mitarbeitern)

MED. GESUNDHEITSTRAINING

Projektleitung:
André Tummer und Roland Steiner

MITGLIEDERBETREUUNG

Regelmässige Besuche:
Claude Ammann

PARTNER

Anlaufstelle, GesundheitsTag-Aussteller,
Inserate «Bewegungsmedizin»: Roland Steiner

POLITISCHES NETZWERK

Claude Ammann, Roland Steiner
(Netzwerk pflegen für mehr politischen Einfluss
auf Bund und Kantone)

POSITIONIERUNG IN DER BRANCHE ALS GESUNDHEITSORIENTIERTE UNTERNEHMUNG

«Kräftig altern» / «Muskeltraining als beste
Medizin» (Taschenbücher für Konsumenten)
Power-Point für Vorträge: Roland Steiner

PRESSESTELLE

Anfragen, Medienmitteilungen: Claude Ammann
Mitarbeiter: Reinhard Standke

SOCIAL-MEDIA-BETREUUNG

Kilian Käppeli
Claude Ammann

SWISS SKILLS

Berufsmeisterschaft: Urs Rüeeggsegger

TESSIN

Mitgliederbetreuung, Mitgliederzuwachs,
Fitness-Guide: Laetitia Grossini

VERWALTUNG UND FINANZEN

Verwaltung Mitglieder, Fitness-Guide,
Suisa, FITWORX-Fakturierungen, Debitoren,
Kreditoren, Finanz- und Lohnbuchhaltung,
Posteingang, Postversand, Versand Magazine,
Telefon, Beantworten von Anfragen:
Roland Steiner

WESTSCHWEIZ

Mitgliederbetreuung, Mitgliederzuwachs,
Fitness-Guide: Alain Amherd

WEITERE DIENSTLEISTUNGEN

Lohnempfehlungen, Informationen zu
Löhnen, Abrechnungen: Geschäftsleitung
Musterarbeitsverträge für verschiedene
Bereiche: Geschäftsleitung
Medikamentenschachtel zur Abgabe
an Kunden: Geschäftsleitung
«Kräftig ins Alter»,
Spezialbroschüre (mit BfU): André Tummer
Kundenverträge: Geschäftsleitung
sichergehen.ch: André Tummer
Datenschutzgesetz: Roland Steiner

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 bei der Geschäftsstelle des SFGV: info@sfgv.ch / Tel. 0848 893 802.

KURSE MIT DR. GUNDA SLOMKA

ACUMAX
Schweizer Fachschule für Therapie & Gesundheit

Kurs-Highlight 2026

LONGEVITY RETREAT MALLORCA *by AcuMax*

Science, Movement
& Nature – The Art
of Good Living

Dr. Gunda Slomka

Biologin, Sportwissenschaftlerin
und Sporttherapeutin, Dozentin



Buchung
Einzelzimmer
CHF 2490.--



Buchung
Doppelzimmer
CHF 1990.--



**ALLE INFOS AUF EINEN BLICK.
JETZT ANMELDEN!**

24.10.–31.10.2026, PLAYA DE MURO

Unter der Leitung von AcuMax, Dr. Gunda Slomka und Sportpark Events erwartest dich ein inspirierendes Programm aus Training, Vorträgen, Workshops, Wanderungen, Marktbesuchen und wohlthuender Relax-Time. Das Retreat richtet sich exklusiv an Gesundheitsfachkräfte und alle, die Gesundheit aktiv gestalten und nachhaltig fördern möchten.



**FASCIAL FACTS –
APPLIED SCIENCE**



SPORTSMED TRENDS 2026:
Faszie, Beckenboden, Hormone



**FASCIAL POWER /
TENSEGRITY WORK**



**FASZIEN UPDATE 2026
– APPLIED SCIENCE**

WEITERE KURS-ANGEBOTE MIT DR. GUNDA SLOMKA IM ÜBERBLICK



**FASCIAL
RELEASE**



**STRETCHING
UPDATE 2026**



KOMPAKT-AUSBILDUNG
Faszien in Bewegung –
MASTER-TRAINER



CERTIFICATION DAY
Abschluss der Faszien
in Bewegung
Master-Trainer Ausbildung



Fitnessguide[★]

Qualität – sternenkklar wie nie zuvor!
Von allen Krankenversicherungen anerkannt.



Kostenfreie
Software für
die Abrechnung nach
TARIF 595
für alle Fitness-Guide-
zertifizierten Center!

Preiswert – einfach – gut

Der neutrale Guide gibt dem Kunden eine klare Vorstellung davon, was ihn im Center erwartet. Ähnlich wie bei Hotels. Das Rating spiegelt aber nicht in erster Linie das Angebot und die Räumlichkeiten wider, sondern vor allem die Betreuung und die Ausbildungsqualität der Mitarbeitenden. Genau das, was der Kundschaft auf lange Sicht Sicherheit gibt. Ein höheres Sterne-Rating bedeutet also nicht unbedingt, dass das Center grösser oder teurer ist. Das Kernstück der Zertifizierung ist die Mitarbeiterqualität in Abhängigkeit von Öffnungszeiten und Anzahl der Geräte.

Der Weg zum zertifizierten Präventions-Dienstleistungsunternehmen im Gesundheitsmarkt:

1. Sie wollen sich als gesundheitsorientiertes Fitness-Center mit einer starken Betreuungsdienstleistung positionieren.
2. Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind qualifiziert und verfügen über eine umfassende Ausbildung.
3. Sie melden sich auf www.fitness-guide.ch für die Zertifizierung oder für eine Vorprüfung an.
4. Nach erfolgreicher Zertifizierung erhalten Sie Ihre Auszeichnung in Form einer hochwertigen Chromstahl-Platte für die Wandmontage, ein A4-Zertifikat für die Einrahmung in einen Bilderrahmen, eine Vignette für die Türmontage sowie Banner für Ihren Webauftritt. Zudem stellen wir Ihnen Vorlagen für Berichte in den lokalen Medien zur Verfügung.

Alle Infos finden Sie auf www.fitness-guide.ch

