

Ausgabe III Quartal IV - 2022

www.medical-active.net

Top Thema: Krise und Psyche

DER VISIONÄR Mario Görlach

CEO der Experten Allianz für Gesundheit e.V.

"Der 6. Kondratieffzyklus dokumentiert Gesundheit als wichtigsten Motor für die wirtschaftliche und die gesellschaftliche Entwicklung. Wer jetzt als Unternehmer der Fitness- und Gesundheitsindustrie in die auch wissenschaftlich begründeten Perspektiven unserer Branche vertraut, die Weichen für sein Unternehmen strategisch klug stellt und richtig investiert, wird zu den Gewinnern gehören".

"Erfolgreiche Menschen, die ich kenne, sehen in jeder Schwierigkeit eine Möglichkeit. Die Anderen sehen in jeder Möglichkeit eine Schwierigkeit!"



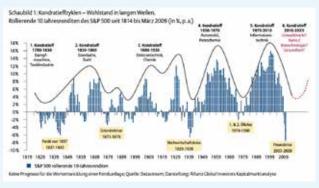
Foto: Mario Görlach



Co-Kommentar, Markus Rauluk: Wohl kaum jemand kann das Vertrauen in einen Handlungsaufruf für die Zukunft so präzise auf den Punkt formulieren/ begründen, wie der gesund-

heitspolitische Weichensteller und CEO der Experten Allianz, Mario Görlach. Vielen Dank für diesen Impuls. Doch was ist eigentlich der Kondratieffzyklus? Zu den wenigen wissenschaftlichen Theorien, die eine gesamtgesellschaftliche Analyse und Beschreibung des Strukturwandels ermöglichen, gehört die Theorie der langen Wellen, auch Theorie der Kondratieffzyklen genannt. Sie ermöglicht es, die Interdependenz zwischen den verschiedenen Gesellschaftsbereichen (Wissenschaft, Wirtschaft, Soziales, Moral, Religion) zu erkennen und, darauf aufbauend, eine zuverlässige Zukunftsorientierung zu gewinnen. Demnach befinden wir uns seit der Jahrhundertwende in einem Langzyklus der Weltwirtschaft (40-60 Jahre), dem sechsten Kondratieffzyklus (Abb. 1). Sein Auslöser und Träger ist das Gesundheitswesen; seine Basisinnovationen sind psychosoziale Gesundheit und Biotechnologie.

Der sechste Kondratieffzyklus sagt: Gesundheit ist zu Beginn des 21. Jahrhunderts der wichtigste Motor für die wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung. Somit ist unserer Branche die Zukunfstbranche Nr.1. Jetzt fehlen nur noch Mut und die richtige Strategie für die eigene, richtige Positionierung. Wir freuen uns auf die Sichtweisen und motivierenden Empfehlungen von: Klugen Köpfen, Entscheidern, Pragmatikern und proaktiv handelnden Unternehmern, im Umgang mit den aktuellen Belastungen unserer Branche.



6. Kondratieff 2010 - 20XX Zukunftsthema: Gesundheit !!!

Editorial

Top Thema: Krise und Psyche

Die Krisen: Corona - Ukraine - Energie: Verluste, Kündigungen und Streit oder lieber Wachstum, Empfehlungen und dankbare Feedbacks?! Ist es nicht erstaunlich, dass wir derzeit alle den gleichen Krisen, ausgesetzt sind, es dennoch gravierende Unterschiede im Umgang mit den aktuellen Einschränkungen gibt?

Wir hatten noch nie so kreative, so proaktive, positive Handlungsfeedbacks im Netzwerk unserer Medical Active Kooperationspartner. Gerade aus diesem Grund kann ich nur den Kopf schütteln, wenn jemand sinngemäß in einem Strategiegespräch äußert: "Was interessiert mich, was X in Z macht? Ich wohne in Y? Selten, höre ich so einen Ausdruck von Hilflosigkeit und mangelnder Fähigkeit über den enger gewordenen Tellerrand zu gucken,wo ist sie geblieben, diese Art von: Jetzt-erst-recht-Energie? Denn es geht doch nicht darum, etwas 1:1 zu kopieren, sondern eher darum, sich zu informieren, für sich passende Kernaussagen zu generieren, daraus Handlungsfelder zu entwicklen und dann Entscheidungen abzuleiten.

Natürlich haben die vielen Belastungen der letzten zweieinhalb Jahre, die uns alle förmlich aus dem Tagesgeschäft herausgerissen hatten, auch bei den starken "Machern" und "Vorbildern" unserer Branche Ihre Spuren hinterlassen, aber sie gingen und gehen anders damit um!

Medical Active News:

Starke Aussagen, viel Bildmaterial, wenig Text? Diesmal ist es anders bei den Medical Active News! Ursprünglich waren sämtliche Gastbeiträge in der Größe begrenzt. Aber das Thema Krise und Psyche ist einfach zu wichtig,

Entsprechend haben wir die Beiträge weitestgehend ungekürzt übernommen und jedem Gastautor seine kreativen Raum gegeben, seine Sichtweise im Sinne eines kritischen, dennoch motivierenden Beitrages für die Unternehmer unserer Branche mitzuteilen. Nehmen Sie sich die Zeit, verteilen Sie das Nachblättern gerne auf ein paar Pausen an verschiednen Tagen - ich garantiere, es lohnt sich!



Herzlichen Gruß



Ausgabe III Quartal IV - 2022

www.medical-active.net

Top Thema: Krise und Psyche

KLUGE KÖPFE, ENTSCHEIDER, PRAGMATIKER UND PROAKTIV HANDELNDE UNTERNEHMER

Wir freuen uns über eine Vielzahl kritischer und motivierender Gastbeiträge zum aktuellen Umgang mit den Belastungen unserer Branche:

KRISE UND PSYCHE MIT EINEM GESTÄRKTEN MINDSET AKTUELLE HERAUSFORDERUNGEN BEWÄLTIGEN

"Nach 2,5 Jahren Krisenmodus sind wir stärker als wir denken!

Kaum ist die eine Krise überwunden, beginnt schon die nächste - die Energieversorgung. Aber diese Zeit hat auch etwas Gutes: nach knapp drei Jahren Corona sind viele von uns deutlich leidensfähiger und krisenerprobter geworden. Wie sehr, habe ich erst kürzlich wieder am eigenen Leib erfahren dürfen.

Vor wenigen Wochen fand unsere Veranstaltung MEET THE TOP Physio mit über 270 Teilnehmern auf Mallorca statt. Zwei Tage vor dem Event schaue ich die Tagesthemen und erfahre, dass am Hauptanreisetag der Teilnehmer die Fluggesellschaft Eurowings streikt, mit der ein Großteil unserer Teilnehmer anreisen wollte. Meine erste Reaktion war ein (ungläubiges) Lachen. Die Zweite war das sofortige Umschalten auf eine Lösungsfindung. Natürlich war ich nicht erfreut über diese Nachricht. Es war jedoch wie eine Art innere Gewissheit, dass wir die Situation nicht ändern können, aber alles gut werden wird, wenn wir unser Bestes tun, um das Problem zu lösen. Wo früher die erste Reaktion sicherlich Unruhe und Panik gewesen wäre, sind wir nach fast drei Jahren Pandemie viel stärker geworden – besonders in unserem lösungsorientierten Denken und Handeln. Viele von uns haben durch die Zeit der Krise ein neues Mindset erhalten und eine Gelassenheit gegenüber den Dingen entwickelt, die wir nicht ändern können. Wir kön-



Foto: Nicolas Hessel

nen Machtlosigkeit in Stärke umwandeln. Nicht umsonst haben wir bereits als Kind von unseren Eltern und Großeltern den Spruch gehört und wohl nie richtig begreifen können: "In der Ruhe liegt die Kraft".

Was hilft uns das? Jede Krise hat ihre Chancen und Potenziale zur Weiterentwicklung. Sowohl wir selbst werden besser und weitsichtiger, als auch unsere Produkte und Dienstleistungen, welche wir in Hochgeschwindigkeit immer wieder den Gegebenheiten anpassen.

In meinen Augen gilt es nun, unseren Fokus nicht nur auf Anpassung an aktuelle oder zukünftige Krisen zu lenken, sondern wieder für die Branche und Menschen weiterzuentwickeln und innovativ zu bleiben. Egal wie viele Herausforderungen uns noch erwarten werden, unsere Arbeit ist, war und wird immer ein People-Business bleiben. Im Kern wird es immer um die Gesundheit der Menschen gehen und dabei spielen Muskeltraining und Bewegung eine fundamentale Rolle.



Unseren Lesern von Fitness-, Physio- und Gesundheitsanlagen lege ich daher ans Herz, aus dem Krisenmanagement auszubrechen und mutig nach vorne zu denken und handeln. Dazu braucht es Mut. Langfristig wird dieser auch belohnt, da bin ich mir sicher. Vielleicht dauert es länger, als wir es uns wünschen. Aber die goldene Zeit unserer Branche ist in Sichtweite. Gerade Corona hat das Thema Gesundheit auf die Tagesagenda der Menschen gebracht. Es ist Fakt, dass unsere Gesellschaft immer älter wird. Das System – wie auch die Menschen – werden nach Lösungen suchen (müssen). Das sorgt für eine enorme und kaum endende Nachfrage, von der wir alle in der Gesundheitsbranche stark profitieren werden. Vorausgesetzt wir nehmen die Situation an, erledigen unsere "Hausaufgaben" und schreiten innovativ und digital als wichtiger Teil eines Systems voran, dass sich der Gesunderhaltung unserer Gesellschaft verschrieben hat."

Nicolas Hessel | Geschäftsführer - BODYMEDIA GmbH & Co. KG Ewald-Renz-Straße 1 | D-76669 Bad Schönborn Telefon +49 7253 9875-700 | E-Mail: redaktion@bodymedia.de BOD**YMEDIA**

https://www.bodymedia.de





Ausgabe III Quartal IV - 2022

www.medical-active.net

Top Thema: Krise und Psyche

GEMEINSAM POSITIV NACH VORNE SCHAUEN

"Die letzten drei Jahre waren ein Einschnitt, den sich niemand zuvor hätte vorstellen können. Auch wenn gerade unsere Fitness- und Gesundheitsbranche in dieser Zeit stark gelitten hat, so können wir mit dem Erreichten doch sehr zufrieden sein.

Wir alle haben unser Bestes gegeben und sind in dieser herausfordernden Situation über uns hinausgewachsen. Als Branche haben wir immer an Lösungen gearbeitet und werden das auch weiterhin tun. Im Mittelpunkt unserer Arbeit steht der Mensch und seine Gesundheit und wir sind uns unserer Verantwortung bewusst. Der Fitness- und Gesundheitsmarkt wird zukünftig noch mehr an gesellschaftlicher Bedeutung gewinnen und wir können gemeinsam positiv nach vorne schauen."



Thorsten Rebek | Geschäftsführer - bodyLIFE Medien GmbH

Ludwig-Erhard-Str. 2 | D-76275 Ettlingen

Telefon: +49 157 85 15 80 08

E-Mail: thorsten.rebek@bodylife-medien.com

https://www.bodylife.com



Foto: Thorsten Rebek

KRISEN SIND DIE EHRLICHSTEN LEHRER

"Es steht außer Frage, dass der Erfolg erstrebenswerter ist als das Scheitern. Dennoch sind Unternehmen in Phasen der Krise dazu gezwungen, sich selbst und ihr Geschäftsmodell zu überprüfen.

In den letzten zwei Jahren war die Fitness- und Gesundheitsbranche einer enormen unverschuldeten Belastung ausgesetzt. Ähnlich wie der Muskel beim Krafttraining ist eine regelmäßige Anpassung der Belastungsintensität erforderlich, um zu wachsen.

Was jetzt nicht bedeuten soll, dass ich es für gut befinde, dass die Branche in diesem Ausmaß eingeschränkt wurde. Dennoch können Tatsachen nicht geändert werden, sondern die Unternehmen müssen sich den Rahmenbedingungen anpassen.

Krisen sind gnadenlos ehrlich und zeigen Schwachstellen oder zumindest Optimierungspotenziale im Unternehmen auf. Für die Geschäftsleitung ist die Herausforderung, diese Signale zu erkennen und vor allem anzunehmen. Viele Studiobetreiber und -betreiberinnen, mit denen ich Kontakt habe, taten dies und haben in der Konsequenz der Krise ihre Geschäftsprozesse angepasst. Angefangen bei der Kommunikation mit den Mitgliedern, der Schaffung von neuen Angeboten bis hin zur Umstellung der Arbeitsweisen



Foto: Janosch Marx

von analog auf digital. Viele davon haben dies erfolgreich gemeistert. Sie gehen mit einem durchdachteren und solideren Geschäftsmodell aus der Krise heraus. Ohne Krise wäre dieser Change-Prozess vermutlich nicht in dieser Geschwindigkeit umgesetzt worden.

Meines Erachtens bedarf es dabei folgender Eigenschaften, über die eine Geschäftsleitung verfügen muss: unternehmerische Fähigkeit, Disziplin und Fleiß. Diese drei Eigenschaften gepaart mit den Erkenntnissen aus einer Krise bringen erfolgreiche(re) Unternehmen hervor. Noch dazu kommt, dass die Fitness- und Gesundheitsbranche seit Jahrzehnten ein Wachstumsmarkt ist und wenn man den aktuellen Gesundheitsberichten bspw. der WHO folgt, auch in Zukunft bleiben wird. Mein persönliches Credo ist, dass das, was man einmal erreicht hat, auch immer wieder erreichen wird – nur besser."



Janosch Marx | Geschäftsführer - fitness MANAGEMENT - c/o PIPG GmbH

Offizielles Organ DSSV e. V.

Beutnerring 9 | D-21077 Hamburg | Tel.: +49 40 300 945 39 | ja-marx@dhfpg-bsa.de marx@fitnessmanagement.de

https://www.fitnessmanagement.de





Ausgabe III Quartal IV - 2022

www.medical-active.net

Top Thema: Krise und Psyche

DIE KRISE ALS PRODUKTIVER ZUSTAND

"Die Krise spitzt sich zu: Dieses Gefühl verfestigt sich bei immer mehr Unternehmern, die nicht nur unter der schwierigen und volatilen Geschäftsentwicklung und fehlender Perspektive leiden, sondern auch an den politischen Rahmenbedingungen verzweifeln. Trotzdem bleiben wir unserer Empfehlung treu:

Sehen Sie die Krise als Herausforderung und Chance, bleiben Sie in Bewegung, aufmerksam und hungrig. In Zeiten wie diesen trennt sich endgültig die Spreu vom Weizen.

Handeln Sie, statt zu heulen, unternehmen Sie, statt zu unterlassen. Igeln Sie sich nicht ein, sondern gehen Sie nach draußen, tauschen Sie sich aus, klopfen Sie jedes neue Produkt und Konzept darauf ab, ob es dafür geeignet ist, ihre Probleme und Schmerzen zu lindern – aber sortieren Sie diesbezüglich auch gewissenhaft aus.

Konzentrieren Sie sich voll und ganz auf Ihr Business – und halten Sie sich fern von schlechten Nachrichten und Schreckensmeldungen, die Ihnen die Laune verhageln, die Sie aber ohnehin nicht beeinflussen können. Blicken Sie trotzdem über den Tellerrand und beobachten Sie genau, welche Rezepte andere Branchen in der Krise gefunden haben. Digitalisieren Sie Ihr Unternehmen, wo es geht, und setzen Sie



Foto: Ben Arnold

Ihr Personal stattdessen gezielt dort ein, wo es gebraucht wird. Schrecken Sie nicht vor Investitionen zurück – aber auch nicht vor Einsparungen, allen Widerständen zum Trotz: Manche alten Zöpfe gehören möglicherweise ohnehin längst abgeschnitten. Vergegenwärtigen Sie sich stets die Worte von Max Frisch: "Krise ist ein produktiver Zustand – man muss ihm nur den Beigeschmack der Katastrophe nehmen."

FITNESS SOCIETY

Ben Arnold | Chefredakteur und Geschäftsleiter FED Fitness Events Deutschland GmbH

Otto Bayer Str. 19 | D-73730 Esslingen

Telefon: +49 711 217286-21 | E-Mail: ben.arnold@fitness-society.de

https://www.fitness-society.de

KRISENZEIT ALS OPTIMIERUNGSCHANCE

"Die Fitnessbranche ist bis zum Jahr 2019 stetig gewachsen, was auch aus den Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft des DSSV, Deloitte und der DHfPG hervorgeht. Dadurch hat die "Fitness und Gesundheitsbranche" zunehmend den Alltag der Bevölkerung geprägt. Nun wird die Branche seit über zwei Jahren vor große Herausforderungen gestellt. Zunächst die Corona-Krise und derzeit die aktuellen wirtschaftlichen und politischen Entwicklungen, einhergehend mit steigenden Energiepreisen, einer galoppierenden Inflation, Mietpreisanpassungen, Fachkräftemangel und Mindestlohnerhöhungen.

Auch wenn die Fitness- und Gesundheitsbranche, wie viele andere Branchen auch, durch die genannten Punkte negativ beeinflusst wurde, sollten wir weiterhin optimistisch in die Zukunft blicken. Die Branche hat sich von Beginn an selbst und ohne staatliche Unterstützung erfolgreich entwickelt und verkauft ein unschlagbar gutes Produkt.

Auch wenn der Weg und die damit einhergehende politische Arbeit sehr mühsam sind, steigt zunehmend die Bedeutung als Teil der Lösung für eine bessere Gesundheit der Bevölkerung anerkannt zu werden. Ich glaube fest daran, dass die Branche in Zukunft eine noch viel wichtigere Rolle dabei spielt, die allgemeinen gesundheitlichen Probleme in der Bevölkerung und die damit einhergehenden Gesundheitskosten zu lösen.



Foto: Sabrina Fütterer

Bis dahin kann jeder Betreiber jedoch bei einigen Punkten ansetzen, die er selbst beeinflussen kann. Viele Studiobesitzer haben uns bereits mitgeteilt, dass sie das aktuell machen und dabei sehr viel Optimierungsbedarf entdecken, den sie in der Vergangenheit einfach hingenommen haben. Hierzu gehören u.a. ein detailliertes Kostenmanagement inkl. klar definierter Abläufe und Strukturen im Unternehmen, eine Analyse und Optimierung der Beitragsstruktur bis hin zu einer klareren Positionierung im Markt. Wir unterstützen unsere Mitglieder hierzu in unserer Beratung und z.B. durch die für alle zugängliche Energiekampagne für die Fitnessbranche (https://www.energiekampagne-fitnessbranche.de/) bestmöglich. Ich bin zuversichtlich, dass die Betreiber, die jetzt strategisch an ihrem Unternehmen arbeiten und die Punkte angehen, die sie selbst beeinflussen können, dafür Sogen, dass die Branche gemeinsam die Krise meistert und gestärkt daraus hervorgeht"



Sabrina Fütterer | Geschäftsstellenleitung DSSV e.V.

DSSV e.V. | Arbeitgeberverband deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen Beutnerring 9 | D-21077 Hamburg | Telefon: +49 40 766 24 00 | E-Mail: dssv@dssv.de

https://www.dssv.de





Ausgabe III Quartal IV - 2022

www.medical-active.net

Top Thema: Krise und Psyche

ES IST WIE MIT EINER GROSSEN WELLE

"Manche Krisen türmen sich wie eine gewaltige Welle auf. So ist es mit der großen Welle, die einen Surfer erfasst und kräftig umherwirbelt. Da hilft eigentlich nur: Schützen, was man schützen kann und abwarten, bis es vorbei ist und man wieder auftaucht. Andere Krisen folgen einem plötzlichen Ereignis. So erging es mir vor wenigen Wochen beim Radtraining im Wald. Baumwurzel nicht gesehen und mit der Schulter voran in den Boden gerammt. Das Schultereckgelenk wird gesprengt, Bänder gerissen und das Schlüsselbein formt die Schulter zu einer kleinen Pyramide. Vieles ist erst einmal anders aber nichts besser. Vorher fit und gesund, im nächsten Augenblick recht hilflos und ziemlich vulnerabel. Eine ungewohnte Situation. Für mich sind beide Ereignisse Metaphern zu Entwicklungen im Fitnessmarkt.

Corona? Flutkatastrophe? Einschläge, von denen manche sogar doppelt betroffen waren! Energiekrisen? Inflation? Herausforderungen, denen wir wohl kaum ausweichen können. Möglich, dass in den

nächsten Monaten unternehmerische und private Möglichkeiten limitiert sind, die quasi selbstverständlich geworden waren

Wie werden die Rahmenbedingungen für den Fitness-Markt aussehen? Der Blick in die nahe Zukunft kann mental belastend wirken. Der Theologe Reinhold Niebuhr hat in seinem "Gelassenheitsgebet" formuliert:

"Gib mir die Gelassenheit, Dinge zu akzeptieren, die ich nicht ändern kann, den Mut, Dinge zu ändern, die ich ändern kann, und die Weisheit, das eine vom anderen zu unterscheiden."

Ich finde, dieser Satz spendet Kraft in der Krise. Akzeptieren wir, dass wir mit gewissen Veränderungen leben müssen. Doch bedeuten Veränderungen auch Einschränkungen? Nicht unbedingt. Zumindest gilt es zu vermeiden, dass unser Denken über die Dramatik der Krise, jene noch verstärkt. Fokussieren wir uns auf die Handlungsoptionen, mit denen wir unser Schicksal in die Hand nehmen.

Übrigens: Mir hat es in den Tagen und Wochen nach meinem Unfall geholfen, Hilfe und Unterstützung zuzulassen. Das war nicht nur für mich eine starke Erfahrung, sondern vielleicht auch für meine Unterstützer. Wir können als Branche mit all seinen Experten eine starke Gemeinschaft sein. Wie heißt es doch so schön? Alle für einen und einer für alle.

Zusammenfassend bin ich also der Ansicht, dass die Fitnessbranche und mit ihr viele Stakeholder auch in den nächsten Monaten und Jahren Herausforderungen meistern können. Es wird sich einiges verändern, aber wir haben viel Entwicklungspotential, dass wir aktivieren können. Fitnesstraining stellt einen echten (Mehr-)Wert für unsere Gesellschaft dar und trifft auf eine zunehmende Werteorientierung in unserer Gesellschaft. Und wer sich mit dem Eurobarometer, mit den Aufforderungen der WHO an die Länder der Welt, körperliche Aktivität zu steigern beschäftigt, erkennt: Die Fitnessbranche ist perspektivisch wichtiger denn je. Rüsten wir uns als bei allem Respekt mit Selbstbewusstsein, Mut und Zuversicht."



Prof. Dr. Niels Nagel | Geschäftsführer Deutscher Industrieverband für Fitness und Gesundheit e. V. Erkrather Straße 220 a-c | Gebäude 44 | D-40233 Düsseldorf Telefon: +49 211 540 139 70 | E-Mail: info@difg-verband.de

https://www.difg-verband.de



Foto: Prof. Dr. Niels Nagel



23. – 30. September

Europäische Woche des Sports

VERÄNDERUNGEN UND KRISEN SIND EIN BESTAND VON UNTERNEHMERTUM

"Die Herausforderungen von Veränderungen und Krisen sind ein Bestand von Unternehmertum und unserem Leben. Es betrifft uns mal mehr mal und weniger.

Schiffe werden gebaut, um auf rauer See durchzukommen und trotzdem wird jeder Kapitän mit Weitsicht vermeiden in Unwetter zu geraten. Sollte das schwere Wetter dennoch kommen muss die Mannschaft darauf vorbereitet sein und an einem Strang ziehen, um in den sicheren Hafen zu kommen.

Ob wir wollen oder nicht, wir müssen es als Chance sehen die Geschäftsmodelle und Prozesse zu überdenken und den Bedürfnissen anpassen. Auch Erfolge sind Bestandteile des Unternehmertums und des Lebens und das ist auch die Perspektive für uns und unser Umfeld."



Michael Caudera | CEO - TM1 Trademark One AG

Marken-, Lizenz- und Positionierungsmanagement International Enzianstrasse 2 | D-82319 Starnberg

Telefon +49 8151 73804 | Mobil +49 173 9208 740

E-Mail: info@tm-one.de

http://www.tm-one.de



Foto: Michael Caudera





Ausgabe III Quartal IV - 2022

www.medical-active.net

Top Thema: Krise und Psyche

MINDSET IN DER AKTUELLEN KRISE

"Mitgliederwachstum hat jetzt oberste Priorität! Und es ist meiner Ansicht nach der einzige Weg aus der Krise. Kosten zu sparen ist richtig und wichtig, wird allein aber nicht ausreichen, um zu überleben. Jetzt ist Handeln angesagt!

Unsere gesamte Branche ist Lösungsanbieter Nummer Eins für die gesundheitlichen Probleme von heute. Und als solcher müssen wir auch wahrgenommen werden. Ihr als Betreiber von Fitness- und Gesundheitseinrichtungen müsst auf euch aufmerksam machen. Das erfordert eine klare Leistungskommunikation an eure Mitglieder und Patienten. Die Notwendigkeit von Training muss überhaupt erst verstanden werden. Denn was die Menschen nicht verstehen, das kaufen sie auch nicht.

Ein einfaches Mittel dafür sind Vorträge in der Einrichtung. Als Beispiel: Wir erreichen aktuell im Schnitt ca. 150 – 200 Zuhörer mit den von uns organisierten Gesundheitsvorträgen. Außerdem haben wir bei der milongroup neue Konzepte und Strategien entwickelt – für einfache Quick Wins! Es geht darum, wie man an 150 – 300 Bestandsmitglieder Lösungen mit geringem Invest vermarkten und verkaufen kann. Wie man mit disruptivem Online-Marketing rund um die Uhr neue Mitgliedschaften abschließt. Oder wie man bei Neumitgliedern jährlich bis zu 198 Euro Zusatzumsatz gewinnt - ohne weiteren personellen Aufwand.

Genau jetzt ist die Zeit zum Handeln. Wer handelt, riskiert. Doch wo Risiken sind, sind auch Chancen. Wir sehen



Foto: Marc Wisner

ganz klar die Chancen! Gesundheitstraining ist heute wichtiger denn je. Denn die Menschen sind so "krank" wie nie. Und wir sind Teil der Lösung! Dass das so ist – und dass unsere Quick Wins funktionieren – haben Wolf Harwath, Alexander Strahl und ich auf der milongroup Stadiontour versucht zu vermitteln, was wir dem überaus positiven Feedback zu Folge auch geschafft haben. Unsere Besucher gingen voller Motivation nach Hause. Und Motivation und ein positives Mindset ist das Wichtigste in einer Krise, die wir als Branche nur gemeinsam meistern können! Wer mehr über die echten Inhalte erfahren möchte, ist herzlich eingeladen unser Netzwerk- und Kundenevent am 18.11.2022 in Hüfingen, am 22.11. in Augsburg und am 29.11 in Hamburg zu besuchen, sowie sich über weitere Info-, u. Strategieveranstaltungen in der Zukunft zu informieren."



https://www.face-force.de/beratung-coaching/seminare/mission-member/

Marc Wisner | Studiobetreiber und Sales Director - Health milongroup milon industries GmbH | An der Laugna 2 | D-86494 Emersacker Telefon: +49 8293 965 50 0 | Mobil: +49 172 9414821

E-Mail: wisner@milongroup.com | E-Mail: wisner@innovative-fitnesskonzepte.de

https://milongroup.com/de/forum

CHANCEN ERKENNEN

"Im Sport machen Top-Spieler den Unterschied, wenn es "eng" wird, wenn der Druck steigt und in den "besonderen" Spielen. In diesen Phasen Informationen korrekt wahrzunehmen, Entscheidungen zu treffen und vor Allem zu handeln zeichnet diese Spieler aus. Diese Fähigkeiten Unterscheiden Gewinner von Verlierern.

Zurzeit ist unsere Branche in genau dieser Situation. Der Druck ist riesig, viele Rücklagen sind aufgebraucht und es geht um richtig viel. Es gibt zurzeit und in der Zukunft sehr viel zu gewinnen. Auch im Geschäftsleben tut man sehr gut daran aktiv zu bleiben. Wie im Sport geht es häufig schief, wenn man aufhört vorwärtszumarschieren und stattdessen nur noch zu verteidigen.

Nie war es leichter mit der richtigen Einstellung und guten Entscheidungen den Unterschied zu machen. Wer zurzeit zu den Gewinnern zählen möchte, sollte sich die Prinzipien von diesen Ausnahmesportlern zu

Herzen nehmen. Informationen/ Chancen erkennen - Digitalisierung, visuelles und kognitives Training, 1. Gesundheitsmarkt usw... Entscheidungen treffen sich bewusst machen welche Themen die Menschen heute beschäftigen, z.B. Demenz, Sarkopenie, Kinder, Bildschirmarbeit, Handynutzung usw...

Handeln Mitarbeiter schulen, Fokus auf die Konzepte legen, die die Probleme von heute lösen, aktiv sein und investieren statt kaufen.



Foto: Christian Hasler

Ich persönliche sehe eine blühende Zukunft für unsere Zukunft, denn Gesundheitsthemen waren schon lange nicht mehr so präsent wie heute. Der 6. Kontradieff Zyklus: Gesundheit gehört den Unternehmen, die mit der richtigen Einstellung und den entsprechenden Fähigkeiten geführt werden. Dies ist unser "großes Finale!"



Christian Hasler | CEO - Movement Concepts GmbH

Floridastraße 3 | D-97424 Schweinfurt

Telefon: +49 9721 2923-840 | E-Mail: kontakt@movement-concepts.com

http://www.skillcourt.training





Ausgabe III Quartal IV - 2022

www.medical-active.net

Top Thema: Krise und Psyche

WIE VERTRAUEN UND POSITIVES DENKEN UNTERNEHMEN VERÄNDERN KÖNNEN

"Psychologen, Ärzte und Sportler wissen längst, welche Kraft im Vertrauen in das eigene Können liegt. Doch obwohl Schlagworte wie "positives Denken" weit verbreitet sind, wird dieses Wissen in einem Bereich noch erstaunlich wenig genutzt: in der Arbeitswelt. "Der Positiv-Effekt" ist ein Appell zu einem drastischen Umdenken, den wir in unserer Branche wirklich nach vorne tragen können und müssen, denn wir sind in der Fitness- und Gesundheitsbranche die Wissensträger und Experten.

Unsere Branche braucht dringend Vorbilder und starke Unternehmer, die die Flamme des Vertrauens wieder entfachen. Die stärkste Figur in der letzten weltweiten Vertrauenskrise war Barack Obama. Solche Figuren handeln heftig und unideologisch nach dem Motto: Wo die Wirtschaft versagt, muss der Staat führen. Das kann zwar höchst problematisch sein, aber es geht hier um Psychologie und um Vertrauen. Daher ist es wichtiger denn je, starke Persönlichkeiten auch in Firmen zu sehen, denen man zutraut, das Problem zu stemmen, eben auch in unsere Fitness-, und Gesundheitsbranche. Diese sollten für positives Denken und das extrem wichtige Vertrauen stehen



Foto: Christoph Bischoff

Die Erkenntnis kommt auch aus der Erfahrung der letzten Krisen:

Wenn alles teurer wird, werden die Menschen ihre Ausgaben priorisieren müssen. Je positiver der Besuch im Studio, desto stärker die Bindung und damit die kontinuierliche Investitionsbereitschaft. Sicherheit, Gesundheit

und Erlebnis spielen dabei heute immer stärkere Rollen. Deshalb ist es für die Studios jetzt ganz besonders wichtig, die Motivation und das positive Erlebnis der Mitglieder beim Training in den Mittelpunkt zu stellen. Kunden sind bereit, für die Zielerreichung in Verbindung mit einem positiven Erlebnis zu bezahlen und in die eigene Gesundheit zu investieren. Bleibt dieses Erfolgserlebnis aus, wird das Mitglied nicht das Gefühl haben, dass ihm etwas sehr fehlt, und eine Kündigung ist die wahrscheinliche Konsequenz.

EGYM ist sich seiner Rolle als starke Vertrauensfigur bewußt. Wir handeln entsprechend pragmatisch und unideologisch. Dazu setzt EGYM gezielt auf Innovationen und Weiterentwicklungen in eine offene, vernetzte Plattform mit weit über 200 Partnern und über 10.000 Kunden. Wir als Unternehmen haben uns trotz Krise entschlossen, weiter in die Innovation unserer Lösungen zu investieren. Wir glauben an die Branche, den Erfolg und die Kraft der Innovation. Der Erfolg unserer Kunden und potentiellen Kunden auf der gesamten Welt stehen somit im Zentrum unseres Denkens, unserer Investitionen und unserer Ziele.

Die gute Nachricht ist: Unsere Branche verzeichnete historisch betrachtet zwar vorübergehende, aber noch in keiner wirtschaftlichen Krise einen dauerhaften Einbruch- im Gegenteil. Das Gesundheitsbewussein wächst, gerade in herausfordernden Zeiten achten die Menschen mehr denn je auf ihre Gesundheit.

Wir nutzen die Krise zu positivem Denken, gemäß Winston Churchill: "Never let a good crisis go to waste"



Christoph Bischoff | Chief Customer Officer und Geschäftsführer - EGYM GmbH Einsteinstraße 172 | D-81677 München | Telefon: +49 89 38036665 | E-Mail: support@egym.de

https://egym.com/de

POSITIONIERUNGSOPTIMIERUNG MIT REHASPORT FÜR PSYCHIATRIE UND MEDICAL ACTIVE

"Ich habe die Krisenzeiten genutzt um mich mehr auf zu mir passende Stärken zu fokussieren. So habe ich z.B. meine Kernkompetenzen in Richtung Rehasport für Psychiatrie erweitert. Viele Mitglieder haben in der Krisenzeit Probleme mit Verstimmungen, depressiven Episoden und dadurch dann auch mit der Verdauung, Gewicht und Gelenken. Hier komme ich dann ins Spiel und kann dieser Zielgruppe eine Ergänzung zur normalen Gesprächstherapie geben. Die Teilnehmer können dann unter sich Erfahrungen während der Rehasportstunde austauschen und sich gegenseitig Tipps geben und stärken. Sie genießen es, offen über Ihre Probleme reden zu können. Natürlich mit den Spielregeln, es hat alles in dem Raum zu bleiben. Diese Gruppen gehören zu meinen besten bzw. dankbarsten Rehasportgruppen.

Schon vor Jahren hatte ich mich auch für eine Kooperation mit Medical Active entschieden, da ich die Idee eines Netzwerkaufbaus mit medizinischen Partnern schon immer ins Auge gefasst hatte. Bei Medical Active habe ich dann sehr detailliert erfahren, wie eine für mich angepasste Strategie zum Aufbau eines Netzwerkes aus Ärzten und Gesundheitspartnern aussehen könnte. Durch die vielen Erfahrungswerte, das richtige Wording und die zielführenden Argumente und Abläufe hatte ich genau die professionelle Vorbereitung für meine Termine, die mir



Foto: Nadine Holzapfel

vorher fehlte. Fast nebenbei konnte ich und durch Rehasport für Psychiatrie gerade in den letzten zwei Jahren wertvolle weitere Kontakte knüpfen und so

mein Angebot ausbauen, das Studio noch attraktiver machen. Woran kaum jemand denkt: Themen wie Angst und Sorge tragen die Menschen nicht nur zum Psychologen. Diese Themen spielen mittlerweile bei fast allen Fachärzten eine parallele Rolle und belasten deren Leistungsfähigkeit!"





Ausgabe III Quartal IV - 2022

www.medical-active.net

Top Thema: Krise und Psyche

WEGWEISER AUS DER KRISE

"Besonders die letzten zweieinhalb Jahre waren für uns alle in verschiedenen Lebensbereichen eine sehr herausfordernde Zeit. In meinen Coachings ging es insbesondere darum, die Menschen in der Krise zu unterstützen und Werkzeuge an die Hand zu geben, um diese Zeit möglichst gut zu meistern. Im Zentrum stand immer die Frage: Wie schafft man es an Krisen zu wachsen und nicht zerbrechen? Der folgende Wegweiser hat vielen Menschen meiner Erfahrung nach, aus einer Krise herausgeholfen:

Erster Schritt: Wahrnehmen der Situation ohne Wertung

So schlimm die Umstände auch sein mögen, grad in Krisensituationen tendieren wir Menschen dazu, alles aus einem Tunnelblick zu betrachten und dementsprechend dann auch zu bewerten, in gut oder schlecht und falsch oder richtig. Diese Bewertung verschlimmert jedoch ausnahmslos die Situation eines Individuums und führt zu keiner Lösung. Daher möchte ich jeden dazu einladen, zunächst seine Situation aus der Adlerperspektive zu betrachten. Dazu kann es dienlich sein, erstmal eine Liste zu erstellen. Dein Fokus sollte darauf gerichtet sein, vor welchen Herausforderungen Du aktuell stehst. Versuche diese Liste möglichst neutral und ohne Bewertung, so wie es ist, zu erstellen.



Foto: Nadine van Benthum

Zweiter Schritt: Lernen die Krise anzunehmen

Es bringt niemanden etwas vor einer Krise wegzulaufen noch sich hineinzusteigern. Daher versuche möglichst ruhig und in deiner Neutralität zu bleiben. Lerne deine Krise anzunehmen. Anzunehmen heißt nicht, loswerden, sondern da sein lassen. Scheinbar paradoxerweise wird es gerade dann viel einfacher einen Ausweg aus der Krise zu finden. Verschwende nicht Deine Energie gegen etwas anzukämpfen, was Du nicht ändern kannst. Fokussiere dich auf die Frage: Was brauche ich, um die Krise in eine Chance umzuwandeln? Hilfreich kann es sein, mit Menschen zu kommunizieren, die lösungsorientiert denken und handeln.

Dritter Schritt: Finde die Chance!

Angst ist nie eine gute Basis, um kreativ und lösungsorientiert zu denken. Denn Angst basiert energetisch betrachtet auf einer niedrigen Schwingungsfrequenz und hält dich in diesem Tunnelblick fest. Wenn wir jedoch kreative Lösungen erarbeiten möchten, bedarf es einer höheren Schwingungsfrequenz, wo z.B. Kreativität und Lebensfreude angesiedelt sind. In eine höhere Frequenz kommen wir, indem wir uns die richtigen Fragen stellen, wie zbsp. Wie kann es besser werden? Mit dieser Frage sucht Dein Gehirn automatisch nach Lösungswegen. Hilfreich kann es auch sein, Dinge zu tun, die Dir Freude bereiten und Deine Seele nähren. Dies hilft dir im richtigen Modus zu sein, um die Herausforderung anzugehen.

Vierter Schritt: Die Krisensituation nutzen

Denke daran: Oliven werden gepresst, um Öl zu machen. Trauben werden gepresst, um Wein zu machen. Diamanten entstehen unter starkem Druck. Samen wachsen in der Dunkelheit. Immer wenn du dich gepresst, unter Druck oder im Dunkeln fühlst, befindest du dich in einer Situation der Transformation. Daher kann ich aus eigener Erfahrung sagen: Erfolgreiche Menschen, wachsen an Krisen. Unser Leben besteht nicht darin, nach einem Fahrplan zu funktionieren. Leben bedeutet flexibel zu sein, und die Strecke bis zum Ziel neu zu gestalten, wenn ein Weg zu Ende geht. Richte Dich positiv aus. Nur so wirst Du es schaffen, Dich aus einer Krise heraus zu navigieren."



Nadine van Benthum

Mühlenbrücke 3 | D-3552 Lübeck Mobil: +49 172 4 29 91 77

E-Mail: info@diegluecksmentorin.de

https://diegluecksmentorin.de





Ausgabe III Quartal IV - 2022

www.medical-active.net

Top Thema: Krise und Psyche

MIT SELBSTBEWUSSTEN KINDERN 2023 DURCHSTARTEN

"Meine Strategie, sich neben dem Fitnessstudio auf die Entwicklung von Kinder zu fokussieren, hat sich in der aktuellen Krisenzeit doppelt ausgezahlt, denn während die Kinder bei uns werteorientiertes Kampfkunsttraining besuchen, trainieren ihre Eltern auf unseren Geräten.

Wir bekommen die Mitglieder über die Kinder, denn Eltern sind in der Regel mehr bereit Geld für ihre Kinder auszugeben als für sie selbst.

Und wenn die Eltern schon mal da sind, können wir Ihnen auch die gesundheitlichen Vorteile des Muskeltrainings erklären. Die Kinder trainieren ihre kognitiven und motorischen Fähigkeiten mit unserem THOR Training. Außerdem werden z.B. Regeln für Mobbing besprochen, die Kinder bekommen so ein stärkeres Selbstbewusstsein, kommen mit Konfliktsituationen besser zurecht.

Aufgrund des gefühlten Zeit- und sich daraus ergebenden Bewegungsmangels benötigen Kinder und Eltern ein zeitoptimiertes Training, was wir um EGYM anbieten.

Ende August haben wir einen enormen Image Aufschwung durch die Umsetzung einiger Medical Active Tools u. Impulse erhalten, die unsere Positionierung und die Qualität unserer Arbeit positiv unterstützt und besser nach außen wahrnehmbar gestärekt haben. Durch die Aufklärung über unsere Leistungs-



Foto: Stefan Unterthor

vielfalt und den Kontakt zu Ärzten verschiedenster Fachbefreiche und Gesundheitspartnern, wie z.B. Apotheken, habe ich neue Fürsprecher für THOR Klagenfurt gewinnen können. Innerhalb von 14 Tage haben wir 8 Kooperationspartner für unser Medical Netzwerk gewonnen. Das geniale an der Sache war, dass die Ärzte begeistert von unseren Leistungen aus Qulität u. Kompetenz sind und nun auch ihre Mitarbeiter in unser Training schicken.

Wenn auch Du die Zielgruppe Familie als Positionierungsmosaikstein in und nach der Krise ansprechen und für die Kinder ein erprobtes Konzept in Deinem Fitnessstudio anbieten möchtest, dann freue ich mich auch unser Gespräch."



Stefan Unterthor | UNTERTHOR GMBH - Thor Training by Stefan Unterthor Ebentalerstrasse 96 | A-9020 Klagenfurt am Wörthersee

Telefon: +43 664 4072557 | E-Mail: info@thor-fit.at | E-Mail: stefan@thor-fit.at

https://thor-training.at

KÖRPEREIGENEN RESSOURCEN AUFFÜLLEN

(junge, frische Sichtweisen, Anmerkung der Redaktion)

"Die Krise bringt einige Herausforderungen mit sich, jedoch lassen sich äußeren Einflüsse, wie beispielsweise eine politische oder globale Entwicklung, nicht immer kontrollieren bzw. beeinflussen...

Neue Strategien, die zu gegenwertigen Gegebenheiten passen, zu testen und sich bei der Problembewältigung erneut auszurichten, kosten Energie und Kraft.

Besonders in Krisenzeiten ist es von besonderer Bedeutung, sich als Unternehmer*in, um sich selbst zu kümmern, denn die persönliche Gesundheit spiegelt die Funktionsfähigkeit des Unternehmens wider. Bei unkontrollierbaren Einflüssen kann ausschließlich die Art und Weise verändert werden, wie man damit umgeht. Verschiedene Bewältigungsstrategien können emotions-/problemfokussiert angewendet und proaktiv/ reaktiv erlebt werden. Die Bewältigung gelingt am besten bei physischer und psychischer Gesundheit. In diesem Sinne rate ich dazu, zwischenzeitlich die körpereigenen Ressourcen aufzufüllen, um optimal auf zukünftige Herausforderungen reagieren zu können."



Foto: Lea Pieper

Lea Pieper | Victoria Agentur (Gründung 2022)

Sportabitur 2019 | Absolventin des Bachelor Studiengangs "Psychologie" von 2020-2024

Mobil: +49 152 33677180 | E-Mail: leapieper@gmx.net

Fokus: Social Media Leadgeneration unter psychologische Aspekten, Neumitgliedergewinnung für Fitnessstudios, Individuelle Beratung und Coaching von Unternehmern und Teams

https://www.facebook.com/lea.pieper.10





Ausgabe III Quartal IV - 2022

www.medical-active.net

Top Thema: Krise und Psyche

KEIN STUDIO, KEIN UMSATZ, KEINE VERBÜNDETEN!

"Es wäre eine Lüge, zu behaupten, dass es die letzten Jahre nur eine Frage des Willens war, sich als Studiobetreiber möglichst unbeschadet von einer Krise in die nächste zu (über)winden…

Als Unternehmerin balanciere ich seit knapp drei Jahren über ein offenes Minenfeld aus Verboten, Verpflichtungen und absurder Bürokratie!

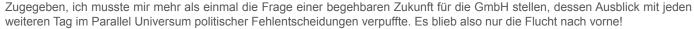
Der deutsche Märchenwald ist restlos abgebrannt, Politik und Wirtschaft liegen großflächig schwach und brach danieder.

Im März 2020 wurden die Betreiber von Sportanlagen auf unbestimmte Zeit zu Mündeln degradiert - ohne jede Mitbestimmung und erstmal ohne jede wirtschaftliche Perspektive! Dabei hatte ich zu dieser Zeit noch ein ganz anderes Existenz-Problem zu lösen, eine Lücke im Dach hatte in einer stürmischen Nacht 2000 qm Studiofläche geflutet! Es war wie Pest und Cholera in Einem!

Nur zu gut, dass mir keine Zeit zum Lamentieren blieb - wir standen zur ersten Schließung knietief in Schutt und Staub und nicht zuletzt - einem Meer aus Tränen!

Hinzu kam der Ärger mit der Versicherung und eine sich anbahnende Klage - so kamen wir vom Regen in die Traufe, als die "Nebenwirkungen" der pandemischen Lage am Ende auch noch die komplette Baustelle lahm legten.

Kein Studio, Kein Umsatz, keine Verbündeten!



Nachdem der Schlachtruf formuliert war, zogen wir im fact SPORTZENTRUM die Jalousien und die Ärmel hoch - wir haben geschuftet bis spät in die Nacht - dazwischen wurde ehrlich trainiert - hart und schmerzhaft!!

Das Training war zurückblickend sicher einer der wichtigsten Antreiber und zugleich auch Stoßdämpfer - jeder Rückschlag wurde intensiv ausgeschwitzt!

Die unermüdliche Kommunikation mit meinem Vermieter, meiner Steuerberaterin und nicht zuletzt mit meinem Team hielt das Netzt unter uns zusammen! Meine Geduld und Beharrlichkeit zahlten sich aus!

Nach der ersten, endlos wirkenden Zwangs- Schließung war zumindest eines klar - wir waren entsprechend vorbereitet und geschult - der Mensch von "vorher" war erst mal Geschichte!

Die wichtigste Initialzündung für meine darauf folgende, betriebliche Weiterentwicklung bekam ich dann während der ersten Hausmesse im "Kernkraftwerk" Hüfingen im Schwarzwald. Das sportliche Treffen mit den Branchenführern fühlte sich an wie eine Wiedergeburt! Im neu eröffneten Schulungszentrum von milonFIVE und SKILLCOART trafen wir uns nach einer endlos langen, ungewollten Pause das erste mal wieder zum fröhlichen Austausch!

Und das war es tatsächlich - bestens gelaunte Betreiber, Vertreter von Industrie, Marketing und Therapie!

Alle gemeinsam hatten ein unformuliertes, aber dennoch unmissverständliches Ziel - die goldene Zukunft der Branche in Blei zu gießen mit neuen, bahnbrechenden Innovationen, klugen, strategischen Manövern im Verbund von Allianzen (EXPERTENALLIANZ) und mit Unterstützung von Beratungsspezialisten zur Anbindung mit medizinischen und therapeutischen Einrichtungen (Medical Active)

Für mich gab es keinen Zweifel mehr - noch am selben Tag war meine Entscheidung getroffen und die Richtung klar: glaubwürdige, menschenwirksame Lösungen anzubieten!

Eine Richtung, in der Training unmissverständlich angeboten, kommuniziert und gelebt wird: als Essenz eines gesunden und genussvollen Lebensstils - Training zum Aufbau und Erhalt gesunder Muskulatur, stabiler Gelenke und mentaler Belastbarkeit!

Alles was ein gutes Training braucht, haben wir verstanden! Denn Training braucht Wissenschaft und unser Kunde den richtigen Kompass! Egal mit welchen Voraussetzungen - in jedem Alter! Wir sind absolut bereit für das "Nachher"....! Die Zukunft kann beginnen!"



Sabine Beham | Geschäftsführerin - SPORTZENTRUM POCKING

FACT Fitness & Gesundheitsclub GmbH | Füssinger Str. 4a | D-94060 Pocking Telefon: +49 8531 12585 | E-Mail: info@fact-fitness.de

https://fact-sport.de







Ausgabe III Quartal IV - 2022

www.medical-active.net

Top Thema: Krise und Psyche

KRISEN BIETEN IMMER AUCH NEUE CHANCEN

"Das chinesische Wort für Krise heißt "weiji", wobei die Silbe "wei" auf eine Gefahr hinweist, "ji" jedoch die Übersetzung für Chance ist. Genau das sind Krisen: Zeiten, die zwar unsicher und bedrohlich sind, die jedoch ein großes Potential für Wachstum und Weiterentwicklung bieten. Jetzt heißt es, diese Chance am Schopf zu packen und proaktiv zu sein. Anstatt den Kopf in den Sand zu stecken, müssen wir die Dinge in die Hand nehmen. Dazu zählt auch ganz klar, Prioritäten zu setzen und sich die Frage zu stellen: Was ist wirklich wichtig? Wo gilt es einzusparen und wo ist genau jetzt der richtige Zeitpunkt, um zu investieren? In Form von Geld, aber auch von Zeit.

Besonders der eigenen Gesundheit kommt jetzt eine wichtige Bedeutung zu. Denn nur wer fit und leistungsfähig ist, kann die Anforderungen herausfordernder Zeiten bewältigen. Um mutig voranzuschreiten, braucht es Kraft und Ausdauer – sowohl körperlich als auch mental. Als Unternehmer vergessen wir das gerne. Gerade in der Krise glauben wir oft "mehr ist mehr" und finden uns in überlangen Arbeitstagen wieder und verlieren dadurch zusehend an Kraft. Leadership fängt jedoch bei Selbstführerschaft und Selbstmanagement an, ganz nach dem Motto: Nur wenn es mir selbst gut geht, kann ich für andere da sein. Dann kann ich als Unternehmer das Schiff durch den Sturm segeln, egal wie heftig der Wind weht.



Foto: Christian Hörl

Natürlich braucht es auch einen Leuchtturm, der mir den Weg weist. Das sind die unternehmerischen oder auch persönlichen Ziele jedes Einzelnen. Nur, wer ein Ziel hat, ist in der Lage den Kurs richtig zu setzen. In der Krise darf – oder sollte – man groß denken, aber besonnen handeln. Hat man ein motivierendes Ziel vor Augen, dann schüttet der Körper das Hormon Dopamin aus. Dieses wiederum erhöht die Leistungsbereitschaft und liefert uns damit die nötige Energie, um durchzustarten und aus der Krise eine Chance zu machen."



Christian Hörl, MBA, Geschäftsführer - Branchensprecher der öst. Fitnessbetriebe Alpenstraße 95-97 | A-5020 Salzburg | Tel.: +43 5 06 09-0 | Mobil: +43 699 13 33 02 23 E-Mail: christian.hoerl@myvitagruppe.at vita club | MYGYM | DSB | igia | pure life | prime

https://www.vitaclub.at

WER VIEL GEWINNEN WILL - MUSS AUF DIE KLEINEN DINGE ACHTEN

"Selten hat es wohl in der Nachkriegsgeschichte in Deutschland eine Ära gegeben, in der wir politisch, wirtschaftlich und gesellschaftlich mit so großen und vor allem so vielfältigen Herausforderungen konfrontiert waren, wie es in den letzten drei Jahren der Fall gewesen ist. Viele sind davon überzeugt, dass diese Herausforderungen auch noch im Jahr 2023 anhalten werden. Auch wir bei Life Fitness haben uns nach vielen Jahren anhaltenden Wachstums und Erfolges in den letzten Jahren vermehrt und oft diesen neuen Herausforderungen stellen müssen. Auswirkungen der Pandemie auf unsere wichtigsten Kunden und damit auf uns, Transport- und Lieferkettenprobleme, die die Warenversorgung extrem schwierig gemacht haben, Kostenexplosionen in verschiedenen Bereichen der Wertschöpfungskette, der Verfall des Euro gegenüber dem Dollar etc.

Solche unerwarteten Krisen trotzdem gut zu überstehen, so wie wir es bei Life Fitness bisher getan haben, war und ist vor allem das Ergebnis der kontinuierlichen Auseinandersetzung mit der Situation und den Wünschen der verschiedenen internen und externen Kunden. Die höchste Priorität hat hier die Qualität und Motivation der eigenen Mitarbeiter. Wenn sie gut und ehrlich über die aktuellen Herausforderungen informiert und daraus resultierend bereit sind, gemeinschaftlich die Krise zu überwinden, dann ist



Foto: Eckbert Ganns

das Fundament gelegt. Anhaltende, transparente und damit glaubwürdige Kommunikation ist hier zwingend erforderlich.

Aus dieser Motivation heraus den Kunden mit ihren häufig anders gelagerten Problemen und Herausforderungen zuzuhören, sie zu verstehen und sie bestmöglich als Lieferant und Partner zu unterstützen sowie auf spezifische, individuelle, zum Teil auch nur kleinere Kundenwünsche einzugehen (= Optimierung der Customer Experience), ist wichtige Voraussetzung, um sowohl in der gegenwärtigen Krisenzeit, aber auch in der Zukunft weiterhin erfolgreich am Markt tätig zu sein.

Es waren und sind somit in Zeiten der größer gewordenen Herausforderungen insbesondere die Qualität der Kommunikation und die kleinen Dinge, die den Erfolg ausmachen. Mitarbeiter und Kunden wollen gleichsam das Gefühl haben, dass ihre aktuelle Situation verstanden wird und dass wir als Unternehmen bereit sind, uns darauf immer wieder neu einzustellen."



Eckbert Ganns | Geschäftsführer - Life Fitness Europe GmbH Neuhofweg 9 | D-85716 Unterschleißheim | Telefon: +49 89 3177510 E-Mail: Eckbert.Ganns@Lifefitness.com

https://www.lifefitness.de





Ausgabe III Quartal IV - 2022

www.medical-active.net

Top Thema: Krise und Psyche

SICH FOKUSSIEREN

"Gerade in unruhigen Zeiten ist es enorm wichtig, sich zu fokussieren, das Kerngeschäft nicht aus den Augen zu verlieren. Während der letzten drei Jahre ist vor allem die Welt der Fitnessindustrie massiv von den äußeren globalen Entwicklungen beeinträchtigt worden. Doch auch hier gilt es, weiterhin selbstbewusst zu agieren und mit gezielten Investitionen die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft zu stellen. Die Fitnessbranche ist und bleibt ein essentieller Treiber für eine starke und gesunde Gesellschaft, darauf können wir stolz sein und aufbauen."

Silke Frank | Event Director - Reed Exhibitions Deutschland GmbH

Völklinger Straße 4 | 40219 Düsseldorf - Germany

Telefon: +49 211 90191-117 | Mobil: +49 172 3043183 | E-Mail: silke.frank@rxglobal.com







Foto: Silke Frank

https://www.rxglobal.com

https://www.fibo.com

WENN ES DIR GESUNDHEITLICH GUT GEHT, IST ALLES ANDERE LÖSBAR

"Wie meistern wir alle die zurückliegenden und aktuell auftretenden Krisen, sei es privat oder beruflich? Ratschläge dazu zu geben ist immer schwer, da jeder sein eigenes Päckchen zu tragen und zu meistern hat. Aber wenn ich eines aus meiner Leukämie Erkrankung gelernt habe, die mich vor 2,5 Jahren völlig unerwartet fast aus der Bahn geworfen hätte, die ich dann aber mit viel Zuversicht und Hoffnung besiegt habe... und was ich gerade auch aus der Coronakrise, die ja auch die Fitnessbranche schwer getroffen hat, gelernt habe dann, dass es immer irgendwie weitergeht.

Wir nehmen Vieles für zu viel zu wichtig und machen uns oft unnötig und zuviel Sorgen. Ausserdem ärgern uns zu oft überviele kleine Dinge und Nebensächlichkeiten.

Auch wenn es abgedroschen klingt, aber ich spreche aus einer lebensbedrohenden Erfahrung:

Wenn es Dir und Deinen Liebsten gesundheitlich gut geht, ist alles andere nur noch halb so schlimm und meistens irgendwie lösbar - das sollte man niemals vergessen!"



Michael Birk | Geschäftsführer - DHZ Fitness Europe GmbH

Berliner Straße 8D | D-16727 Velten near Berlin

Telefon: +49 3304 247 28 76 | E-Mail: sales@dhz-fitness.de

https://dhz-fitness.de



Foto: Michael Birk

ERFOLG DURCH POSITIONIERUNG ALS GESUNDHEITSDIENSTLEISTER

"Zunächst einmal sage ich Respekt an alle, die trotz der Krise und dem tagtäglichen Bombardement an schlechten Nachrichten jeden Tag für die selbst aufgebaute Existenz kämpfen.

Ich denke, gibt es aber wie immer, Gewinner und Verlierer. Zu den Verlierern gehören oftmals diejenigen, deren Dienstleistungen und Produkte eine besonders hohe Elastizität haben. Steigt der Preis, sinkt umso stärker die Nachfrage. Das spüren derzeit die Anbieter von Konsum- und Freizeitdienstleistungen.

Die Löung: Die spitze Positionierung als Gesundheitsanbieter zeigt sich auch in dieser Krise als gewinnende Strategie. Wenn die Menschen verstehen, dass die Wirkung des Gesundheitstrainings unübertreffbar ist und maßgeblich dazu beiträgt, Krankheiten vorzubeugen, die Lebensqualität bis ins hohe Alter zu gewährleisten, dann gehören wir auch wirtschaftlich zu den Gewinnern dieser Krise. Um aber dahin zu kommen, müssen Authentizität und Konsequenz hinter der strategischen Positionierung als Gesundheitsdienstleister stehen. Wir müssen alle als Vorbilder vorangehen und in unserem direkten Wirkungsumfeld anfangen die Themen umzusetzen. Es beginnt schließlich immer bei sich selbst. Und deswegen beende ich diesen Beitrag mit einem Zitat von Michael Jackson "I'm starting with the man in the mirror!"



Foto: Chang-Hun Jo





Chang-Hun Jo | Country Manager InBody Europe B.V. Niederlassung Deutschland

Mergenthalerallee 15-21 | D-65760 Eschborn | Telefon: +49 6196-7691661 | E-Mail: changhun.jo@inbody.com





Ausgabe III Quartal IV - 2022

www.medical-active.net

Proaktives Handeln im Medical Active Netzwerk

PRESSE UND POSITIONIERUNG



Prof. Dr. med. Frank Peters-Klimm:

"Herr Bohn und sein Team setzen ein schnörkelloses und individualisierbares Konzept um. Ein gezieltes regelmäßiges Training ist eine effiziente Möglichkeit, den erwünschten Gesundheitszustand zu erreichen. Ich finde es gut, dass hier in Kuppenheim eine solche Einrichtung wohnortnah zur Verfügung steht."

An gezieltem Kraft- & Beweglichkeitstraining führt heutzutage kein Weg mehr vorbei, wenn man langfristig gesund und leistungsfähig sein möchte.

Und um hierfür die bestmöglichen Bedingungen und maximale Kompetenz zu schaffen, braucht es den fachübergreifenden Austausch mit Ärzten und Therapeuten"



Foto: Matthias Bohn





Matthias Bohn | Inhaber - MurgPark Fitness & Gesundheit

Zum Murgdamm 2 | D-76456 Kuppenheim | Telefon: +49 7222 5 94 62 75 | E-Mail: info@murgpark-fitness.de

https://www.murgpark-fitness.de

AUSSENWERBUNG

"Ich schätze den mittlerweile sehr langjährigen Kontakt zu Markus Rauluk, Medical Active sehr, gerade der ehrliche und authentischen Austausch zu den verschiedensten Gesundheitsthemen und Strategien ist für mich sehr wertvoll. Als Unternehmer entscheide ich stets selbst, in welcher Intensität ich das Medical Active Konzept nutze. Aus meiner Erfahrung stärkt allein schon die Einbindung der Marke Medical Active als zertifizierter Partner meine Positionierung und sorgt für eine erhöhte Walk-Inn Quote. Meine Mitarbeiter teilen meinen Qualitätsanspruch und waren direkt nach Ihrer Medical Active Schulung extrem begeistert und hochmotiviert von vielen Möglichkeiten der Konzeptnutzung."





Foto: Daniel Keim



Daniel Keim | Geschäftsführer - Gesundheitstraining Deluxe GmbH

Am Tüv 8b | D-49593 Bersenbrück | Telefon +49 5439 6095812 | E-Mail: info@gesundheitdeluxe.de

https://gesundheitdeluxe.de





Ausgabe III Quartal IV - 2022

www.medical-active.net

Politik

MEDICAL ACTIVE TRIFFT:

Austausch mit Ulrike Schönfelder, Pressesprecherin Aciso und Experten Allianz für Gesundheit e.V. und der Parlamentarischen Geschäftsführerin der FDP-Fraktion - Christine Aschenberg-Dugnus in Berlin





Meldung der Experten Allianz für Gesundheit e.V.:

Stellvertretend für den Experten Allianz für Gesundheit e.V. trafen sich Ulrike Schönfelder und Markus Rauluk, Gründungsmitglied und strategischer Partner, am 18. Oktober mit Christine Aschenberg-Dugnus, parlamentarische Geschäftsführerin der FDP, in der parlamentarischen Gesellschaft des Bundestages. In konstruktiven Gesprächen ging es u. a. darum, die Entscheidungsgrundlagen politischer Weichenstellungen für eine Neuordnung der Gesundheitspolitik hinsichtlich Aufklärung der Bevölkerung über die Wirkungsweisen von Muskel-, Beweglichkeits-, und Präventionstraining als Beitrag zu mehr Volksgesundheit, mit Studien u. Expertenwissen der Experten Allianz zu stützen und über die Arbeitsweisen qualifizierter Fitness-, und Gesundheitsstandorte zu informieren.

Y



Ausgabe III Quartal IV - 2022

www.medical-active.net

Top Thema: Krise und Psyche

RECHTSSICHER DURCH HERAUSFORDERNDE ZEITEN Fokus aufs Kerngeschäft oder strategische Investitionen in die Zukunft?

Dr. Geisler, Dr. Franke & Kollegen Dr. Geisler, Dr. Franke Rechtsanwälte Partnerschaft mbB



"Der Studiobetreiber ist aktuell rechtlich gefordert, wie noch nie zuvor. Rechtssichere Mitgliedschaftsverträge (sowohl online + offline) und eine darauf basierende professionelle Korrespondenz mit den Mitgliedern kann nur eine gut beratene und ausgebildete Studioverwaltung leisten. Auch die Personalverwaltung braucht für die täglichen Herausforderungen rechtlich spezialisier-

ten Support. Dazu kommen weiter zu lösende Herausforderungen und Aufgaben, wie die Prüfung von Gema-Tarifen und das Einholen der insoweit notwendigen Rechte, Umgang mit z.B. Google Fonts Abmahnungen und der Energiekrise, etc.

Sich aktuell rechtskonform zu Verhalten und sämtliche einem Unternehmen auferlegten Verordnungen und Gesetze zu beachten, ist für Unternehmer - so auch Studiobetreiber - eine nahezu unlösbare Aufgabe geworden. Diejenigen Unternehmer, die rechtssicher aufgestellt sind, können sich auf den Studioalltag konzentrieren und haben zudem einen relevanten Wettbewerbsvorteil. Studiobetreiber müssen gerade in Krisenzeiten den Fokus auf Ihr Kerngeschäft legen und die strategisch richtigen Entscheidungen treffen. Dies geht nur, wenn ein rechtliches Beratungskonzept existiert, welches den Studiobetreiber entlastet.



Foto: Dr. Hans Geisler

Die Rechtsanwaltskanzlei Dr. Geisler, Dr. Franke Rechtsanwälte Part mbB, auch Partner und in Person Dr.

Hans Geisler Vorstand der Experten Allianz für Gesundheit e.V., steht Ihren vielen Mandanten der Fitness- und Gesundheitsbranche stets schnellstmöglich helfend zur Seite.

Speziell für die Fitnessbranche existiert ein Rechtsberatungskonzept: Von der präzisen Beratung über Fachseminare, einem umfassenden digitalen Arbeitsbereich, mit Textvorlagen, Musterverträgen, Arbeitshilfen und den entsprechenden Umsetzungsempfehlungen können sich die Mandaten auf diesen zuverlässigen Kanzleipartner stets verlassen. Zudem stehen den Mandanten digitale Umsetzungstools zur Verfügung, die sowohl die Studioverwaltung und auch die Personalverwaltung extrem entlasten."

Für alles weitere empfehlen wir eine persönliche Kontaktaufnahme unter: https://www.rae-geisler-franke.de/startseite.html

Markus Rauluk, Medical Active ist Gründungsmitglied und strategischer Partner der:



Werden Sie jetzt Mitglied, Fördermitglied, Partner Weitere Infos: www.expertenallianz-gesundheit.de

Dialogpartner

Im freundlichen Dialog mit:























