

Hans Münch, Sie sind seit Januar 2008 wieder für die IHRSA tätig und zwar als Director Europe. Wie sehen Sie den weltweiten Stellenwert von Fitness für die Zukunft?

*Fitness ist erwachsen geworden. Die Vorteile von Bewegungstraining sind durch zahlreiche Studien inzwischen fest verankert. Qualitätsorientierte Clubs arbeiten ganzheitlich mit den Kunden. Sie leisten einen wertvollen Beitrag zur Prävention, Leistungssteigerung und Lebenslust. Dennoch muss die Wertigkeit von Fitness weiterhin in Zukunft angehoben werden.*

**Die IHRSA arbeitet mit verschiedenen Organisationen und Firmen in Europa zusammen unter anderem auch mit der Consultingfirma Deloitte. Wie sehen Sie die Mitgliederentwicklung europäisch und weltweit?**

*Mit Deloitte bringt IHRSA unter anderem jährlich den European Market Report heraus. Hierin erfassen wir seit vier Jahren die Marktentwicklungen. In den 90er Jahren hatte IHRSA das Ziel 100 Millionen Mitglieder weltweit bis 2010 zu erlangen. Dieses Ziel haben wir bereits übertroffen und streben 110 Millionen an. Das Wachstum im Mitgliederbereich wird weiterhin die Branche bestimmen.*

## Fitness around the world

Hans Münch, gebürtiger Kanadier, feiert in diesem Jahr seinen 50. Geburtstag. Seit Januar 2008 Director of International Development für den Weltverband IHRSA (wie schon von 1994 bis 1999). Zuletzt fünf Jahre in Bayern/Österreich für Nautilus Deutschland GmbH tätig, davor Referent für die BSA-Private Berufsakademie, Chief Development Officer der Fit-Plus/ Elixia Gruppe, Mitgründer des Verbandes VDF und Projektmanager der Oase in Bochum.



**Steigt der Konkurrenzdruck oder wird sich die Lage dadurch entspannen, dass man in Zukunft für Prävention aus eigenen Mitteln aufkommen muss?**

*Die Menschen haben begonnen zu begreifen, dass sie in Zukunft auf eigene Kosten für die Prävention aufkommen müssen. Hier spielt die Angst eine entscheidende Rolle:*

*→ Die Angst länger arbeiten zu müssen. Der Abschied von einer 35 Stundenwoche*

# BEWEGUNG heißt

*Die Globalisierung macht auch vor der physischen und psychischen Verfassung des Menschen nicht Halt. Aus nahezu allen Industrienationen gleichen sich die Analysen:*

- **Gesundheitskosten explodieren,**
- **die Zahl der Rückenschmerz- und Diabetes-Patienten nimmt massiv zu,**
- **Übergewicht wird zur Epidemie,**
- **Depressionen entwickeln sich bei steigendem Leistungsdruck am Arbeitsplatz zur Volkskrankheit. Deshalb werden Schlagworte wie Medical Fitness und Medical Wellness künftig den Fitnessmarkt beherrschen.**

*Erste Ansätze sind bereits erkennbar: Salutogenese (Ursprung von Gesundheit) statt Pathogenese (Entstehung und Entwicklung einer Krankheit) in den Fokus zu rücken, ist der Anspruch der Menschen an ihre Zukunft. Sie wollen gesund und beweglich bis ins hohe Alter bleiben. Auch wenn bislang bei jungen Menschen noch der Spaß und das Erleben im Vordergrund stehen, so ist das Bewusstsein für die Notwendigkeit des Fitnessstrainings bzw. ausreichender Bewegung zur dauerhaften Gesunderhaltung von Geist und Körper und für ein „fit sein“ bis ins hohe Alter, bereits vorhanden.*

*Der Anspruch an die Fitness-Studios im gesundheitlichen und medizinischen Be-*

*und der Abschied mit 65 Jahren in Rente gehen zu können.*

*→ Die Angst, sich an jüngeren Kollegen messen zu müssen, die den bereits schon bestehenden Leistungsdruck am Arbeitsplatz noch weiter nach oben treibt.*

*→ Und die Angst durch Jobverlust oder die gezwungene Annahme eines „minderwertigen“ Jobs, eine deutliche Senkung des Lebensstandards, hinnehmen zu müssen.*

*Hinzu kommt die Sorge einer Reduzierung der Lebensqualität durch geringere Flexibilität und Mobilität und den Verzicht auf Sportarten wie Skifahren oder Tennis aufgrund von Verletzungen und Schmerzen. Fitness wird durch diese gesellschaftlichen Entwicklungen zu einem der wichtigsten Faktoren, um die Arbeitskraft zu erhalten und um älter zu werden, ohne alt zu sein. Die Antworten auf diese Entwicklungen finden sich in ganzheitlichen Präventionsmaßnahmen.*

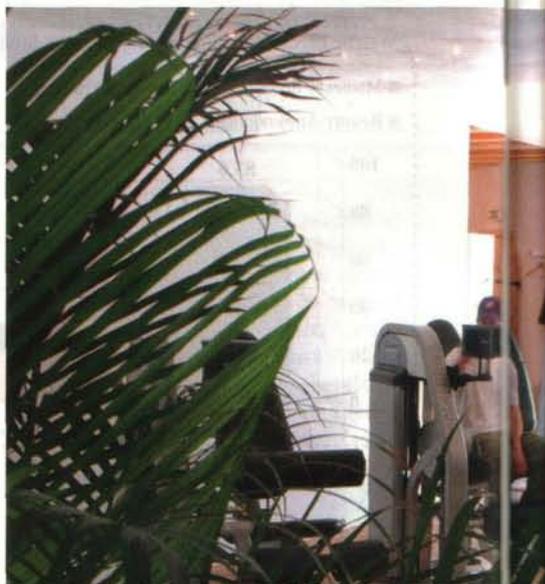
**Wie muss das Angebot zukünftig aussehen, damit sich Fitness-Studios bei den gestiegenen Ansprüchen behaupten können. Und wie sieht in Zukunft die Nachfrage aus in Anbetracht der Altersstruktur der Bevölkerung in Europa und weltweit. Muss sich die**

**Fitness im Aktiva Medici – selbst im Gerätepark statt drangvoller Enge helle, lichte Weite. Training wie in einer Oase – Training wie im Studio der Zukunft**

**Branche auf neue Zielgruppen einstellen?**

*Das Vordenken muss sich auch im Bewusstsein widerspiegeln. Gefordert ist sowohl eine geistige wie auch körperliche Fitness, also eine ganzheitliche Sicht. Dem müssen Fitness-Studios gerecht werden. Das Durchschnittsalter der Mitglieder in den Fitness-Studios liegt laut des IHRSA European Market Reports inzwischen bei über 40 Jahren. 22,9% der Mitglieder sind sogar über 50 Jahre. Viele Clubs haben sich bereits auf diese Zielgruppe eingestellt, auch mit älteren Mitarbeitern, anderen Kursen, neuen Produkten und der Erweiterung ihres Angebotes in den Bereichen Reha, Physio und Massage.*

**Laut Deloitte ist das Gesundheitswesen Deutschlands bedeutendster**



# die Medizin der Zukunft

Wie der Weltfitnessverband IHRSA die Entwicklung des Studiemarktes und der Gesundheitswirtschaft in Europa im Zeitalter der Globalisierung sieht

reich wird für die Zukunft daher sicher noch steigen. Nicht nur Themen wie gesunde Ernährung und ausreichende Bewegung, sondern auch gute soziale Kontakte knüpfen, Emotionen erleben und Stressbewältigung, sind Belange, die untrennbar zusammengehören und mit denen sich Fitness-Studios immer mehr auseinandersetzen werden. Den Menschen als Ganzes sehen, nicht nur einen gesunden Körper, sondern auch einen gesunden Geist fördern. Dieser Anspruch bedeutet aber auch eine Chance sich dem zukünftigen Markt zu stellen.

Einige wenige Fitness-Studios entsprechen bereits diesen steigenden Anforderungen. Ein Beispiel dafür ist das Aktiva Medici in

Prien am Chiemsee, dessen hohe Glaubwürdigkeit nicht nur in der Kompetenz für Physiotherapie und Reha, mit FitLinxx-Ver-netzung und fachübergreifendem Leistungsspektrum liegt, sondern auch in Lifestyle-Angeboten, der Bewusstmachung von Zusammenhängen zwischen Aktivität und Alter und im Vermitteln von Gesundheit als Erlebnis. Der Mitgliedsbeitrag von durchschnittlich 89 Euro monatlich drückt diese Kompetenz auch in der Wertigkeit des Angebots aus und zeigt die wirtschaftliche Bedeutung des Konzeptes.

Im Gespräch mit Hans Münch, Director of IHRSA Europe, warf Anita Knöller für shape up einen Blick über den Tellerrand.

**Wirtschaftsfaktor und einer der maßgeblichen Wachstumsmärkte. Wie wird sich das auf die Fitnessbranche auswirken?**

Die Stichworte sind Medical Fitness und Medical Wellness. Mit mehr Kompetenz werden zukunftsweisende Studios auch in der Sekundärprävention aktiv werden. Medisport in Starnberg, Aktiva Medici in Prien am Chiemsee oder Fit for Aging in Augsburg sind gute Beispiele dafür.

Der IHRSA European Market Report 2007 weist in Europa deutlich mehr Fitness-Studios aus (42.577) als in den USA (29.357) bei einer deutlich geringeren Gesamtmitgliederzahl. Die durchschnittliche Mitgliederzahl pro Club liegt laut diesem Report in Europa bei 1.047 (vgl. USA 1.454).

**Wird sich dieser Trend fortsetzen oder geht die Tendenz auch hier zu größeren Clubs mit höherer Mitgliederzahl und Komplettangeboten?**

Eine spürbare Marktsegmentierung ist voll im Gange: Billigclubs wie McFit, Mikroclubs wie Prima Bella, Megaclubs wie Aspria sind Beispiele dafür. Generell geht der Trend zu höheren Mitgliederzahlen pro Anlage. Die derzeit durchschnittlichen Mitgliederzahlen pro Club zeigen im Vergleich:

Deutschland:	922
UK:	1.253
Niederlande:	1.503

## Weltverband IHRSA: Image und Wachstum fördern

Die IHRSA (International Health, Racquet and Sportsclub Association) mit Sitz in Boston, Massachusetts/USA ist mit 8.500 Mitgliedsclubs in 74 Ländern die weltweit größte Vereinigung von Qualitätsclubs.

Um die europäische Fitness- und Gesundheitsindustrie zu stärken, arbeitet IHRSA eng mit Landesverbänden wie Qualitop (Schweiz/Deutschland), ILAM (Irland), DFCO (Dänische Fitness Center Organisation), FHRSA (French Health, Racquet & Sportsclub Association), AGAP (Portugiesischer Fitness Verband), APCO (weltweit tätiger Lobbyismus-Spezialist) zusammen. Erklärtes Ziel ist dabei die Beobachtung und Förderung des Wachstums auf dem europäischen Fitness- und Gesundheitsmarkt. Zusätzlich werden weitere Pan-Europäische Netzwerk- und Weiterbildungsmöglichkeiten angestrebt.

Ihre Frau, Dr. Angelika Hartmann, hat erst vor kurzem das Buch „Potenzial Mann“ herausgegeben. Hier schreibt sie, dass unsere Gesellschaft leistungsorientiert und oft auf den schnellen Spaß ausgerichtet ist, selten aber auf langfristige Gesundheit. Diese Aussage gilt ja sicher für beide Geschlechter. Wie sieht für die Zukunft die Lösung dieses Problems aus?

Das Buch „Potenzial Mann“ beruht auf vier Säulen:

→ Bewegung ist die erste und wichtigste Säule

→ Ernährung wird als 2. Säule ebenfalls die Studios signifikant unterstützen

→ Hormone (die dritte Säule) können im Studio zwar nicht gemessen werden, aber

→ die vierte Säule, psycho-mentale Stabilität, spielt durchaus eine Rolle in Fitness-Studios

Eine der möglichen Lösungen unserer gesellschaftlichen Probleme ist das Projekt „Bewegung als Medizin“. Das ist ein IHRSA Programm, das zusammen mit der American Medical Association durchgeführt wird. Diese Initiative hat zum Ziel, dass zukünftig Ärzte ihren Patienten Bewegung „verschreiben“.

Die Glaubwürdigkeit der Fitnessbranche muss steigen, damit Ärzte auf dieses Angebot zurückgreifen. Und Trainer müssen die Sprache der Ärzte verstehen, genauso wie die Ärzte die Vorteile von qualitativ hochwertigem Fitnesstraining erleben müssen, um dieses mit Überzeugung zu empfehlen. Ein „Hand in Hand gehen“ ist hier unabdingbar.

**iHRSA**

Success By Association™

IHRSA gilt als der Weltverband, der weltweit die Fitness- und Gesundheitsindustrie vernetzt. Ein wichtiges Ziel ist es, das Bewusstsein der Bevölkerung dafür zu steigern, wie wichtig regelmäßige, passende und vor allem richtig dosierte Bewegung ist. In diesem Zusammenhang soll das Image der Branche gegenüber Presse und Gesundheits-Stakeholders, wie unter anderem Versicherungen und Politik, verbessert werden.

Der Markt verändert sich ständig. IHRSA hilft mit ihrer inzwischen 27-jährigen Erfahrung der Fitnessbranche, sich diesen Veränderungen zu stellen.

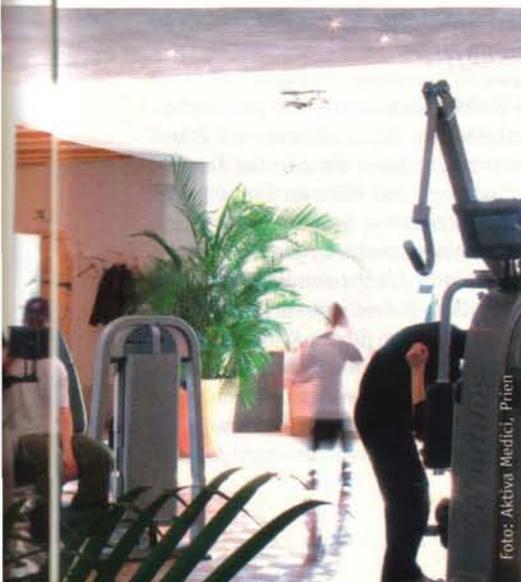


Foto: Aktiva Medici, Prien