

ERFOLGREICH TRAINIEREN 2021!

Der „Klassiker des Studio-
trainings“ (Dt. Bibliotheks-
verband) – Gleichermäßen
unterhaltsam wie lehrreich!



**DAS BUCH ZU IHREN
VORTRÄGEN, VÖLLIG
NEU VERFASST UND
SPANNEND GESCHRIEBEN
WIE EIN KRIMI !**

**Besuchen Sie die eGym-
Masterausbildung, lernen
Sie virale Vorträge zu
halten und nutzen Sie
diesen Klassiker als
Buch zu Ihren Vorträgen!**

**MASTER-
AUSBILDUNG**

e G Y M

+

fle-xx

Was nach Corona anders sein wird...

Ist Ihnen schon einmal aufgefallen, dass Pessimisten für intelligenter gehalten werden als Optimisten? «Erstere gelten als kritisch und smart, Letztere als sorglos und naiv» (Spiegel 14, 2021). Letztlich aber taugen beide Sichtweisen nicht viel. Denn: «Wer immer schon weiss, was ungefähr kommt, der nutzt die Gegenwart nicht, um die Voraussetzung für wünschenswerte Entwicklungen zu schaffen.»

Stimmt! Denn, ob zum Schlechten oder zum Guten: Die Welt wird sich nach dem Lockdown weiterdrehen. Und ob es für die Fitnessclubs eine Wendung zum Guten sein wird, dafür stellen sie die Weichen selbst. Die Voraussetzungen könnten nicht besser sein. Denn den Menschen ist gerade durch Corona bewusst geworden, wie trügerisch ihr Gefühl von Sicherheit war. Deshalb steht eine hohe körperliche Widerstandskraft im Augenblick hoch im Kurs. Dennoch wird für die Einzelstudios nach Corona nichts mehr sein, wie es vorher war. Und für die kommenden Umwälzungen am Markt wird Corona rückblickend auch nur ein Katalysator gewesen sein.

Ich durfte Anfang der 90er-Jahre schon einen Umwälzungsprozess in der Branche miterleben. Auch wenn das im Vergleich zu heute noch Veränderungen im kleinen Rahmen waren. Aber schon damals war abzusehen, dass die Fitnessclubs der 80er-Jahre, die den Wandel nicht vollziehen wollten, als die «Ewiggestrigen», die «Muckibuden», auf der Strecke bleiben würden. Heute dagegen sind es die im Augenblick Erfolgreichen, die aufpassen müssen, nicht die Ewiggestrigen von morgen zu sein. Denn der Wandel damals erfolgte noch nicht aufgrund einer bahnbrechenden Innovation. Auch hatten die Clubs der 90er-Jahre kein bahnbrechend neues Produkt. Sie verbesserten lediglich ihre Produktabsatzstrategien. Für einen besseren Absatz distanzierten sie sich sogar von ihren Wurzeln und verkauften statt «Muskeltraining», was am Markt grössere Nachfrage fand: Bewegung, Ernährung und Gesundheit! Aber unabhängig von der Frage, ob das jemals eine kluge Entscheidung war: Wer heute noch an den Strategien von damals festhält, der wird morgen bereits der aus dem letzten Jahrhundert sein.

Die heute anstehenden Umwälzungen am Markt werden viel tiefgreifender

sein als zu Beginn der 90er-Jahre. Denn damals beruhten die Veränderungen noch nicht auf einer neuen Technologie. Die Grundlagen für das World Wide Web wurden erst 1989 gelegt. Das Potential, den Fitnessmarkt zu revolutionieren, hatte das Internet damals noch nicht. Heute aber führt das Internet als die bahnbrechend neue Technologie zu einem Paradigmenwechsel. Und was das heisst, ist am «Kondratieff-Konjunkturzyklus» vorherzusehen.

Der «Kondratieff-Zyklus» beschreibt Konjunkturverläufe, die über gleichmässige Zeiträume von 50 bis 60 Jahren in stetigen Kurven erfolgen. Ausgelöst werden die neuen Konjunkturen durch neue Technologien, die enorme Neuinvestitionen nach sich ziehen. «Peloton» ist ein Paradebeispiel dafür. Das Unternehmen hatte seinen Markteintritt in Deutschland 2012. Exakt in einem Zeitraum von 50 bis 60 Jahren also, nachdem im Jahre 1955 die ersten Fitnessstudios auf dem deutschen Markt erschienen. Und in einem Zeitraum von gerade einmal 10 Jahren erwirtschaftete dieses Unternehmen einen immensen Firmenwert, der heute schon grösser ist als der Firmenwert aller Fitnessclubs weltweit.

Die Bedeutsamkeit des Markteintritts von «Peloton» wäre der Branche wahrscheinlich noch viel länger verborgen geblieben. Aber Corona, insbesondere die Diskussion um die «Gartenarbeit», hat den Fitnessclubs die Augen geöffnet. Die Diskussion hat ihnen gezeigt, dass ihr Problem nicht darin liegt, dass Fitness nicht längst die Akzeptanz fände, die sich viele Clubs über die letzten 30 Jahre erhofften. Im Gegenteil: Die Menschen betrachten körperliche Fitness längst als vorrangiges Ziel. Das Problem der Fitnessstudios ist vielmehr, dass bis heute keiner verstanden hat, weshalb man für Fitness und Gesundheit ein Fitnessstudio braucht?

Für «eine gesunde Ernährung und mehr Bewegung» brauche ich kein Fitnessstudio. Deshalb wird die Branche in Zukunft in der Beschreibung ihres Produktes differenzierter auftreten müssen. Es geht im Fitnessclub nicht um Bewegung, es geht auch nicht um Sport, und schon gar nicht um Ernährung. All das sind Massnahmen für die Gesundheit, die auch ohne Fitnessclubs funktionieren. Für Fitnessclubs wird es in Zukunft

nur noch um intensives «Muskeltraining» gehen. Denn im Gegensatz zu umfangbetontem Training braucht intensives Training Sicherheit. Und diese Sicherheit kann den Menschen nur das Training in der Gemeinschaft und an den dafür konzipierten Trainingsgeräten geben.

Den Menschen zuhause muss deutlich werden, dass für ihre Widerstandskraft nicht ein hoher Belastungsumfang — wie man ihn im Ausdauertraining benötigt —, sondern die Intensität in der Belastung entscheidend ist. Darauf müssen sich die Clubs zukünftig konzentrieren — und dafür stehen die Zeiten günstig. Denn überall wird heute darüber berichtet, dass das Krafttraining wichtiger sei als das Ausdauertraining, und dass der Muskel das Erfolgsorgan sei, zu dem alle anderen Organe in Abhängigkeit stehen. Corona hat diese Sichtweise beflügelt. Und das nicht zuletzt dank unserer ständigen Thematisierung innerhalb der Experten Allianz.

Aber nicht nur die Positionierung betreffend werden sich die Clubs neu aufstellen müssen. Auch ihre unwirtschaftliche Form der Dienstleistung ist nicht länger hinnehmbar. Die Branche hatte 1992 versäumt, ihre Dienstleistung auf die Basis eines skalierbaren Geschäftsmodells zu stellen. Das ist zwar 30 Jahre gutgegangen, aber nur, weil es keinen Wettbewerb gab. Es sollte ihr zu denken geben, dass ein Unternehmen wie Peloton, selbst wenn es alle Haushalte in Deutschland mit einem eigenen Fahrrad ausstattet und monatliche Beiträge für die Nutzung kassiert, weder die Kosten einer Fitnessanlage zu tragen hat, noch Heerscharen an Trainern finanziert. Peloton ist in der Lage, alle deutschsprachigen Haushalte mit nur 4 Trainern zu bespielen. Vier Trainer für Millionen Haushalte.

Für «eine gesunde Ernährung und mehr Bewegung» brauche ich kein Fitnessstudio

Das Geld, das Peloton auf diese Weise spart, nutzen sie, um den Fitnessclubs durch Werbung-in-der-Prime-Time die Aufmerksamkeit zu entziehen. Um sich von Peloton begeistern zu lassen, brauchen die Leute vom Sofa gar nicht mehr aufzustehen.

Ebenfalls ändern sollte sich die Einstellung des Einzelunternehmers zu seiner Stellung im eigenen Unternehmen. Es scheint ab den 90er-Jahren ein Unternehmerbild entstanden zu sein, dass den Eindruck erweckte, man habe es



Muskeltraining macht nur im Fitnessclub wirklich Spass

als Unternehmer geschafft, wenn die eigenen Mitglieder den Unternehmer selbst gar nicht mehr kennen. Das mag ja auch stimmen, wenn man mit der Vermietung von Immobilien sein Geld verdient. Da würde ich auch nicht wollen, dass meine Mieter mich als Eigentümer konsultieren. Aber ist diese Idee für einen Fitness-Unternehmer in Zeiten tragbar, in denen seine Mitglieder durch einen Klick mit Arnold Schwarzenegger befreundet sein können? Ist Arnold Schwarzenegger nicht heute für seine Fans greifbarer denn je? Sind nicht Steve Jobs, Elon Musk und Jeff Bezos heute als Personen des öffentlichen Interesses mindestens so bekannt wie ihre Unternehmen? Und hat in der Fitnessbranche der Erfolg von Firmen wie EGYM oder MILON nicht auch ganz entscheidend mit der Community um Menschen wie Mario Görlach zu tun? Ist es also noch zeitgemäß, dass sich der Einzelunternehmer seinen Mitgliedern entzieht? Oder ist nicht das entscheidende Differenzierungskriterium des Einzelunternehmens vor allem anderen doch immer noch der Einzelunternehmer? Ihn in seinem Unternehmen persönlich kennenzulernen, das macht doch das Einzelunternehmen aus.

Angesagt ist, worüber geredet wird. Und natürlich reden die Menschen über die Angebote, die sie nutzen. Nutzt die Masse der Menschen in Zukunft also nicht mehr das Einzelstudio, werden bei all dem Hype um Fitness die Einzelstudios schnell übersehen. Deshalb sollte im Gegensatz zu früher der Einzelunternehmer von allen Fitness-«Influencern» in seinem Umfeld der einflussreichste sein. Überall sollte man ihn kennen und als Experten schätzen. Wenn zum Training eine Meinung gefragt ist, dann sollte es seine sein. Deshalb reicht die Betreuung der Mitglieder im Club heute bei weitem nicht mehr aus. Nur wer seine Community auch ausserhalb seiner eigenen vier Wände pflegt, verliert in seinem Einzugsbereich nicht die Aufmerksamkeit.

Mit meinem neuen Buch werde ich die Fitnessclub-Betreiber bei ihrem Auftritt unterstützen, indem ich das intensive Muskeltraining fokussiere und das Gemeinschaftsgefühl stärke. In meinem letzten Beitrag habe ich als Leseprobe bereits gezeigt, wie ich die Notwendigkeit von Zusatzgewichten argumentiere. Zusatzgewichte sind eines der Alleinstellungsmerkmale des Fitnessstudios, und mein Beispiel der «Liegstütze auf dem Mond» wird den Menschen sicher in Erinnerung bleiben. Aber ich schreibe auch, was ich im Hinblick auf Gewichtsreduzierung vom Joggen halte. Jeder, der mein Buch gelesen hat, wird nachvollziehen können, dass es sich beim Joggen, um abzunehmen, nicht um Training, sondern um eine rein kosmetische Massnahme handelt. «Weniger essen und mehr bewegen» ist Unsinn, und das wird in meinem neuen Buch auch klar. Was den Menschen heute fehlt, ist nicht mehr nur Bewegung, sondern Muskelmasse. Man spricht bereits von einer sarkopenischen Adipositas. Einer Fettleibigkeit, die auf dem Muskelverlust beruht. Und mit Joggen — gerade wenn ich ausserdem noch weniger esse — baue ich die fehlende Muskelmasse nicht wieder auf. Mir selbst fehlt darüber hinaus schon allein für die Motivation mein Fitnessstudio. Warum ►



Andreas und Vera Igelbrink aus der Wellness Oase in Drensteinfurt

ich mich zu Hause zum Training nicht aufraffen kann, beschreibe ich in dem folgenden Auszug aus meinem neuen Buch. Lesen Sie doch mal rein:

Vernunft allein reicht als Trainingsmotivation nicht aus

Nach meinen Recherchen gibt es drei Möglichkeiten, mit denen wir einigermaßen zuverlässig vermeiden können — 100 Jahre alt zu werden. Das sind

1. Die unvermeidlichen Risiken des Lebens. Rein statistisch treffen sie jeden Dritten.
2. Mangelndes Wissen! Manchmal wissen wir einfach nicht um die Gefahren, und...
3. Süchte! Das heisst: Wir wissen um die Gefahren, handeln aber wider besseres Wissen, und fügen uns damit selbst Schaden zu.

Zu einem Drittel ist unser Überleben also Glücksache. Deshalb ist es gut, für die Zukunft zu planen, aber die Gedanken an die Zukunft sollten uns nicht die Freude am heutigen Tag verderben. Denn letztlich werden wir langfristig sowieso nur mit Spass an der Sache erfolgreich sein. Und für unsere Trainingsmotivation gilt das in besonderer Weise. Denn wie das ist, wenn man sich zum Training einfach nicht

aufraffen kann, das habe ich während des Lockdowns 2020/21 am eigenen Leibe erfahren. Dabei war ich — bevor die Fitnessclubs schliessen mussten — gerade super in Form. Selbst meinen Handstand aus der Bauchlage schaffte ich noch. Aber dann kam der Lockdown und es dauerte nicht lange, da war all meine Motivation dahin. Zu Hause konnte ich mich einfach nicht aufraffen. Und gute Ratschläge — man brauche doch keinen Fitnessclub, man könne doch auch an der frischen Luft was für seine Gesundheit tun — klangen für mich wie der reinste Hohn. Besonders wenn die «guten Ratschläge» von Leuten kamen, die selbst nichts tun. Wie ist das zu erklären? Warum fällt es so schwer, sich zu Hause zu motivieren?

Erinnern Sie sich bitte noch einmal an mein Saunabeispiel: Um uns vor Alltagsbelastungen

zu schützen, reichen Alltagsbelastungen nicht aus. Nur der extreme Wechsel von Hitze und Kälte, also aus der Sauna ins Tauchbecken und vom Tauchbecken zurück in die Sauna, trainiert unser Immunsystem. Und ausserdem macht in die Sauna zu gehen ja zusätzlich Spass. Und nun schliesst man Ihre Sauna und gibt Ihnen die Empfehlung, sie könnten stattdessen ja auch aus Ihrem warmen Wohnzimmer hinaus in den Regen gehen. Dann fühlt man sich schon ein wenig...

wir schon richtig etwas tun. Denn erst dort, wo es richtig anstrengend wird, hat es den entsprechenden Nutzen und macht ausserdem auch noch Spass. Und bitte glauben Sie nicht, bei Ihnen sei das anders: Das ist bei jedem so!

Warum, das hat Professor Achim Peters bereits im Zusammenhang mit dem Sinn und Unsinn von Diäten erklärt. Unser egoistisches Gehirn bekommt immer, was es will. Und wenn unser Gehirn Zucker möchte, ist das Übergewicht, das für unseren Körper als Konsequenz daraus entsteht, für unser Gehirn nur ein kollateralschaden. Mit vernünftigen Argumenten ändern wir das nicht. Mit Argumenten finden wir bei unserem Gehirn kein Gehör. Denn unsere Vernunft sagt unserem Gehirn: «Du musst!» Und: «Du musst», das hört unser Gehirn nicht gern. Deshalb ist es egal, ob wir eine Diät durchhalten oder uns mehr bewegen wollen, unser Gehirn wird langfristig nur zustimmen, wenn es Gefallen daran hat. Das heisst: Nur wenn unser Gehirn sagt: «Ich will, dass du zum Training gehst», gehen wir auch hin.

Langfristig wird uns unser Gehirn also nur erlauben, was es gern tut. Diese Erkenntnis haben wir durch Professor Zimmermann. Und anstrengen wird sich unser Gehirn nur gern, wenn es eine Belohnung dafür bekommt. Die Belohnung unseres Gehirns ist eine ausreichend hohe Dosis an Myokinen. Wie also kommt unser Gehirn an eine hohe Dosis Myokine heran?

Mit der Sucht nach Myokinen ist es wie mit anderen Drogen auch: Ob Myokin, Kokain, Nikotin oder Koffein: Wichtig ist, dass die Dosis stimmt! Stellen Sie zum Beispiel einem Alkoholiker — entschuldigen Sie den makabren Vergleich — eine Kiste Radler hin oder eine Flasche Korn. Wonach wird er greifen? Natürlich

Das Potential wächst, aber inwieweit profitiert das Einzelstudio noch davon?

Für das Training unserer Abwehrkräfte reicht, von drinnen nach draussen in den Regen zu gehen, nicht aus. Im Gegenteil: Davon werden wir nur noch eher krank. Es muss schon der Wechsel zwischen den Extremen von Sauna und Tauchbecken sein. Erstens, weil es effektiver ist, und zweitens macht es in der Sauna Spass. Und im Training ist das nicht anders. Für die gewünschte Widerstandskraft unseres Körpers benötigen wir nicht «ein wenig mehr Bewegung», sondern dafür müssen

nach der Flasche Korn. Jemand, der die Sucht nicht kennt, wird das sicher nicht verstehen. Für den ist ein Radler lecker und die Flasche Korn ein Graus. Und so verhält es sich auch mit der Trainingsmotivation. Die Sucht nach Anstrengung stellt sich nur ein, wenn für unser Gehirn eine Sucht entsteht. Und was wir dabei im Fitnessclub mit 100 kg in der Kniebeuge bewirken, das holen wir auch mit einem ganzen Tag spazieren gehen nicht rein. Wir haben demnach nur zwei Möglichkeiten, um an unsere

«Bewegungs-Droge» zu kommen: Das eine ist ein ausreichend hoher Umfang (die Kiste Radler), das andere ist eine hohe Intensität (eine Flasche Korn). Und für den hohen Umfang fehlt den meisten von uns schlicht die Zeit. Für die hohe Intensität aber brauchen wir Sicherheit. Und die Sicherheit beim Bewegen hoher Gewichte, die liefert uns nur das Equipment im Fitnessstudio.

Nun werden Sie sich vielleicht fragen, ob ich Sie allen Ernstes «sportsüchtig» machen will. Denn irgendwie hört sich «süchtig zu sein» grundsätzlich ungesund an. Aber diese Sichtweise sollten wir ändern. Wir wissen durch Professor Peters, dass für unser egoistisches Gehirn, das Zucker möchte, ein daraus resultierendes Übergewicht nur ein «Kollateralschaden» ist. Das heisst, ob eine Sucht sich für unseren Körper positiv oder negativ auswirkt, interessiert unser Gehirn nicht. Unser Gehirn will, wonach es «süchtig» ist. Die Konsequenzen daraus, sind ihm egal. Uns aber sollten sie nicht egal sein. Deshalb sollten wir unserem Gehirn gezielt Myokine verabreichen, da sie zu den Drogen gehören, die positiv sowohl für unseren Körper als auch für unsere Gesundheit sind. Unserem Gehirn reichlich von diesem Suchtstoff zu geben, ist der sicherste Weg, um unser Gehirn davon abzuhalten, den Mangel an Myokinen durch andere Suchtstoffe zu kompensieren. Suchtstoffe, deren Kollateralschäden für unseren Körper und unsere Gesundheit gleichermaßen verheerend wären.

Es ist also völlig egal, ob es um die Intensität für den Erhalt der Muskelmasse und der Knochendichte geht, oder schlicht und einfach um eine



So führen Sie Ihr Gehirn immer wieder langsam an die Droge heran. Natürlich gilt das nur für diejenigen, die ansonsten keine ausreichenden Beweggründe finden, um zu trainieren. Denn solange Menschen Schmerzen haben oder das Ziel, eine Meisterschaft zu gewinnen, treibt sie allein ihr Schmerz oder ihr Ehrgeiz in die Fitnessclubs hinein. Die Myokine, die motivierte Menschen ihr Training angenehm erscheinen lässt, setzen in diesem Fall ihrer Motivation nur noch das Sahnehäubchen auf.

Freuen Sie sich also, dass Sie Ihren Fitnessclub haben: Er liefert Ihnen das Equipment, um mit hohen Gewichten sicher Ihre Muskeln zu trainieren. Damit liefert er Ihnen die Voraussetzungen, um mit Freude am Training und geringem Zeitaufwand Ihre Muskelmasse auf hohem Niveau erhalten zu können. Und das ist wichtig. Denn Professor Elke Zimmermann hat in einer Untersuchung an Soldaten ermittelt, dass Männer,

dann freuen Sie sich auf das nächste Kapitel. Denn das nächste Kapitel ist ganz speziell das Kapitel Ihres Fitnessstudios (Ende Buchauszug).

Sind Sie jetzt gespannt, das Kapitel Ihres Fitnessclubs zu lesen? Und weckt der Auszug aus meinem Buch bei Ihnen so etwas wie Gemeinschaftsgefühl? Denn dann haben Sie auf jeden Fall gewonnen, wenn Ihre Sonderedition auch die lesen, die bei den Billiganbietern und zuhause trainieren. Mit meinem neuen Buch möchte ich Sie in Ihrem öffentlichen Auftritt unterstützen, damit die Menschen schon Ihre Fans sind, bevor sie Ihren Fitnessclub betreten. Richtig gut ist, wenn jeder, der zu Ihren Vorträgen kommt, vorher schon gespannt ist, Sie einmal persönlich kennenzulernen. ■

Unser egoistisches Gehirn bekommt immer, was es will

ausreichend hohe Trainingsmotivation: Bei unserem Mangel an Zeit, die einen hohen Trainingsumfang zuliesse, kommen wir um eine hohe Intensität im Training nicht herum. Mitglieder, die im Fitnessclub die Gewichte nicht erhöhen, um intensiv zu trainieren, werden also nicht nur ihre Ziele nicht erreichen, sondern sie verlieren auch alsbald ihre Trainingsmotivation. Erinnern Sie sich deshalb an meine drei Wegweiser:

1. Zwanglosigkeit.
2. Regelmässigkeit und
3. eine Steigerung der Belastung für die Langfristigkeit.

deren Muskelanteil an ihrem Körpergewicht früher im Normalfall bei 40 bis 45 Prozent lag, inzwischen einen Muskelanteil an ihrem Körpergewicht aufweisen, der heute in der Regel geringer ist als früher der von Frauen.

Mit vielen der Fitnessclubs in Deutschland, Österreich und der Schweiz arbeite ich zusammen. Mit manchen schon seit über 30 Jahren. Einige von ihnen haben dieses Buch als Sonderedition begleitend zu den Vorträgen, die sie in ihren Fitnessclubs halten, herausgegeben. Falls Sie also eine dieser Sondereditionen vor sich liegen haben,



Andreas Bredenkamp

Jahrgang 1959

Studierte Germanistik und Sport, Autor des Buches "Erfolgreich trainieren" und des "Fitnessführerscheins". Experte der "Experten Allianz für Gesundheit e. V."



Experten Allianz
FÜR GESUNDHEIT e.V.