NACHBERICHT ÜBER DEN GROW UP 2020 S. 74

BODY•LIFE®

Europe's No.1

03 | 2020
8,– Euro

E 4714

Titelstory

JETZT DURCHSTARTEN! S. 20

ACISO
Fitness & Health Consulting

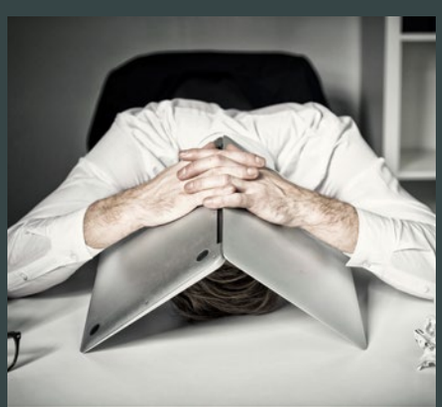
Anzeige

WARNHINWEIS

GUTE BERATUNG KANN ERFOLGREICHE NEBENWIRKUNGEN HABEN UND SIE ZU WAHREN HÖHENFLÜGEN BRINGEN!

CLUB DES MONATS
Fitness Camp, Rudolstadt S. 68

TOPTHEMA
Testing & Diagnose S. 42



KRANKENSTAND
BGF als Rettung? S. 32

HOIST®

HOIST-FITNESS.COM

DIE WOHL LEGENDÄRSTE AMERIKANISCHE KRAFTLINIE

FIBO GLOBAL FITNESS

Besuchen Sie uns auf der FIBO
2. – 5. April 2020, Messe Köln
täglich von 09:00 - 18:00 Uhr
HALLE 6, STAND A 07

RS-1412 Gesäßtrainer
"Eine von 20 zertifizierten Maschinen aus der Hoist® RS Kraftsportlinie."

Die HOIST® ROC-IT® Line ist einzigartig: JOIN THE MOVEMENT

Durch die ROX®-Technologie werden im Gegensatz zu herkömmlichen Kraftstationen die Gelenke und der Rücken nicht belastet!
Durch den maximalen Bewegungsradius des trainierenden Muskels wird eine außerordentliche Muskelaktivierung erzielt.
Aus der Serie ROC-IT RS sind 20 unserer Geräte offiziell nach Medizinprodukterichtlinie 93/42/EWG zertifiziert.

HOIST Fitness Germany GmbH
Generalimporteur für Deutschland & Österreich
Bonner Wall 122, 50677 Köln

0221 / 96 46 18 38
0171 / 228 29 28
info@hoist-fitness.com | www.hoist-fitness.com

LIEBE LESER!

Die Alte Lokhalle in Mainz war am 15. Februar der Treffpunkt für Gründer und potenzielle Gründer von Microstudios: Zum zweiten Mal veranstalteten wir den Boutique-Studio-Kongress GROW UP. Unser kurzer Nachbericht (**ab Seite 74**) vermittelt Ihnen einen ersten Eindruck von dem Event, das mit erstklassigen Vorträgen von Top-Speakern, ausreichend Zeit zum Netzwerken und einer stylishen Location überzeugte. Einen ausführlichen Nachbericht mit Interviews, Impressionen sowie Teilnehmer- und Kundenstatements präsentieren wir Ihnen in der kommenden Ausgabe.

FIBO 2020

Vom 2. bis 5. April versammelt sich wieder die weltweite Fitness- und Gesundheits-Community in Köln zur FIBO. In unserem Vorbericht (**ab Seite 16)** erfahren Sie u. a., was Sie in der neuen Halle 8 – sie repräsentiert den stetigen Wandel in den Bereichen Gesundheit, Training und Wellness und bietet Lösungen für Fitnessstudios an – alles erwartet. Weitere Informationen erhalten Sie zudem in unserer nächsten Ausgabe, die Ende März erscheint.

Interview mit Oliver Sekula

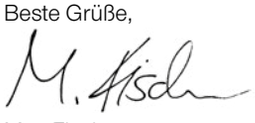
Die vor einem Jahr neu gegründete ACISO Fitness & Health GmbH hat ihr erstes Geschäftsjahr erfolgreich gemeistert. Im Interview (**ab Seite 26**) zieht Oliver Sekula sein persönliches Fazit. Der CEO spricht darüber hinaus über Herausforderungen, Synergien, den Fokus im Jahr 2020 und die Einführung des FT-Club-Franchisesystems.

Topthema „Testing & Diagnose“

Ende Januar fand unser erstes Expertenforum in diesem Jahr zum Thema „Testing & Diagnose“ statt. In unserem Nachbericht (**ab Seite 56**), in einem Auszug aus dem Expertentalk (**ab Seite 58**) und im Interview mit Keynote Speaker Dr. Lutz Herdener (**ab Seite 60**) erfahren Sie u. a., wie diese Tools in ein Studio bzw. Training sinnvoll integriert werden können. Weitere Neuheiten und Entwicklungen präsentieren Ihnen unsere Autoren **ab Seite 38**.

Dieses Ereignis sollten Sie sich in Ihrem Kalender vermerken: Am FIBO-Freitag, den 3. April, wird um 12 Uhr auf dem Catwalk in Halle 4.2 der body LIFE Club des Jahres 2019 gekürt. Lassen Sie sich diese spannende Preisverleihung nicht entgehen!

Beste Grüße,



Max Fischer
Chefredakteur

Max Fischer

Fotos: Peter Dennig; FIBO – Reed Exhibitions Deutschland GmbH; ACISO Fitness & Health GmbH; body LIFE

EIN THEMA, TOP-EXPERTEN, GANZ VIEL WISSEN!

EXPERTENFORUM
bodyLIFE MEDIEN

Expertenforum „Rund ums Geld“

Kommen Sie am 7. Mai nach Düsseldorf!

Das zweite Expertenforum 2020 wird nicht wie gewohnt in Ettlingen, sondern in Düsseldorf auf dem Gelände des FIBO-Veranstalters (Reed Exhibitions Deutschland) stattfinden. Das Thema: „Rund ums Geld“.

Kennen Sie den Spruch: „Über Geld spricht man nicht, man hat es“? Nun, das stimmt nicht ganz. Denn beim nächsten bodyLIFE Medien-Expertenforum werden wir ausführlich über das Thema „Geld“ diskutieren – angefangen bei der Studio-Finanzierung über Businesspläne bis hin zum Inkasso. Keynote Speaker ist Jörg Hidding, Inhaber der Unternehmensberatung AKTIV CONSULT in Frankfurt.

Keynote Speaker Jörg Hidding

Jörg Hidding ist Bankkaufmann, Diplom-Betriebswirt und seit über 30 Jahren in der Fitnessbranche aktiv. Der Inhaber von AKTIV CONSULT berät u. a. Unternehmen, die sich neu in der Fitness- und Wellnessbranche positionieren wollen.

Die Expertenforen

Jedes Jahr finden mehrere Foren zu unterschiedlichen Themen statt. Das Expertenforum beinhaltet die Keynote eines Top-Experten, eine moderierte Diskussionsrunde verschiedener Fachleute – den Expertentalk – und diverse Info-Points sowie Präsentationen der Industrie. Außerdem bleibt zwischen den Programmpunkten reichlich Zeit zum intensiven Gedanken- und Meinungsaustausch. Das Expertenforum richtet sich vor allem an Studiobetreiber, Trainer und Physiotherapeuten, die sich über ein bestimmtes Thema umfassend informieren möchten. Alle Teilnehmer des Expertenforums können im Vorfeld Fragen einreichen, die im Expertentalk diskutiert werden.

Da bodyLIFE Medien für die Expertenforen 2020 mit der FIBO kooperiert, geht es für zwei der insgesamt vier Veranstaltungen nach Düsseldorf. So findet das zweite Expertenforum am 7. Mai auf dem Gelände des FIBO-Veranstalters Reed Exhibitions statt.

Wenn auch Sie sich mit den Themen „Finanzierung, Kauf/Verkauf, Inkasso, Businessplan“ auseinandersetzen, wenn Sie neuen Input brauchen und sich mit anderen aus der Branche austauschen möchten, dann lassen Sie sich das Event am 7. Mai nicht entgehen. Das Expertenforum liefert Ihnen Informationen aus erster Hand, die für Ihr tägliches Business wichtig sind.

Termine 2020

Die weiteren Themen und Termine:

- Expertenforum „Functional Training“: 2. Juli, Ettlingen
- Expertenforum „Medical Fitness“: 24. September, Düsseldorf

Tickets sind für 29 Euro erhältlich. Die Plätze sind begrenzt, also schnell zugreifen! Melden Sie sich jetzt unter www.bodylife-medien.com/events an.

Fotos: Andrey Popov – stock.adobe.com; Jörg Hidding

body•LIFE®
UNTERNEHMENSREPORT

Gesund, aktiv & schmerzfrei

body LIFE-Unternehmensreport: schwa-medico

CEO Dr. Roger Pierenkemper und Rainer Beck, Director of Sales & Business

1975 ging Bernd Jürgen Kreutner mit der Schwa-Medico Medizinische Apparate Vertriebsgesellschaft mbH als Hersteller von Medizinprodukten auf den Markt. Angefangen mit Akupunkturzubehör, hat sich das Produktportfolio des Unternehmens rasant weiterentwickelt: TNS/TENS, Laser- und Ultraschalltherapie, Biofeedback, Thermoläsion und EMS. Ende in Sicht? – Noch lange nicht!

Dr. Roger Pierenkemper, der Sohn von Bernd Jürgen Kreutner, übernahm die schwa-medico-Gruppe 2013 und baute ihre Marktposition weiter aus. Heute ist das Familienunternehmen weltweit aktiv, beschäftigt weit über 1 300 Mitarbeiter und arbeitet mit Ärzten, Physiotherapeuten, Krankenkassen, Gesundheits- und Fitnessstudios rund um den Globus zusammen. Seine Devise: Menschen ein gesundes, aktives und schmerzfreies Leben ermöglichen. Dass dieser Anspruch auch erfolgreich realisiert wird, zeigen viele begeisterte Kunden und z. B. die Verleihung des „Plus X Award“, den der Hersteller 2019 entgegennehmen durfte. Ausgezeichnet wurde das EMS-System „Back UP“ in den Kategorien Innovation, High Quality, Bedienungskomfort, Funktionalität und Service.

„Symbiont“

Neuester Coup von schwa-medico ist ein Smart-Body-Konzept mit dem Namen „Symbiont“. Woher der Name? Der

Fotos: Schwa-Medico Vertriebsgesellschaft mbH

Infos zur Schwa-Medico Medizinische Apparate Vertriebsgesellschaft mbH

- **Standort:** Ehringshausen
- **Gründungsjahr:** 1975
- **Geschäftsführer:** Dr. Roger Pierenkemper
- **Mitarbeiterzahl:** 150 in Deutschland; weltweit über 1.300
- **Spezialisiert auf:** Medizin- und EMS-Produkte
- **Homepage:** www.symbiont-sports.com

schwa-medico präsentierte auf der ISPO Munich 2020 sein neues Smart-Body-Konzept „Symbiont“

EMS-Anzug inklusive Features soll Technologie und Anwender verschmelzen lassen – Symbiose – und die Grenzen zwischen technologischen und individuellen Faktoren verschieben – Beyond. Entwickelt von einem Spezialistenteam, verspricht diese Innovation einfache und wirkungsvolle Anwendungsmöglichkeiten rund um die Themen „Data Driven Rückentraining“ und „Data Driven Personal Health & Performance“.

Wie funktioniert das Konzept? Der EMS-Anzug ist aus hochwertigen Textilien gefertigt und lässt sich über der Unterwäsche oder direkt auf der Haut tragen. Integrierte Sensoren und Trockenelektroden lassen ein Workout ohne vorheriges „Einsprühen“ zu; das sorgt für ein angenehmes Trainingserlebnis. Die Features bestehen aus einer Steuereinheit auf dem Rücken mit eingebautem Akku – voll aufgeladen hält dieser bis zu zehn Stunden – und einem Bedien-Pad. Eine Smartphone-App, derzeit noch in der Entwicklungsphase, soll zukünftig als personalisiertes Steuerungstool fungieren. So können Trainierende jederzeit u. a. auf ihre Trainingsdaten, -vorschläge und -auswertungen zugreifen.

Geschäftsführer Dr. Roger Pierenkemper erklärt: „‚Symbiont‘ als Technologiepartner des Gesundheits- und Fitnessmarktes weltweit liegt ein qualitatives und quantitatives Wachstum, d. h. Kundenbegeisterung und Kundengewinnung am Herzen. Im Mittelpunkt unserer Entwicklungen und Ansätze steht sowohl der einzelne Trainierende mit seinen Wünschen und Zielen als auch der Dienstleister mit seinen Ansprüchen und Möglichkeiten.“

Track. Train. Transform.

Diese drei Grundsätze bringen den Nutzen von „Symbiont“ auf den Punkt. Die eingebauten Sensoren im Anzug messen in Echtzeit verschiedene Parameter, wie z. B. Körperzusammensetzung, Muskelaktivität, Puls- und Herzfrequenz. Eigens entwickelte Algorithmen und Analyseprogramme werten diese Daten aus und lassen sie in persönliche Trainingsvorschläge einfließen. Der Nutzer hat so die Möglichkeit, seine Fortschritte genau zu verfolgen, seine Leistung über das Setzen immer neuer Trainingsreize zu optimieren und seine Ziele und Wünsche flexibel anzupassen.

Ausblick

Gerade in puncto EMS-Konzepte sieht sich schwa-medico noch am Anfang seiner Entwicklung. „Ziel ist es, den Gesundheits- und Fitnessmarkt und seine Leistungsfähigkeit effektiv, nachhaltig, spielerisch, unterhaltsam und motivierend zu gestalten und Kunden aller Altersklassen und Leistungsfähigkeiten in ihrer persönlichen Gesundheitskompetenz und Performance optimal zu unterstützen. Wir glauben fest daran, dass unterschiedliche Technologien und Angebotsmöglichkeiten integriert und kombiniert werden sollten, um optimale Ergebnisse und Erlebnisse zu erzielen“, erklärt Rainer Beck, Director of Sales & Business Development. „Die Sportwelt darf noch so einiges von uns erwarten!“

Wer die Produkte von schwa-medico ausprobieren und testen möchte, hat dazu auf der FIBO 2020 Gelegenheit. „Symbiont“ und „Back UP“ werden in Halle 8/A40 zu finden sein.

Giulia Lambert

In puncto intelligente Trainingstechnologie hat schwa-medico noch große Pläne

Fotos: Schwa-Medico Vertriebsgesellschaft mbH

Was den Kunden an uns bindet

Service, Ausstattung oder doch nur der Vertrag?

Jedem in der Branche sind die Zahlen von durchschnittlich 27–29 Prozent Fluktuation und ca. 10 Prozent Zielerreichung bekannt. Fakt ist: Fast alle Kunden im Studio erreichen ihre Ziele nicht oder nur zu einem geringen Teil. Fakt ist auch, dass demnach fast alle Kunden kündigen müssten. Tun sie aber nicht, denn die durchschnittliche Fluktuation liegt nur zwischen einem Drittel und einem Viertel.

Es muss also irgendetwas geben, das den Kunden stärker an uns bindet als das, was ihn zu uns gebracht hat. Lassen Sie uns versuchen, nachzuvollziehen, was unsere Kunden von der Kündigung abhält und welche Schlüsse wir hieraus für den Studioalltag ziehen können. Es werden verschiedene Bereiche aufgeführt, die wir im Studio nutzen können, um den Kunden an uns zu binden und folglich die Fluktuation so gering wie möglich zu halten.

Testing

Durch einen oder mehrere Tests werden die Kunden in ihrer Leistungsfähigkeit in einem oder mehreren Bereichen klassifiziert. Es werden sogenannte Scores erstellt. Die Ergebnisse dienen dazu, die aktuelle Tagesleistung eines Mitglieds ins Verhältnis zu einem Querschnitt aller zuvor getesteten Personen zu setzen. Nach einiger Zeit sollten diese Tests wiederholt werden – dann kann das neue Ergebnis auch ins Verhältnis zum Ersttest gesetzt werden, woraus sich eine Verbesserung erkennen lassen sollte.

Eingangstests zeugen von Qualität – für ein Gesundheitsstudio werden diese Tests mittlerweile vorausgesetzt. Meist

Foto: vegefox - stock.adobe.com

schneidet der Getestete im ersten Test schlechter ab als erwartet – dadurch entsteht bei den hochmotivierten Neukunden oft Unzufriedenheit. Eine Alternative hierzu könnte sein, den Kunden zu fragen, ob er die Ergebnisse am Anfang schon wissen will oder ob man die Erstergebnisse erst beim Wiederholungstest als Vergleich heranzieht. Einige Mitglieder motivieren sich dauerhaft durch Tests und können so länger als Kunden erhalten bleiben.

Werden Testergebnisse jedoch für die Trainingsplanung verwendet, wird sich das Trainingsergebnis mit hoher Wahrscheinlichkeit verbessern.

Mitarbeiter

Der Aufbau einer persönlichen Beziehung wirkt sich nicht nur beim Erstkontakt, also dem Verkauf der Mitgliedschaft, positiv aus, sondern auch bei der Kundenbindung insgesamt. Der Kontakt zum Mitarbeiter wirkt sich in diesem Fall sehr deutlich auf die Wohlfühlatmosphäre aus. Das Mitglied kommt häufiger zum Training. Durch die stärkere Angebotsnutzung empfindet der Kunde automatisch das Preis-Leistungs-Verhältnis besser. Somit senkt sich in diesem Fall die Fluktuation, da der Kunde zufrieden ist.

Auf die Frage, wieso jemand ein Studio auswählt, kommt am häufigsten die Antwort: wegen der Lage. Direkt danach werden bereits die Mitarbeiter als entscheidendes Kriterium genannt. Aufgrund der höheren Flächenabdeckung durch Studios verliert die Lage allerdings an Gewicht. Daher rückt für uns der Mitarbeiter als Kundengewinnungs- und Bindungstool immer stärker in den Vordergrund. Der Mitarbeiter macht den Unterschied. Nicht selten ist er das Zünglein an der Waage, ob ein Interessent Kunde wird oder ein Kunde Mitglied bleibt.

- Wechselt ein Mitarbeiter, dann ist das Ausbildungsgeld verloren und der ein oder andere Kunde könnte kündigen oder mit dem Mitarbeiter wechseln.
- Ein gut ausgebildeter Mitarbeiter, der geht, ist immer besser als ein schlecht ausgebildeter, der bleibt.
- Aus- und Fortbildungen, die ein Mitarbeiter durchläuft, können vorübergehend eine zusätzliche Belastung für das gesamte Team sein, z. B. durch die Organisation von Vertretungen und weniger Freizeit. Auf lange Sicht profitieren jedoch die Kunden und das gesamte Studio von gut ausgebildeten Trainern.
- Wer auf Qualität setzt, der kommt auch nicht daran vorbei, an der Qualität der Mitarbeiter zu arbeiten.
- Der Fachkräftemangel hat auch die Fitnessbranche erreicht. Ein guter Mitarbeiter will und soll sich weiterbilden und mit den Besten zusammenarbeiten. Investitionen in Mitarbeiter helfen dabei, auch genau diese Mitarbeiter zu bekommen.

Ausstattung und Geräte

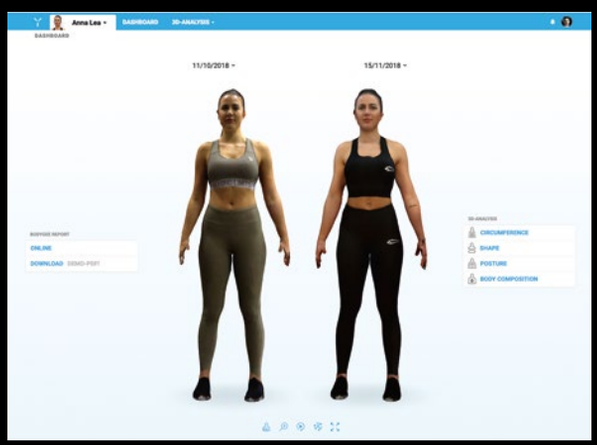
Mitglieder wünschen sich, dass im Club regelmäßig etwas erneuert wird, dass etwas passiert; es soll eben nicht langweilig werden. Dazu gehören Investitionen in Trends, wie zum Beispiel Trampoline im Gruppenfitnessbereich, aber auch in Geräte auf der Trainingsfläche, um „up to date“ zu bleiben. In der Branche gibt es Verfechter der Meinung, auch ein schlecht ausgestatteter Club habe Chancen, gut am Markt zu bestehen, es sei einzig und allein vom Verkauf abhängig. Andere wiederum sind sich sicher, dass diese Zeiten vorbei sind.

Eine gute oder neue Ausstattung vermittelt einen positiven Gesamteindruck. Die Investitionen in diesem Bereich können im Verhältnis zu anderen Maßnahmen sehr hoch sein. Auf Neukunden und Mitglieder, die länger nicht da waren, wirkt sich das sehr positiv aus. Ein modernes Design mit der dementsprechenden Ausstattung vermittelt immer auch den Eindruck von Sauberkeit und Ordnung. Für fortlaufenden Erfolg sind Investitionen in diesem Bereich nötig, um den aktuellen Trends der Zeit zu folgen und mit der Konkurrenz mitzuhalten.

Verkauf

Eine durchdachte und gut organisierte Verkaufsstruktur kann nicht nur viele Neumitgliedschaften mit sich bringen, sondern auch den Bestand aufrechterhalten. In einer strukturierten Verkaufsabteilung kümmert sich der Vertrieb auch um Verlängerungen von Mitgliedschaften. Jede Verlängerung einer Mitgliedschaft senkt die Fluktuation – daher gilt es, jede Chance zu nutzen. Die Vertragsverlängerung ist wohl eine der günstigsten Umsatzbringer überhaupt.

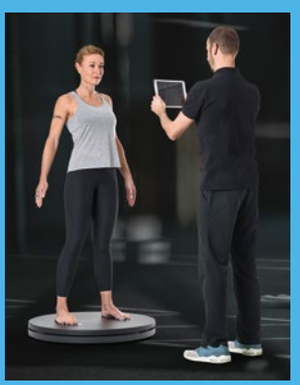
Die Revolution im Fitnessmarkt:
Fotorealistische 3D-Visualisierung und Tracking der Körpertransformation.



Bodygee macht den Trainingserfolg der Kunden sichtbar, messbar und damit erlebbar: Ihre Kunden verfügen über ein einzigartiges fotorealistisches 3D-Ich und die präzise Analyse von Form, Umfang, Haltung und Körperzusammensetzung in einer Client App.

BODYGEE

BODYGEE Boxx: Scan-Kabinenlösung für hoch frequentierte Fitnessstudios



BODYGEE Orbiter: Scan-Lösung mit Drehteller für Fitnessstudios mit persönlicher Betreuung

SWISS MADE TECHNOLOGY SALES@BODYGEE.COM • BODYGEE.COM

Eine qualitativ gute Betreuung stärkt die Mitgliederbindung und hält die Fluktuation im Studio gering

Langfristige Verträge schaffen Sicherheit und können sich positiv auf Kreditvergaben auswirken.

Community

Ein gutes Klima im Club schafft ein Zusammengehörigkeitsgefühl. Erst recht, wenn die Bezugspersonen nicht nur aus den Mitarbeitern bestehen, sondern auch aus den eigenen Reihen, also den Mitgliedern kommen. Fitnessclubs können in der heutigen Gesellschaft bei richtiger Umsetzung in Sachen Community bereits den Platz des Vereinslebens übernehmen: Gemeinschaftsgefühl und Begegnungsstätte unter Gleichgesinnten ohne Verpflichtungen.

Eine angenehme Atmosphäre, in der sich jeder wohlfühlt, macht es einfacher, sich als Neumitglied zu integrieren. Gerade in den ersten drei Monaten entscheidet sich, ob ein Mitglied dauerhaft zum Training kommt und bleibt oder nicht. Kontakte zu anderen Mitgliedern und Trainern kann dies vereinfachen. Mit zunehmender Unternehmensgröße wird die Gruppe inhomogener, der Aufbau einer Community kann dadurch erschwert werden.

Kundenbindung durch Beitragssysteme

Längst ist im Markt bekannt, dass die Discounter eine deutlich niedrigere Fluktuation haben als angenommen. Dies liegt mitunter am niedrigen Beitrag, der dem Kunden nicht so wehtut, wenn er die Leistung nicht nutzt. Daher gibt es in den klassischen Fitnessanlagen immer wieder die Überlegung, den Beitrag in irgendeiner Art und Weise zu senken und darüber den Kunden zu binden. Schon oft wurde versucht, die Idee umzusetzen, den Beitrag für langjährige Kunden zu vergünstigen. Umgekehrt geht es aber auch: Discounter erarbeiten sich den Weg in den Bereich des sogenannten Premium Discounts durch Upgrade-Lösungen.

Es gilt, die Preispolitik bei der Entscheidung für die richtigen Maßnahmen nicht außer Acht zu lassen. Das Thema ist allerdings sehr komplex, sodass nachfolgend, um den Rahmen dieses Artikels nicht zu sprengen, nur einige Pro- und Kontra-Argumente für einen hohen und einen niedrigen Preis aufgeführt werden:

- Ein hoher Preis suggeriert meist automatisch eine hohe Qualität.
- Wird bei einem hohen Preis die hohe Qualität nicht eingehalten, dann folgt die Kündigung.
- Bei einem niedrigeren Preis akzeptiert der Endverbraucher eine geringere Qualität und eine niedrigere Nutzungsfrequenz.

Betreuungssysteme

Eine gute Betreuung wird sehr häufig mit einer niedrigen Fluktuation gleichgesetzt. Die Grundidee dahinter ist: Je besser der Kunde betreut wird, umso schneller erreicht er seine Ziele und umso länger bleibt der Kunde Mitglied. Selbst in Clubs, die sich die Zielerreichung ihrer Kunden als höchstes Gut auf die Fahne geschrieben haben und in diesem Bereich top arbeiten, erreichen meist max. 15 Prozent der Kunden ihre Ziele. Auch lässt sich feststellen, dass häufig solche Clubs unter einer hohen Fluktuation leiden, die nicht über ausreichend Trainer verfügen. Oft wird dann sehr viel Zeit der Trainer in Einzeltermine gesteckt und die Betreuung auf der Fläche vernachlässigt. Kunden wollen, dass ein Trainer jederzeit ansprechbar ist. Ist beispielsweise nur ein Trainer auf der Fläche und dieser im Trainingstermin gebunden, dann trainieren alle anderen unbetreut.

Betreuungssysteme gibt es fast so viele wie Fitnessclubs. Richtig angewandt, ist eine qualitative Betreuung einer der wichtigsten Faktoren, die sich fluktuationssenkend und somit kundenbindend auswirken. Bedenken Sie dabei unbedingt Folgendes:

- Mehr Betreuung in Einzelterminen kann die Fluktuation senken.
- Die Betreuung durch den Trainer wird von den Mitgliedern sehr geschätzt und macht oft den Unterschied zwischen den Studios aus.
- In ein Betreuungssystem können auch gezielt Gruppentermine eingebaut werden; das schafft ein Gemeinschaftsgefühl und senkt die Kosten.

Michael Winter

Michael Winter ist Unternehmensberater, Marketing-Spezialist und S.M.I.L.E.-Referent. Außerdem ist er tätig für ACISO Health & Fitness GmbH. Kontakt: michael.winter@aciso.com

Fotos: nd3000 - stock.adobe.com; Michael Winter

In Deutschland trainieren circa 12 Prozent der Bevölkerung in einem Fitnessstudio. Wenn dementsprechend 88 Prozent nicht im Fitnessclub trainieren, müssen wir uns die Frage stellen: warum?

Foto: ViDi Studio – stock.adobe.com

Gekommen, um zu bleiben

Nichts bindet Kunden stärker als messbarer Erfolg

Die Bestrebungen der Neukundengewinnung der Betreiber von Anlagen sind immens und es ist ein erhebliches wirtschaftliches Budget notwendig, um die bestehenden Mitgliederzahlen halten zu können. Eine Senkung der Fluktuation und das damit verbundene Mitglieder- und Umsatzwachstum in dem schwierigen Markt, der durch steigende Ansprüche der Kunden und eine immer komplexere Mitbewerbersituation gekennzeichnet ist, ist ein immer wichtigerer Faktor zur Bewahrung der finanziellen Handlungsfähigkeit. Das wirtschaftliche Potenzial der Senkung der Fluktuationsraten wird besonders deutlich, wenn man sich vor Augen führt, wie hoch die Kosten für die Neukundenakquise durch Marketingaufwendungen und den erheblichen personellen Aufwand für Beratungsgespräche, Geräteeinweisungen und Verwaltungstätigkeiten sind.

Von Neukunden und Stammkunden

Insbesondere bei Neukunden ist die Drop-out-Quote in den ersten Wochen und Monaten besonders hoch, weil es ihnen an Selbstkontrolle, Motivation und vielleicht auch am Spaß an der Bewegung fehlt. Das bedeutet, dass sie zwar ihre Mitgliedschaft im Rahmen der vereinbarten Laufzeit „absitzen“, aber die geistige Kündigung bereits längst vollzogen ist.

Da eine dauerhafte Mitgliederbindung erst nach einer gewissen Zeit entsteht, bedarf es eines durchdachten Konzepts. Neue Mitglieder benötigen mehr Aufmerksamkeit, da sie sich erst im Gerätepark zurechtfinden müssen, und sie brauchen einen entsprechenden Einstieg ins Training, der auf ihre Ziele und vor allen Dingen genau auf ihre Leistungsfähigkeit abgestimmt ist und nicht gleich nach wenigen Trainingseinheiten in Überforderung endet. Darüber hinaus motiviert eine messbare Dokumentation des Trainingserfolgs den Trainierenden zum Bleiben.

Durch Diagnostik im Studio ankommen und bleiben

Ist die erste Hürde für den Interessenten genommen und die Mitgliedschaft abgeschlossen, ist es erstrebenswert, das neue Mitglied von Anfang an darin zu bestärken, die richtige Entscheidung getroffen zu haben. Wie könnte diese entgegengebrachte Aufmerksamkeit vom Kunden intensiver erlebt werden, als dass bei den ersten Terminen mit den Trainern eine ausführliche Anamnese und Diagnostik erfolgt und auf Grundlage der körperlichen Voraussetzungen ein individuelles Trainingsprogramm erstellt wird. Diese apparative Diagnostik ist insbesondere dann dringend erforderlich, wenn es sich um metabolische, auf den Stoffwechsel bezogene Ziele des Mitglieds handelt.

Denn hierbei kann man dem Kunden die Effektivität der Sauerstoffgewinnung und die Gesundheit der Zellen nicht unbedingt von außen ansehen. In Bezug auf die Energiebereitstellung kann man ohne Messung nicht erkennen, zu welchen Anteilen das Mitglied Fett und Zucker verstoffwechselt. Das kann schnell und einfach durch eine Atemgasmessung festgestellt werden und dient als Basis für die Trainingsplanerstellung vor allem dann, wenn es um Gewichtsmanagement geht. Gleichzeitig dient diese erste Messung als Status quo, der als Vergleichswert für weitere Folgemessungen dient. Gesundheitsmessungen ge-

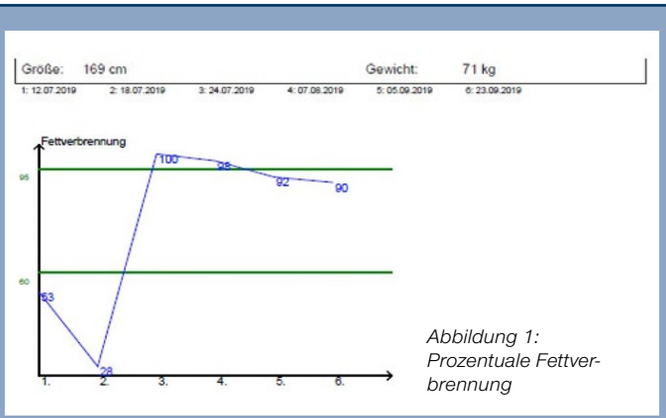


Abbildung 1: Prozentuale Fettverbrennung

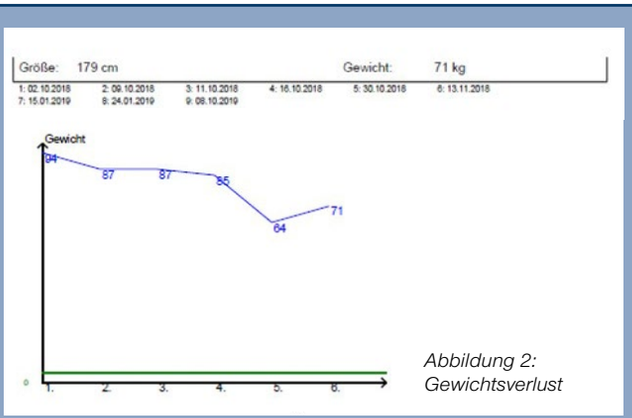


Abbildung 2: Gewichtsverlust

winnen noch mehr an Wert, wenn sie nicht nur zum Einstieg in das Training erhoben werden, sondern in definierten Intervallen wiederkehren, um dem Mitglied die Veränderungen aufzuzeigen, die das Training bewirkt haben.

Dieser Steuerungs- und Regelungsprozess ist Grundlage jedes fundierten Handelns in allen Bereichen, in denen es darum geht, einen Zustand durch einen Test und eine Diagnose zu ermitteln, Maßnahmen einzuleiten und zu einem späteren Zeitpunkt wiederum zu überprüfen, was sich verändert hat. Was in den Bereichen der Medizin und auch der Technik Standard ist, hält immer mehr Einzug in qualitätsorientierte Studios, die Wert auf eine umfangreiche Betreuung und Kundenbindung legen.

Der Einsatz von Testing-Tools im Studio bietet allen Beteiligten einen hohen Nutzen

Kundenbindung durch Testing-Tools

Jedem Neukunden ist klar, dass die Arbeit an der Gesundheit bzw. am eigenen Körper – sei es am Körpergewicht oder am Aufbau von Muskulatur oder an der Ausdauer – eine gewisse Zeit in Anspruch nimmt, bis man das endgültige Ziel erreicht hat. Konkret kann das bedeuten, 20 oder 30 Kilogramm Gewicht zu verlieren – das ist ein Vorhaben, das ein regelmäßiges Training von einem Jahr oder länger verlangt.

Die wiederkehrende Diagnostik in einem bestimmten Zeitraum stellt somit ein kleines Zwischenziel dar und ermöglicht es dem Trainer, seinem Klienten den persönlichen Fortschritt aufzuzeigen und ihn natürlich zu motivieren, den nächsten Schritt gemeinsam zu gehen.

Best Practice

Folgendes Beispiel soll das beschriebene Vorgehen beschreiben: Bei dem Trainierenden handelt es sich um einen 43-jährigen Apotheker, der durch die Mitgliedschaft im Fitnessstudio Gewicht verlieren wollte. Im Abstand von zwei Monaten wurde eine Sauerstoffmessung sowie eine BIA-Körperanalyse durchgeführt. Exemplarisch sind der Verlauf der Fettverbrennung und der Verlauf des Körpergewichts dargestellt.

Sein Ausgangsgewicht waren 94 kg bei einer Körpergröße von 1,79 m; sein Zielgewicht 80 kg. Trainingsstart war der 2.10.2018 (Messung 1). Die Abschlussmessung fand ein Jahr später am 8.10.2019 (Messung 6) statt.

Abbildung 1 zeigt die prozentuale Fettverbrennung bei einer Ruhestoffwechselmessung. Bei den Messungen 1 und 2 im zeitlichen Abstand von zwei Monaten war die Fettverbrennung zwischen 20 und 50 Prozent und damit nicht besonders gut. Durch eine weiterführende Ernährungsberatung und die Motivation durch die Messung und den Trainer veränderte sich das Ergebnis danach erheblich zum Positiven: Es zeigte sich eine deutliche Fettverbrennung, die auch im Jahresverlauf weiter hochgehalten werden konnte. Die Ernährungsveränderung und das Training forcierten auch einen deutlichen Gewichtsverlust (Abbildung 2).

Die positive Entwicklung der Messdaten in Kombination mit den Trainerterminen im Rahmen des Betreuungskonzepts binden den Kunden automatisch an den Club und machen ihn zu einem zufriedenen Kunden – und zufriedene Kunden bringen neue Kunden!

Zusammenfassung

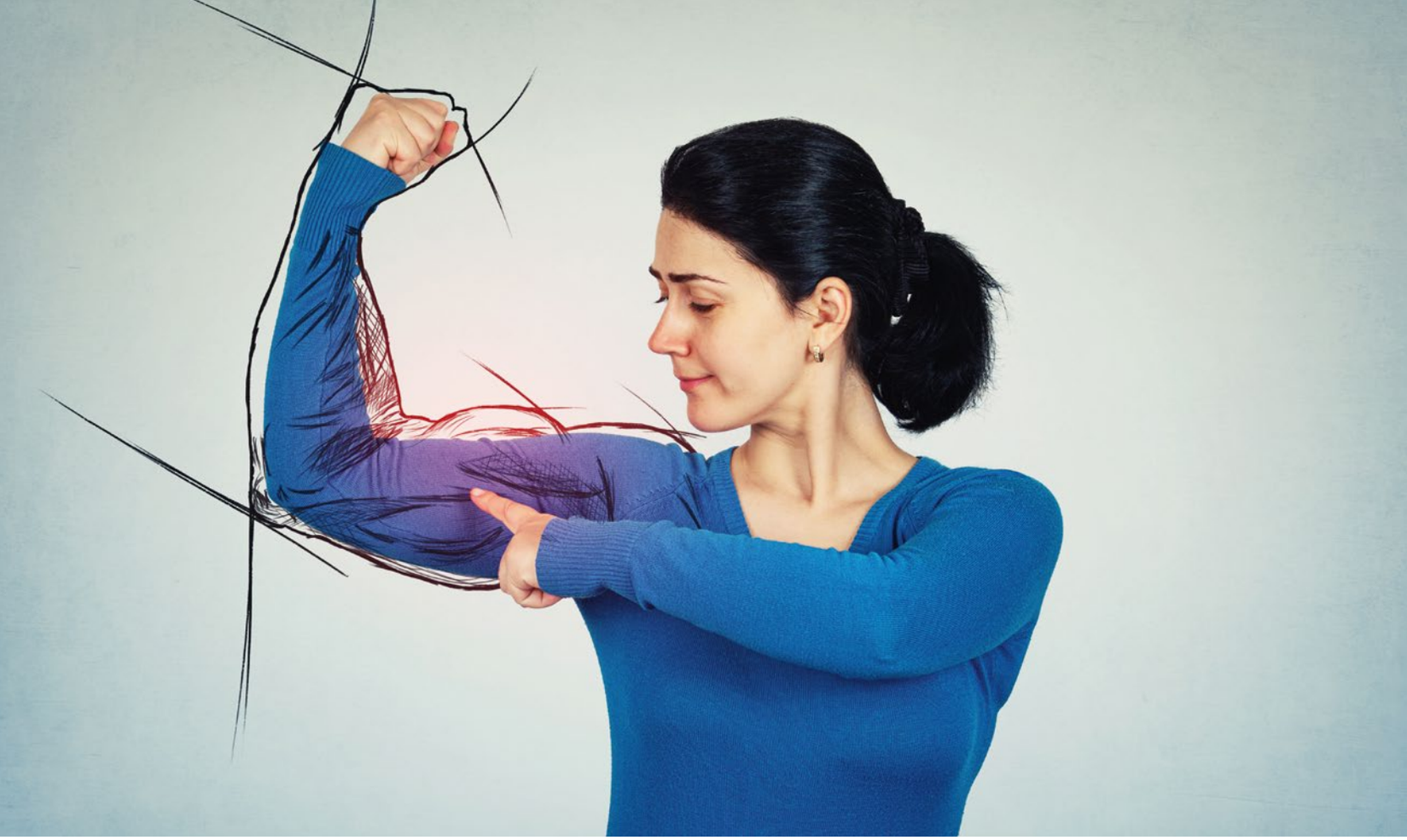
Der Einsatz von Testing-Tools im Studio bietet allen Beteiligten einen hohen Nutzen. Die Mitglieder fühlen sich durch die apparative Diagnostik gut betreut, da ihnen der Status quo aufgezeigt wird und gegebenenfalls die Ursachen für die Probleme erkannt werden. Weiterführend kann die Entwicklung der Situation überprüft und dokumentiert werden, was zum „Dranbleiben" motiviert.

Carsten Stockinger

Carsten Stockinger ist Dipl.-Sportwissenschaftler (Univ.) und als operativer Leiter des Stoffwechselspezialisten e-scan tätig.

Infos: www.escan-test.de

Fotos/Abbildungen: Carsten Stockinger; opolja - stock.adobe.com



Reizsetzung und Belastungssteigerung

Trainingsreize gezielt variieren und optimieren

Um eine Steigerung von Trainingsreizen zu erzielen, sollten die Mittel der Wahl nicht immer das Gewicht oder die Wiederholungsanzahl sein. Luise Walther zeigt, wie die Reizsetzung optimal an das Anforderungsprofil beziehungsweise an das Leistungsniveau eines Kunden angepasst werden kann.

Ein Extrem, das in den letzten Jahren – besonders im Cross-Fit – immer mehr an Beliebtheit gewonnen hat, sind vorgeschriebene digitale Trainingspläne über diverse Apps und von sogenannten Profis aus der Fitnessszene. Hier sei der Hinweis erlaubt, dass die optimale Reizsetzung und die Belastungssteigerung immer ein gewisses Maß an Individualität erfordern. Ist das nicht der Fall, sind die Folgen eine Stagnation der Entwicklung und Leistungssteigerung, Dysbalancen oder im schlimmsten Fall sogar Verletzungen.

Betrachtet man die Anpassung an Belastungsreize entsprechend dem Modell der Superkompensation, dann wird deutlich, dass es sich hier um eine Reaktion des Körpers auf eine einmalige Belastung handelt. Eine langfristige Adaption kann nur durch eine sich wiederholende Reizsetzung entstehen. Hierfür muss die Reizintensität entsprechend den Trainingszielen immer wieder angepasst werden. Dies führt zu einer Funktionsoptimierung der Systeme und Strukturen durch eine zentralnervöse Beeinflussung. Je nach sportartspezifischer Leistungsfähigkeit sollte man zusätzlich im Training auf die Periodisierung und die Zyklisierung eingehen. Dieses Thema soll hier aber nur genannt und nicht detailliert erläutert werden.

Wozu Trainingsreize?

Das abwechselnde Setzen neuer Reize ist unabdingbar, um sowohl konditionelle Fähigkeiten (Ausdauer, Kraft, Schnelligkeit und Beweglichkeit) als auch koordinative Fähigkeiten (kinästhetische Differenzierungsfähigkeit, Kopplungsfähigkeit, Reaktionsfähigkeit, Orientierungsfähigkeit, Gleichgewichtsfähigkeit, Umstellungsfähigkeit und Rhythmisierungsfähigkeit) und Fertigkeiten zu schulen. Aus Trainingsperspektive sind hier unzählige Trainingsreize denkbar, die mittel- und langfristig kombiniert werden können. Das kann zeitlich oder örtlich aufeinander aufbau-

Foto: 1STunningART – stock.adobe.com

Bei der Reizsetzung sollten das visuelle, das vestibuläre und das propriozeptive System berücksichtigt werden

Fotos: Luise Walther

end die Reizschwelle erhöhen und somit das Training intensivieren.

Das Nervensystem des Menschen verfügt – vereinfacht gesagt – über drei Input-Systeme: das visuelle, das vestibuläre und das propriozeptive System. Alle drei sollten bei der Reizsetzung und auch bei der Belastungssteigerung berücksichtigt werden. Nur so kann ein wirklich ganzheitliches Training stattfinden. Essenziell im Training ist zudem, die Reizsetzung und die Belastungssteigerung dem Alltag der Kunden anzupassen, um die Transfermöglichkeiten des Trainings in alltägliche Situationen zu gewährleisten und deren Anforderungen dementsprechend anzupassen. Die Trainingsbelastung sollte also in der Struktur und in der Dosis reizwirksam stattfinden. Das bedeutet, dass die kritische Reizschwelle überschritten werden muss, um einen Trainingseffekt zu erzielen. Um eine stetige Erhöhung der Belastbarkeit zu erreichen, bedarf es der Reizung des inneren Gleichgewichts (Homöostase); dem folgt die Ermüdung mit anschließender Regeneration und abschließender Superkompensation. Eine Störung der Homöostase durch eine gezielte Reizsetzung kann sich positiv auf den Organismus und damit auf die Leistungsfähigkeit auswirken.

Modell der Superkompensation

Betrachtet man die drei Input-Systeme, fokussieren sich momentan die meisten Trainingskonzepte auf Teilaspekte der Propriozeption. Die Vielseitigkeit der sensorischen Rezeptoren (in Haut, Muskeln, Sehnen oder Gelenkkapseln) und damit der afferenten Signale zum Gehirn bleibt dabei häufig unbeachtet. Zusätzlich zu der Steigerung der Gewichte oder der Wiederholungszahlen gibt er weitere Variablen, die man im Training anpassen kann. Beispielsweise kann auch über die Anpassung der Bewegungsgeschwindigkeit ein neuer Trainingsreiz gesetzt werden. Um nicht zu viele Variablen in der Trainingsroutine zu verändern, empfiehlt es sich, die bisherigen Übungen durch die Geschwindigkeit der Bewegungsausführung zu variieren: von ganz langsamen, in Zeitlupe ausgeführten Bewegungen hin zu schnelleren und alltagsrelevanten Ausführungen. Diese können zu sportartspezifischen Geschwindigkeiten gesteigert werden und mit einer externen Rhythmusvorgabe, beispielsweise dem Einsatz eines Metronoms, können ganz neue Reize gesetzt werden. Die Anforderungen an die intra- und intermuskuläre Koordination und Rhythmisierungsfähigkeit werden damit positiv beeinflusst.

Variabilität des Bewegungsumfangs

Eine weitere Möglichkeit besteht in der Variabilität des Bewegungsumfangs entsprechender Gelenke. Ziel ist es hierbei, die Übungen in möglichst vielen dreidimensionalen Gelenkpositionen durchzuführen. Es ist ratsam, bei dieser Reizsetzung und Belastungssteuerung zunächst den Fokus allein auf die Beweglichkeit zu setzen und ohne zusätzliche Gewichte zu trainieren. Eine vermeintlich korrekte Bewegungsausführung ist hier nicht zielführend. Der Körper sollte in der Lage sein, alle vom Gelenk vorgegebenen Bewegungen und Positionen willkürlich ansteuern und bewegen zu können. Vor allem in und nach Rehabilitationsprozessen ist es wichtig, dem Gehirn (hier vor allem dem primärsensorischen Cortex und der Insula) Sicherheit zu vermitteln. Squats können dabei zum Beispiel variiert werden durch Innen- und Außenrotation der Sprunggelenke, der Knie oder der Hüfte. Es gilt, immer eine stabile und sichere Position für die Bewegungsausführung zu finden und nicht bis zum Schmerz zu bewegen. Auch hierbei werden neue Reize an die

intra- und intermuskuläre Koordination gesetzt. Zusätzlich verändert sich der Input in die Rezeptoren, z. B. die Bänder, Sehnen und Gelenke (Golgi-Sehnenapparat, Muskelspindeln etc.). Diese neuen afferenten Informationen helfen dem Nervensystem, eine klarere Bewegungs-Map im Gehirn (sensorischer und motorischer Cortex) zu kreieren. Dadurch können Muskeln und Gelenke kraftvoller und koordinierter angesteuert werden. Nur wenn das Nervensystem weiß, welche Positionen möglich sind, die keine unterbewusste Angst (z. B. Gelenkstellung, in der sich die Verletzung ereignete) auslöst, kann es diese auch unter Stress, Anspannung und Gefahr sicher und kraftvoll gewährleisten.

Adaption an die jeweilige Sportart

Um das Training sportartspezifisch zu adaptieren, sind Fußstellungen, Schrittstellungen, Wirbelsäulenpositionen, Körperhaltungen und Blickrichtungen entsprechend der Anforderungsprofile der jeweiligen Sportart zu beachten. Das ist nicht nur im Profisport relevant, sondern auch für Hobbysportler oder ambitionierte Wettkampfteilnehmer essenziell. Einen besonderen Stellenwert hat das Erarbeiten von einzelnen sportartspezifischen Positionen in der Rehabilitation, aber auch in der Optimierung von komplexen Bewegungsabläufen. Hierbei können gezielte Reize über isometrische Kraftübungen in der spezifischen Position gesetzt und beispielsweise mit sensorischen, visuellen und vestibulären Reizen gesteigert werden. Um einen Ausblick zu geben auf weitere Adaptionsmöglichkeiten, kann man auch das visuelle und das vestibuläre System beispielsweise über die Augen- oder Kopfpositionen in der Übungsausführung beeinflussen.

Verbesserung der Atemtechnik

Eine weitere sehr effektive Möglichkeit zur Reizsetzung und Belastungssteigerung ist die Atmung. Bei wenig erfahrenen Kunden sollte hier allerdings vorsichtig gearbeitet werden. Der biochemische Einfluss auf das Nervensystem ist nicht zu unterschätzen. Grundlegend sollte zunächst zwischen Ruhe- und Belastungsatmung unterschieden werden. Da unter körperlicher Belastung mehr Sauerstoff zur Verfügung gestellt werden muss, nimmt die Atemfrequenz zu: Man atmet häufiger. Die Ruheatmung ist generell flacher und niedriger frequentiert. Durch ein gutes Atemtraining kann sowohl die Ruheatmung als auch die Belastungsatmung gezielt trainiert und damit beeinflusst werden. Eine bewusste Atemkontrolle und Atemtechnik hat über die damit verbundenen biochemischen und biomechanischen Prozesse und Strukturen einen immensen Einfluss auf die Performance und ist damit entscheidend für die Verbesserung der Bewegungsqualität und die Leistungssteigerung.

Auch wenn der Energiebedarf und die Durchblutung des Gehirns im Training, also bei Muskeltätigkeit, in etwa gleich bleiben, werden andere Organsysteme, wie beispielsweise der Verdauungstrakt, energetisch herabgesetzt. Der erhöhte Bedarf an Energie und ca. 80 Prozent des Blutvolumens werden für die Muskulatur, besonders die Herz- und Atemmuskulatur, verwendet. Es ist also naheliegend, über eine Optimierung der Atemtechnik und gezielte Atemübungen (z. B. Atemkontrolltraining) das Potenzial zur Leistungssteigerung zu nutzen. Neben dem metabolischen Reiz, der gesetzt wird, verbessern sich auch die Ventilation der Lunge und damit die Sauerstoffaufnahme. Eine Optimierung des Sauerstoff-Kohlendioxid-Austausches pro Atemzug und eine verbesserte Sauerstoffausnutzung in der Muskulatur können erzielt werden.

Fokussierte Ausatmung

Eine effiziente Variante ist bei dieser Belastungssteigerung die fokussierte Ausatmung. Der Trainierende atmet zunächst doppelt so lange aus wie ein, um sich an den neuen Reiz zu gewöhnen und das Nervensystem auf die neue Belastung vorzubereiten. Es empfiehlt sich hierbei eine Startfrequenz von zwei Sekunden einatmen – vier Sekunden ausatmen und eine Steigerung der Frequenz von zwei Sekunden einatmen – sechs Sekunden ausatmen bis hin zu zwei Sekunden einatmen – acht Sekunden ausatmen. Wird dieser Trainingsreiz während der Ausführung gut toleriert, kann man den Input langsam steigern.

Trainer Magazin

Diese Seiten sind ein Auszug aus der aktuellen Ausgabe des Trainer Magazins. Weitere Informationen erhalten Sie im Internet unter www.trainer-magazine.com

Maximale Ausatmung

Eine weitere Möglichkeit des Atemkontrolltrainings ist der „Air-Hunger-Drill". Die fokussierte Ausatmung wird bei dieser Steigerung gehalten. Der Trainierende atmet also maximal aus, hält dann diesen fixierten Zustand und führt unter angehaltener Luft die Übungen aus. Anfangs ist mit einer geringen Anzahl an Wiederholungen zu rechnen. Der Trainingsreiz ist aber immens. Bei korrekter Ausführung und konstantem Training kann ein großer Effekt und eine Optimierung der muskulären Sauerstoffausnutzung erzielt werden.

Fazit

Die Reizsetzung sollte immer individuell erfolgen und angepasst an das jeweilige Anforderungsprofil beziehungsweise an das Leistungsniveau sein. Ein Freizeitsportler, der sich auf einen Marathon vorbereitet, muss anders trainiert werden als ein „Büroathlet", der mit Rückenbeschwerden zu kämpfen hat. Ein Kunde, der abnehmen möchte, benötigt einen anderen Stimulus als eine Kundin, die sich Kraftwachstum als Ziel gesetzt hat. Hier kommt es am Ende auf die Wunschvorstellung des Trainierenden und die Kompetenz des Trainers an, den jeweils richtigen Reiz zu setzen. Intelligent und fokussiert angewandt, können die Reizsetzung und die Belastungssteigerung einen immensen Einfluss auf das Training haben und zu schnellen und langfristigen Verbesserungen führen.

Luise Walther

Luise Walther ist Trainerin an der Schnittstelle Medizin-Fitness. Ihr PT-Konzept basiert auf aktuellen neurowissenschaftlichen Erkenntnissen. Sie fokussiert sich auf die Individualisierung und Professionalisierung von Rehabilitations- und Trainingsprozessen mit Schwerpunkt Schmerzreduzierung und Bewegungsoptimierung. www.luisewalther.de

Foto: Luise Walther

EIN THEMA,
TOP-EXPERTEN,
GANZ VIEL WISSEN!

DAS EXPERTENFORUM

Erfahren Sie bei einer Keynote, einem Expertentalk und Präsentationen der Industrie die neuesten Trends und Innovationen zu ausgewählten Themen.

powered by FIBO GLOBAL FITNESS

07.05.

2. EXPERTENFORUM 2020 IN DÜSSELDORF

Thema: Rund ums Geld

Veranstaltungsort: Im FIBO Office
Reed Exhibitions Deutschland GmbH
Völklinger Straße 4 | 40219 Düsseldorf

SAVE THE DATES:

3. EXPERTENFORUM: 02.07.
Thema: Functional Training

4. EXPERTENFORUM: 24.09.
Thema: Medical Fitness

ALLE TERMINE UND ANMELDUNG: www.bodylife-medien.com/events
Tel.: +49 (0) 7243 7278-133 • E-Mail: expertenforum@bodylife-medien.com

Die Teilnehmerplätze sind limitiert.