

# ERFOLGREICH TRAINIEREN 2020!

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 meine Schulung, lernen Sie virale Vorträge zu halten und nutzen Sie diesen Klassiker als Buch zu Ihren Vorträgen!**



**Experten Allianz**  
FÜR GESUNDHEIT e.V.

## Warum «Sarkopenie» und «Wachstumsreiz» für die Einzelstudios die Lösung sind...

«Verabschiedet euch von Begriffen wie «Discounter» und «Premium». In Zukunft zählt nur noch «Kein Kunden-erfolg» und «Kundenerfolg». [...].»

Diese Aussage entnahm ich einem Fb-Kommentar von Kay Leupold, Fitnessclubbetreiber aus Döbeln — und ich stimme ihm darin zu. Begriffe wie «Discounter» und «Premium» suggerieren eine Kluft zwischen Extremen, die es so nicht mehr gibt. Viele Clubs liegen heute im sogenannten «mittleren Preissegment». Und auch die Leistungen sind nicht mehr gut oder schlecht, sondern verschwimmen wie die Beiträge irgendwo im Mittelmaß. Dem «Kostenführer» kommt das sehr gelegen, denn sein Bemühen liegt in der Auflösung des «Unterschieds». Schliesslich muss er nicht besser sein, es reicht ihm, wenn er nicht spürbar schlechter ist. Für den Premiumclub dagegen ist der Unterschied die Existenzgrundlage. Geht er verloren, verliert der Premiumclub seine Existenzberechtigung. Aber: Hat ein «Kunden-Erfolg», von dem Kay Leupold spricht, das nötige Potential, um den Einzelstudios im Wettbewerb mit den Ketten und Online-Anbietern ihre Existenz zu sichern? Und lässt sich «Kunden-Erfolg» überhaupt versprechen? Der «Kunde» muss schliesslich mitspielen, sonst kann man ihm auch den «Erfolg» nicht garantieren.

«Erfolgsgarantien» hat es immer mal wieder gegeben. Und es ist richtig: Funktioniert haben sie nie. Die Clubs probierten sich im Geben von «Erfolgsgarantien» zumeist innerhalb eines Club-in-Club-Systems. Womit

konnte. Solche Club-im-Club-Konzepte entstanden zumeist im Zusammenhang mit dem Wunsch der Kunden, «abzunehmen». Torsten Stattmüller, Studiobetreiber aus Lorsch, erzählte mir von seinen Erfahrungen damit. Um seinen Kunden den Erfolg auch wirklich garantieren zu können, hatte er nicht einmal davor zurückgeschreckt, seinen Kursraum in eine Küche zu verwandeln. Und: Er war erfolgreich damit! Die Teilnehmer — und vor allem :Innen — waren so begeistert, dass sie ihn wohl des Nachts in ihr Gebet einschlossen. Was sie allerdings nicht davon abhielt, sofort nach Erreichen ihres Ziels ihre Mitgliedschaft zu kündigen. Torsten erhielt in kürzester Zeit derart viele Kündigungen, dass er von seiner Idee, seinen Kunden Erfolg zu verkaufen, sofort wieder Abstand nahm. Dabei verabschiedeten sich seine Kund:Innen keineswegs im Zorn. Im Gegenteil: Sie gingen mit den allerbesten Wünschen. Sie waren Torsten dankbar und merkten stolz an, sie hätten sich einen Hund zugelegt, denn mit dem müssten sie ja täglich Gassi gehen, so, als wäre diese lobenswerte Änderung in ihrem Leben in Torstens bestem Sinne gewesen. Dass sie weiterhin trainieren mussten, war ihnen schlicht nicht klar geworden. Sie hatten nicht verstanden, warum man einen Fitnessclub braucht, wenn man allein durch «mehr Bewegung und einer gesunden Ernährung» schon schlank bleiben kann.

Mitglieder, die im Fitnessclub «Gewicht verlieren» wollen, sind — um es mit Henry Fords Worten zu sagen —,

### Lässt sich «Kunden-Erfolg» überhaupt versprechen?

sie im Prinzip schon zugaben, dass der «garantierte Erfolg» in der normalen Mitgliedschaft nicht enthalten war — und auch nicht enthalten sein

wie Leute, die mit dem Wunsch nach schnelleren Pferden in eine Autowerkstatt gehen. Für die Autowerkstatt macht es keinen Sinn zu versuchen,



den Menschen ihren Wunsch nach schnelleren Pferden zu erfüllen. Pferdenarren werden sie dauerhaft nur als Kunden gewinnen, wenn sie es verstehen, sie zu Autonarren zu machen. Womit ich sagen will: Wenn der Fitnessclub «Kunden-Erfolg» verkaufen möchte, kann das wirtschaftlich nur sinnvoll sein, wenn er sich dabei

zuerst einmal klar, dass dauerhaft schlank zu bleiben, mit der Ernährung weniger zu tun hat, als es die meisten glauben. Denn im Jahre 1990 nahmen die Menschen noch einmal deutlich zu, obwohl sie nach Aussage von Professor Wildor Hollmann nicht mehr assen und sich nicht schlechter ernährten als in den Jahrzehnten davor. Im Gegen-

vital und schlank zu bleiben? Die gesunde Ernährung ohne Bewegung oder den ganzen Tag marschieren auf dem Jakobsweg, selbst wenn Sie dabei essen, was Sie wollen?

Verstehen Sie mich bitte nicht falsch! Ich möchte den Wert einer gesunden Ernährung nicht in Frage stellen. Es spricht vieles dafür, sich gesund zu ernähren. Aber um gesund zu bleiben, reicht gesunde Ernährung nicht aus. Insbesondere, wenn Sie vorhaben, mit 80 nicht am Rollator zu gehen. Körperliche Kraftanstrengungen ihrer Muskulatur sind die zweite wichtige Komponente der Gesundheit. Und wie bei einem Zwei-Komponenten-Kleber, der auch nur klebt, wenn beide Komponenten beteiligt sind, so bilden auch «Ernährung» und «körperliche Kraftanstrengungen» nur gemeinsam die zwei Stiefel, aus denen ein Paar Stiefel wird. Wenn ich in dem Beispiel oben also polarisiere, dann geht es mir nicht darum, den Wert einer gesunden Ernährung in Frage zu stellen. Ich wende mich vielmehr gegen die irri- ge Vorstellung, wir blieben gesund, nur weil wir uns gesund ernähren.

Laut Professor Wildor Hollmann ist das durchschnittliche Körpergewicht der Bevölkerung im Jahr 1990 sprunghaft angestiegen, und das obwohl die Menschen sich in den 90er-Jahren nicht schlechter ernährten als in den 80ern — und sie assen auch nicht mehr. Offensichtlich nehmen wir also nicht zu, weil wir zu viel essen, sondern wir nehmen zu, weil wir uns für das, was wir essen, immer weniger bewegen. Die Digitalisierung seit den 90er-Jahren hat dazu noch einmal ihren Teil beigetragen. Und uns nicht zu bewegen, können wir langfristig nicht dadurch kompensieren, dass wir nun auch noch versuchen, nichts mehr zu essen. Das ist eine Rechnung, die langfristig nicht aufgehen wird. Deshalb verwundert es nicht, dass laut

## Niemand, der dauerhaft schlank bleiben möchte, kommt um das Training an Geräten herum

auf seine Kernkompetenzen besinnt. «Gewicht verlieren», zumindest im klassischen Sinne, gehört nicht dazu. «Abnehmen» ist, wie «schmerzfrei» zu werden oder sich «mehr bewegen zu wollen, um was für die Gesundheit zu tun», ein Kundenwunsch, der so undifferenziert ist, dass er mit dem Alleinstellungsmerkmal des Fitnessclubs erst einmal wenig gemeinsam hat. Der Fitnessclub hat in Geräte für den Aufbau und den Erhalt der Muskelmasse investiert. Deshalb kann er den Erfolg auch nur dort versprechen, wo er in der Lage ist, seine Versprechen auch besser als jeder andere halten zu können. Und das kann er mit seinen Werkzeugen für den Muskelaufbau nur, wenn es bei den Wünschen der Menschen auch um den Aufbau und den Erhalt ihrer Muskelmasse geht. (Im Folgenden wird auch noch ersichtlich werden, warum das selbst für die Cardiogeräte und Kurse gilt.)

Die Kunst ist es, dem Kunden zu vermitteln, dass nicht Bewegungsmangel und schlechte Ernährungsgewohnheiten für seine Probleme verantwortlich sind, sondern der Niedergang seiner Muskelmasse. In der folgenden Leseprobe aus meinem Buch beschreibe ich dafür das Phänomen der «sarkopenischen Adipositas». Daran mache ich deutlich, dass auch für eine erfolgreiche Gewichtsreduktion «mehr Bewegung und eine gesunde Ernährung» nicht nur nicht ausreichend, sondern unter Umständen sogar kontraproduktiv sind.

Wenn ich Sie, als Studiobetreiber, mit dem folgenden Buchauszug überzeugen kann, dass niemand, der dauerhaft schlank bleiben möchte, um das Training an Geräten herumkommen wird, dann überzeugt es Ihre Kunden wahrscheinlich auch. Dafür mache ich

teil: Das Ernährungsverhalten der Menschen ist im Laufe der Jahrzehnte sogar bewusster geworden. Trotzdem sind sie im Durchschnitt dicker geworden. Warum das so ist, lesen Sie im folgenden Auszug aus meinem Buch «Erfolgreich trainieren — Ihr Drehbuch für mehr Trainingserfolg», in dem ich nicht nur den Sinn von Diäten in Frage stelle, sondern auch die Bedeutung einer «bewussten Ernährung» zuerst einmal ins richtige Verhältnis zur Wichtigkeit der Erhaltung unserer Muskelmasse setze. Aber lesen Sie selbst:

### Warum Diäten auf Dauer nie funktionieren...

[...] Welchen Anteil haben unsere Muskeln — zum Beispiel im Verhältnis zu unserer Ernährung — daran, ob wir schlank bleiben, oder ob wir dick werden und als Folge daraus eventuell sogar Bluthochdruck oder Diabetes entwickeln? Dafür stellen Sie sich bitte vor, Sie hätten zwei Alternativen, um schlank, vital und gesund zu bleiben: Entweder Sie sitzen den ganzen Tag am Schreibtisch und abends vor dem Fernseher — für die meisten von uns der ganz normale Alltag also —, aber Sie ernähren sich zumindest bewusst

und gesund, oder aber Sie pilgern wie Hape Kerkeling drei Monate auf dem Jakobsweg, dürfen dafür aber essen, was Sie wollen. Was, glauben Sie, wird Ihnen mehr dienen, um gesund,

Professor Michael Hamm, Ernährungswissenschaftler an der FH Hamburg, 99 Prozent der Menschen, die mit Diäten versuchen abzunehmen, nicht in der Lage sind, ihr Körpergewicht ►

## 99 % der Menschen sind nicht in der Lage, ihr Körpergewicht länger als ein Jahr nach der Diät zu halten

länger als ein Jahr auf dem geringeren Niveau zu halten. Anschliessend wiegen sie alle wieder so viel wie zuvor, zumeist sogar noch etwas mehr.

was glauben Sie, wer diesen Krieg auf Dauer gewinnt? Sie oder Ihr Gehirn? In seinem Buch «Das egoistische Gehirn» erläutert Professor Peters,

Verstehen Sie mich bitte auch hier nicht falsch: Auch dem Übergewicht möchte ich nicht das Wort reden. Dafür sind die Folgen zu dramatisch. Es ist nur nicht hilfreich, ein Problem zu bekämpfen, indem man neue schafft. Unser egoistisches Gehirn bekommt immer, wonach es verlangt. Und wenn die Folgen Übergewicht bedeuten, betrachtet unser Gehirn das laut Professor Peters lediglich als einen «Kollateralschaden».

## Letztlich tauschen wir mit Diäten nur die Pest gegen die Cholera ein

Der Volksmund spricht vom Jo-Jo-Effekt, Professor Hamm nennt dieses Phänomen: «Dick durch Diät».

Warum Diäten nicht nur nutzlos, sondern oft selbst Ursache für Übergewicht sind, möchte ich an drei Phasen darstellen, die ihrerseits gekennzeichnet sind durch drei Sprüche:

Spruch 1: «Ich nehme ab, aber nie dort, wo ich eigentlich wollte.»

Spruch 2: «Ich esse doch schon fast gar nichts mehr, und ich nehme trotzdem nicht ab.»

Spruch 3: «Schokolade muss ich nur anschauen, dann werde ich davon schon dick.»

Haben Sie einen dieser Sprüche schon einmal gehört? Wahrscheinlich kennen Sie alle drei. Denn immerhin machen laut Professor Michael Hamm 99 Prozent der Diätenden diese drei Erfahrungen, und zwar zumeist in genau dieser Reihenfolge. Warum ist das so? [Die Argumentation zum Jo-Jo-Effekt spare ich mir hier, weil sie fast alle Studiobetreiber aus meinen Vorträgen kennen. (Im Buch finden Sie die Argumentation natürlich, denn Ihren Kunden ist das nicht wirklich klar.) Nach der Argumentation geht es folgendermassen weiter:]

Und während die einen wieder zunehmen, fügen sich diejenigen, die mit der Diät trotzdem fortfahren, laut American College of Sportsmedicine einen gesundheitlichen Schaden zu, der die Schäden durch Übergewicht unter Umständen noch in den Schatten stellt.

### Warum unser Gehirn Diäten boykottiert...

Eine einleuchtende Begründung, warum Diäten nicht funktionieren und auf Dauer mehr Schaden anrichten als sie nutzen, liefert der Mediziner und Adipositas-Experte, Professor Dr. med. Achim Peters. Er sagt sinngemäss: «Wenn das Gehirn Zucker möchte, und wir geben ihm nicht, was es verlangt, befinden wir uns im Kriegszustand mit unserem eigenen Gehirn.» Und

warum «unser Gehirn Diäten sabotiert und gegen den eigenen Körper kämpft». Demzufolge stellt die Diät für den Organismus eine Konfliktsituation dar, in der er nicht entspannen kann. Messbar ist der Diät-Stress laut Professor Peters an einem dauerhaft erhöhten Cortisolspiegel. Wer also den Kampf gegen sein Gehirn aufgibt, die Diät beendet und wieder isst, senkt seinen Cortisolspiegel. So kann er entspannen, nimmt aber zu. Wer dagegen die Diät gegen den Widerstand seines Gehirns fortsetzt, ist nicht in der Lage, seinen Cortisolspiegel zu senken, und steht deshalb unter Dauerstress. Erleiden beide, der Übergewichtige und der Gestresste, am Ende einen Herzinfarkt, hat laut Professor Peters der Übergewichtige statistisch gesehen sogar noch die grössere Überlebenschance. Letztlich tauschen wir mit Diäten also nur die Pest gegen die Cholera ein.

### Warum wir ohne unsere Muskeln nicht abnehmen werden...

Die Ursache für den «Kollateralschaden», den das Gehirn bei seinem Verlangen nach Zucker in Kauf nimmt, ersehen wir aus der Abb. 1. Sie zeigt blau gestrichelt den stark vereinfachten Stoffwechsel eines muskulösen Menschen. Oben befindet sich das egoistische Gehirn, das nach Zucker verlangt. Deshalb beauftragt es den Muskel, Nahrung zu beschaffen. Nahrungsbeschaffung hiess in der Urzeit, ein Mammut zu erlegen. Die Nahrungsbeschaffung war also mit grössten körperlichen Strapazen verbunden. Waren die Bemühungen erfolgreich, gab es was zu essen. Die Nahrung gelangte in den Verdauungstrakt und wurde über den Blutkreislauf verteilt. Dabei bekamen die Muskeln reichlich, aber auch der Hunger des Gehirns nach

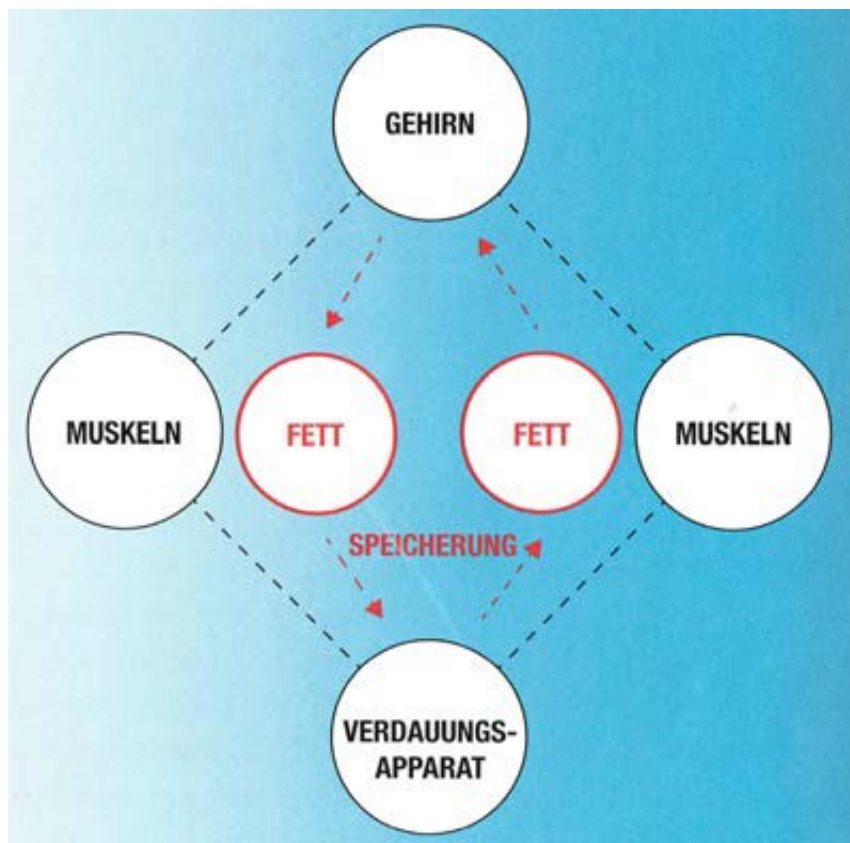


Abb. 1: Adipös oder muskulös – Wir werden eine Entscheidung treffen müssen!





Zucker wurde gestillt. Solange dieser Kreislauf funktionierte, war Übergewicht kein Problem. Heute aber gehen wir nicht mehr jagen, sondern wir gehen an den Kühlschrank. Und dieser Weg ist natürlich für unsere Muskeln viel zu kurz. In der Grafik zeigt diesen Weg die rot gestrichelte Linie.

Werden die Muskeln nicht mehr benötigt, um den Zucker-Hunger des Gehirns zu stillen, wird der Kalorien-Überschuss in die Fettdepots eingelagert. Je mehr also unsere Muskeln schwinden, desto mehr werden — bei entsprechender Veranlagung — die Fettdepots wachsen. Und das ist nicht zu verhindern, indem wir weniger essen. Wir können das nur verhindern, indem wir uns unsere Muskelmasse erhalten.

Ich selbst zum Beispiel habe in meinem ganzen Leben nie einen größeren Muskelverlust erlitten als während des Corona-Lockdowns. Trotzdem habe ich ungefähr ein Kilo an Gewicht zugenommen. Angenommen, mein Muskelverlust betrug 5 kg, habe ich also 6 kg Fett aufgebaut. Welchen Rat würden Sie mir in dieser Situation geben? Würden Sie mir empfehlen, weniger zu essen, um mein Fett loszuwerden? Oder würden Sie mir empfehlen, schnellstens meine Mus-

keln wieder aufzubauen, um nicht nur mein Körperfett zu reduzieren, sondern mir auch gleichzeitig die Leistungsfähigkeit und Belastbarkeit meines gesamten Organismus zu erhalten? Ich denke, ich weiss, was Sie mir empfehlen werden. Und ich werde mich an Ihre Empfehlung halten. Tun Sie es auch.

Da die Ursache für Übergewicht also primär nicht die Ernährung ist, sondern der Verlust an Muskelmasse durch einen Mangel an körperlicher Belastung, handelt es sich bei allen Einschränkungen im Ernährungsverhalten um eine Behandlung von Symp-

tomen. Die Ursache bekämpfen heisst nicht, weniger zu essen, sondern dem Niedergang der Muskelmasse durch intensive Kraftanstrengungen entgegenzuwirken. Denn mangelnde körperliche Anstrengung führt insbesondere im Zusammenwirken mit einer Reduzierung der Kalorienzufuhr zu

einem beschleunigten Abbau von Muskulatur. Deshalb spricht die Wissenschaft inzwischen bereits von einer «sarkopenischen Adipositas». Einer Fettleibigkeit also, die nicht ausgelöst wird durch Bewegungsmangel, sondern durch den aus dem Bewegungsmangel und der reduzierten Kost resultierenden Muskelverlust. Liegt eine «sarkopenische Adipositas» vor, ist sie weder durch «weniger essen» noch durch «mehr bewegen» zu kompensieren — und am allerwenigsten durch die Kombination von beidem. Die einzige Möglichkeit, die in diesem Fall noch bleibt, um sein Körperfett dauerhaft in Schach zu halten, ist, den altersbedingten Muskelverlust nicht nur aufzuhalten, sondern ihn in einen Muskelaufbau umzukehren.

### **Sarkopenische Adipositas**

«Weniger essen und mehr bewegen!» Ein kurzer Satz, der es auf den Punkt zu bringen scheint. Er hört sich so logisch und konsequent an, als sei er nicht zu widerlegen. Auf der anderen Seite hat dieser Rat aber noch nie wirklich funktioniert. Denn jeder, der es versucht hat, nahm trotz anfänglicher Erfolge schnell wieder zu und war letztlich schlechter dran als zuvor. Bei Focus Online können wir nachlesen, dass die Abnehm-Versuche von 98 Prozent der Frauen, die seit 1959 irgendwann einmal als übergewichtig eingestuft worden waren, scheiterten. Zwei Drittel von ihnen nahmen anschliessend sogar mehr Gewicht wieder zu, als sie abgenommen hatten. An gleicher Stelle heisst es, die Gründe dafür seien biologisch und unveränderlich. Ausserdem zitiert der Focus das American Journal of public health mit einer Aussage aus dem Jahre 2015. Danach beträgt die

## **Die Ursache für Übergewicht ist nicht primär die Ernährung, sondern der Verlust an Muskelmasse durch einen Mangel an körperlicher Belastung**

Chance einer einmal als übergewichtig eingestuften Frau, auf Dauer ein normales Gewicht zu erreichen, 0,008 Prozent.

Lassen wir einmal dahingestellt, ob die Gründe für das Scheitern von Diäten «biologisch und unveränderlich» sind. Dieser Schlussfolgerung wäre ►



ich nur bereit zuzustimmen, wenn auch der altersbedingte Muskelverlust «biologisch und unveränderlich» wäre. Eines erscheint mir jedoch als sicher: Mit «weniger Essen und mehr bewegen» wird es nicht funktionieren. Und da stellt sich die Frage, ob es Sinn macht, es bei jeder neuen Diät, von der man hört, erneut zu versuchen. Das ist, als sei man einfach nicht bereit zu akzeptieren, dass es niemals funktionieren wird.

[...]

Bedenken Sie: Bewegung ist sinnvoll und dient Ihrer Gesundheit. Nur: Verlorene Muskelmasse ersetzen kann auch stundenlange Bewegung nicht. Wenn Sie also dauerhaft erfolgreich abnehmen wollen, bewegen Sie sich nicht einfach nur mehr, sondern unternehmen Sie gezielt etwas gegen den (altersbedingten) Muskelverlust. Verhindern Sie durch gezielte Wachstumsreize die Sarkopenie, und kümmern Sie sich erst in zweiter Linie um die Adipositas, damit es zu einer «sarkopenischen Adipositas» erst gar nicht kommen kann.

### **Bauen Sie auf, denn «abbauen» werden wir alle von ganz alleine**

Eine Entscheidung gegen Fettleibigkeit ist also immer eine Entscheidung für mehr Muskeln. Kein Fett UND keine Muskeln haben zu wollen, geht nicht! Ihr Muskel ist Ihr wichtigstes «Stoffwechselorgan», und dementsprechend ist die wichtigste Massnahme zur Bekämpfung der Fettleibigkeit, dem Muskelverlust entgegenzuwirken. Damit ist das wirksamste Programm zur Fettreduktion ein Muskel-«Aufbauprogramm». «Bauen Sie also auf, denn abbauen werden wir mit zunehmendem Alter von ganz alleine.» [Ende Buchauszug.]

Erst wenn die Mitglieder in Ihrem Fitnessclub nicht mehr trainieren, weil sie abnehmen oder schmerzfrei werden wollen, weil sie glauben, etwas mehr Bewegung täte ihnen gut, und sie es für sinnvoll halten, etwas für ihr Herz-Kreislaufsystem und für



ihre Muskelmasse aufzubauen und sie sich bis ins hohe Alter auf hohem Niveau zu erhalten, werden die Einzelstudios in der Lage sein, mit dem Erfolg aus den Bemühungen ihrer Mitglieder auch wirklich Geld zu verdienen. Denn für den Muskelaufbau, da sind sie die Experten. Im Muskelaufbau liegt ihr Alleinstellungsmerkmal. Da macht ihnen niemand etwas vor. Allerdings müssen davon viele Studiobetreiber erst noch selbst überzeugt werden. Deshalb haben Mario Görlach und ich zwei Begriffe auf dem Markt etabliert, die essentiell für das Alleinstellungsmerkmal des Fitnessclubs sind. Diese beiden Begriffe lauten «Sarkopenie» und «Wachstumsreiz». «Sarkopenie» ist der Begriff für das Problem, und der «Wachstumsreiz» ist die Lösung dafür. Bei der hohen Lebenserwartung, die wir dank der Erfolge der Medizin heute haben, sind 100 Prozent der Menschen von diesem Problem betroffen — und deshalb lohnt es sich für die Einzelstudios, sich

rung bezeichnete Aufgabe annehmen und zur Zufriedenheit aller lösen, dann können sie nicht nur mit der Vermietung von Geräten, sondern auch mit dem Erfolg ihrer Mitglieder Geld verdienen. Und sie werden mit der Lösung dieses Problems ein tragfähiges Alleinstellungsmerkmal gegenüber allen haben, die einfach nur für wenig Geld Geräte zur Verfügung stellen. ■



**Andreas Bredenkamp**

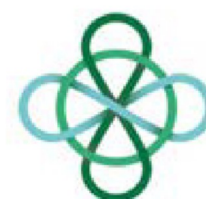
Jahrgang 1959

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

## **Eine Entscheidung gegen Fettleibigkeit ist immer eine Entscheidung für mehr Muskeln**

ihre Gesundheit zu tun, sondern wenn sie wirklich verstanden haben, dass es ihr wichtigstes Anliegen sein muss,

auf die Lösung dieses Problems zu konzentrieren. Wenn sie diese von der Wissenschaft als globale Herausforder-



**Experten Allianz**  
FÜR GESUNDHEIT e.V.