

Thesen, Trends, Expertenstimmen

Gesellschaftliche und branchenspezifische Entwicklungen nehmen Einfluss auf das Zusammenwachsen von Gesundheit und Fitness

Gesellschaftliche Entwicklungen wie eine „Höher-Schneller-Glücklicher-Mentalität“, weltweit zunehmendes Übergewicht, der demographische Wandel oder der neue Feminismus fördern das Zusammenwachsen von Gesundheit, Medizin und Fitness und nehmen Einfluss auf die Fitnessindustrie. Warum ist das so, welche Trends resultieren daraus und welche Herausforderungen und (wirtschaftlichen) Chancen ergeben sich für Fitness- und Gesundheitsstudios?

Thesen, Trends und Expertenstimmen im Überblick:

(Weitere Details, Zahlen und Expertenstimmen finden Sie im „seca Trendreport Medical Fitness“ unter www.seca.com/trendreport)

Trend 1 – Selbstoptimierung 2.0: Neue Geschäftsmodelle, Positionierung und Spezialisierung

War es bisher das Ziel der Selbstoptimierer gesund, sportlich und leistungsfähig zu sein, geht es heute noch einen Schritt weiter: entspannt, selbstbestimmt und glücklich sind die Attribute, die die „Generation Selbstoptimierung 2.0“ nun noch ergänzt. Ganzheitliche Selbstoptimierung wird zum Ziel und validierbare Erfolge zum Statussymbol. Gesundheitsorientierte Fitnesskonzepte sind die Brücke zwischen Selbstoptimierung und Gesundheit.

- **Corinna Mühlhausen, Professorin für Zukunfts- und Trendforschung, TH Lübeck**
„Selbstoptimierer wird es immer geben, denn es liegt in den natürlichen Grundbedürfnissen der Menschen, das eigene Leben verbessern zu wollen. Neu ist, dass sich dieser Zweig insbesondere in der Fitnessszene immer stärker professionalisiert und dadurch eine wirtschaftlich spannende Brücke zu den Krankenkassen schlägt. Gesundheits- und Medical Fitness Anbieter mit entsprechend qualifiziertem Personal und hochwertiger Ausstattung können sich gegenüber der Zielgruppe der Selbstoptimierer und den Krankenkassen als kompetenter Gesundheits-dienstleister positionieren und ganz neue Geschäftsmodelle entwickeln.“
- **Sabrina Fütterer, Leitung der Geschäftsstelle des e.V. Arbeitgeberverband deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen (DSSV)**
„Insbesondere Einzelbetriebe müssen sich im Preiskampf gegen den harten Wettbewerb abgrenzen und sich mit einer klaren Ausrichtung auf dem Markt positionieren. So etablieren sich Studios zum Beispiel als Gesundheitsanbieter oder entwickeln Angebote und Kompetenzen, die das Bedürfnis nach gesundheitlicher Optimierung und Tracking bedienen.“
- **Janosch Marx, Herausgeber der fitness MANAGEMENT international und medical fitness and healthcare**
„Wir haben es mehr denn je mit informierten Mitgliedern zu tun, die hohe Ansprüche haben. Künftig werden sich die Studios und Trainer im Markt durchsetzen, die das bieten, was Youtube, Influencer und Fitnessarmbänder nicht leisten können: eine persönliche und qualifizierte Betreuung, erworben durch ein fachspezifisches Studium oder eine entsprechende Ausbildung, zusätzliche Messwerte, die der Trainierende selbst nicht erheben kann, und vor allem die professionelle Einordnung der gesammelten Daten.“

Trend 2 – Feminisierung der Fitnesswelt: Gesundheitsfokus, Präventionsanspruch und Effizienz

Der neue Feminismus zeigt, dass Frauen immer selbstbewusster ihren Einfluss in Gesellschaft, Politik, Wirtschaft und Privatleben ausbauen und sich mit wachsender Anhängerschaft für mehr Gleichberechtigung einsetzen. Der Einfluss von Frauen wächst und auch die Fitnesswelt wird weiblicher. Das Bedürfnis der Frauen nach verlässlichen Gesundheitsinformationen und ihr Anspruch an ganzheitliche Konzepte ist groß.

- **Corinna Mühlhausen, Professorin für Zukunfts- und Trendforschung, TH Lübeck**
„Die Kraft, das Selbstbewusstsein und der Einfluss von Frauen werden auf allen Ebenen weiter steigen. Ihr Bedarf an Effizienz, verlässlichen Gesundheitsinformationen und ihr hohes Involvement in die gesamte Gesundheits- und Präventionsthematik lassen die Suche nach ganzheitlichen Medical Fitness Angeboten weiter steigen.“
- **Martina Schüring, Studioleiterin des Frauen Fitness Clubs Feminin Aktiv**
„Frauen wollen heute nicht mehr einfach nur schön und schlank sein. Sie wollen fit sein, stark sein und vor allen Dingen wollen sie gesund sein. Sie haben in der Regel einen ganzheitlichen, gesundheitsfokussierten Antrieb. Denn für die meisten gehören Fitness und Gesundheit untrennbar zusammen und der Präventionsgedanke ist sehr ausgeprägt.“

„Moderne Frauen sind unglaublich eingespannt: Beruf, Familie, Sozialleben. Das alles unter einen Hut zu bekommen erfordert Effizienz und diese erwarten viele Frauen auch von ihrem Fitnessprogramm. Fitnessziele sollen mit möglichst wenig zeitlichem Aufwand erreicht werden. Fundierte Analysen von Fitnesslevel, Körperzusammensetzung und Ernährungsgewohnheiten ermöglichen es qualifizierten Trainern, ganz individuelle Trainings- und Ernährungskonzepte zu erstellen, mit denen Frauen zielgerichtet, mit Spaß und im Sinne des gesundheitlichen Präventionsgedanken trainieren können. Hier liegt die Chance, sich gegenüber dem Wettbewerb zu positionieren.“

Trend 3 – Neunormierung des Körpers: Ganzheitliche Konzepte, Kundenbindung und Abrechnungsfähigkeit

„Globesity“, steigende Gesundheitskosten und die „Body Positivity“-Bewegung verändern die Definition und Bewertung von Übergewicht, Gesundheit und Schönheit. Weltweit wird die Bedeutung von differenzierter Körper- und Gesundheitsbeurteilung sowie ganzheitlichen Trainings- und Medical Fitness Konzepten steigen.

- **Corinna Mühlhausen, Professorin für Zukunfts- und Trendforschung, TH Lübeck**
„Vorstellungen von Gesundheit sowie die Ideale von Schönheit und Fitness unterliegen einem stetigen Wandel. Der Mensch und sein Körper werden in Zukunft neu normiert. Medical Fitness, die auf medizinische, umfassende und innere Werte und nicht auf vergängliche Schönheitsideale fokussiert, wird die gewichtige Lösung für metabolisch kranke Übergewichtige und Schlanke – und von Kassen zunehmend bezuschusst.“
- **Dr. Heike Niemeier, promovierte Oecotrophologin**
„Das Wissen um gesunde Dicke, kranke Schlanke und die Body Positivity Bewegung zeigen uns ganz deutlich: Es kommt nicht auf die Menge der Zellen an, sondern auf deren Gesundheit. Für den Gesundheits- und Ernährungszustand ist vielmehr entscheidend, wie viel wertvolle, aktive Muskelmasse im Verhältnis zur Fettmasse vorhanden ist. Auf dieser Basis lässt sich eine viel genauere Aussage über das Erkrankungsrisiko treffen. Wenn Fitnessanbieter dies verstehen und

entsprechend agieren, haben sie zwei ganz essenzielle Vorteile dem Wettbewerb gegenüber: Zum einen treten sie jedem Mitglied mit einer wertschätzenden Haltung entgegen. Sie bewerten nicht das Äußere, die Masse des Menschen, sondern das, worauf es wirklich ankommt, nämlich die Gesundheit. Gerade übergewichtige Kunden danken das oft mit Treue. Und zum anderen können sie auf Basis qualitativer Gesundheitsdaten das Training wesentlich individueller und dadurch effizienter gestalten.“

„Bei einigen Ärzten und in fortschrittlichen Fitnessstudios lösen schon heute Parameter wie Fettverteilung, Muskelstärke, Beweglichkeit und Fitnesslevel den BMI ab. Ihnen kommt eine zentrale Rolle bei der notwendigen Umsetzung des Präventionsgedankens zu. Wer das als Studio erkennt und entsprechende Leistungen anbietet, hat die Chance, nicht nur mit Kassen wirtschaftlich positiv zusammen zu arbeiten, sondern wird sich auch bei einer breiteren Zielgruppe gut positionieren können.“

Trend 4 – Active Aging: Neue Märkte, Verantwortungsbereitschaft, Prävention

Insbesondere in Westeuropa wächst die Lebenserwartung weiter und mit ihr erstmalig auch eine Zielgruppe anspruchsvoller und zahlungskräftiger Menschen, die gesund, schön und fit altern wollen. Die Verknüpfung von Sport, Medizin und Gesundheit gewinnt an Bedeutung und die Nachfrage nach ganzheitlichen, gesundheitlich ausgerichteten Trainingsangeboten wächst.

➤ **Corinna Mühlhausen, Professorin für Zukunfts- und Trendforschung, TH Lübeck**

„Der demografische Wandel wird anhalten. Und mit den alternden Selbstoptimierern und gesundheitsbewussten, heute jungen Sportlern wird die Zielgruppe der aktiven, anspruchsvollen Best Ager noch wachsen. Die Nachfrage nach präventivem, ganzheitlichem Sport wird weiter steigen und einen völlig neuen Markt für entsprechende Fitnesskonzepte und Analysetools öffnen.“

➤ **Dr. Britta Manchot, Expertin für Age Management, Alters- und Sportmedizin**

„Die Tragik des Alterns besteht darin, dass wir nicht einfach älter werden – was ja per se eine gute Entwicklung ist – sondern, dass mit dem steigenden Alter sich auch das Risiko erhöht, mit altersbedingten Krankheiten konfrontiert zu sein. Gerade weil wir immer älter werden, wächst auch der Wunsch, gesund zu bleiben! Und so nimmt die Bereitschaft, Verantwortung für die eigene Gesundheit zu übernehmen und sich auch im Alter fit zu halten, entsprechend zu, um die gesunde Lebensspanne zu verlängern.“

„Das Altern ist ein sehr komplexes Thema. Um es aufzuhalten bedarf es unterschiedlicher Hebel und Bewegung ist ein ganz wesentlicher, denn Altersgebrechlichkeit und altersassoziierte Krankheiten wie Diabetes, Schlaganfall oder Herzinfarkt können durch rechtzeitige Prävention hinausgezögert beziehungsweise verhindert werden. Präventive Fitnesskonzepte müssen entsprechend früh ansetzen und sich dann bis ins hohe Alter durchziehen, um den positiven Effekt des Sports bestmöglich zu nutzen.“

„Je älter die Zielgruppe wird, desto wichtiger sind eine individuelle Betreuung und Trainingsplanung. Fortschrittliche Studios erfassen beispielsweise insbesondere bei Älteren die Muskelmasse, um Dysbalancen oder Schwächen zu erkennen und auf Basis dieser individuellen Daten die Trainingspläne entsprechend auszurichten. Die integrative Betrachtung von Gesundheit und Fitness, eine professionelle Aufklärung und individuelle Trainingskonzepte, die Cardio- und Krafttraining gleichermaßen berücksichtigen, sind für die Mitglieder ein Segen.“

Best Practice SPORTING Mühlheim: Trends nutzen, prägen und von ihnen profitieren

Medical Fitness ist ein Ansatz, mit dem sich moderne Studios heute von der Masse abheben können. Gut umgesetzt können aus sportwissenschaftlicher Fachkompetenz, empathischer Beratung und bewährten Analysemethoden aus der Medizin individuelle Trainingserlebnisse mit Kundenbindungscharakter entstehen.

➤ **Holger Wiedemann, Diplom Sportlehrer und Betriebsleiter des Fitness- und Gesundheitsstudios SPORTING Mühlheim**

„Ganzheitlichkeit heißt für uns, eine fundierte Ist-Analyse eines jeden Mitgliedes an den Anfang zu stellen und auf Basis der individuellen Ziele, Schwächen und Stärken geeignete Trainingsmethoden auszuwählen. Wer sich ernsthaft im Gesundheitssegment positionieren will, braucht zur nachhaltigen Trainingssteuerung auch valide Messinstrumente.“

„Insbesondere die segmentale Verteilung von Muskelmasse, Fett und Wasser gibt uns einen guten Einblick in den Trainings- und Ernährungszustand eines Kunden. Das erlaubt uns in Kombination mit weiteren Fitnessstests eine individuelle Gestaltung und effiziente Ausrichtung des Trainings in Hinblick auf die jeweiligen Ziele. Das ist ein extrem wichtiger Faktor. Denn die Zielerreichung des Trainings ist von zentraler Bedeutung – für den Kunden in Bezug auf seine Zufriedenheit und Treue und damit auch für uns als Studio aus wirtschaftlicher Perspektive.“

„Wir sind Fachexperten im Bereich des gesundheitsfokussierten Sports. Wir sind keine Therapeuten oder Mediziner. Aber wir können uns medizinische Messsysteme wie den [mBCA](#) zunutze machen, um unser Training effektiver zu machen und um mit den behandelnden Ärzten oder Physiotherapeuten unserer Mitglieder gegebenenfalls besser Hand in Hand zu arbeiten. Darüber hinaus bekommt der Kunde durch die Vermessung eine medizinisch valide Qualitätsbeurteilung seines Trainings und wir eine Bestätigung für den korrekten Trainingsansatz. Unsere kompetente Betreuung – die „Software Mensch“ – wird zum USP, mit dem wir uns im Wettbewerb durch Qualität positiv absetzen.“

Weitere Informationen, Fakten und Expertenstimmen im Detail finden Sie im „seca Trendreport Medical Fitness“ unter www.seca.com/trendreport

Pressekontakt

Anika Otto
Communications Manager
E-Mail: anika.otto@seca.com
Tel.: +49 40 20 00 00 411
www.seca.com

Stefan Beyer
Head of Multi-Channel-Marketing
E-Mail: stefan.beyer@seca.com
Tel.: +49 40 20 00 00 425
www.seca.com

seca – Präzision für die Gesundheit

Das Geschick, innovative Wiegetechnologien zu entwickeln und mit praxisorientierten Funktionen zu kombinieren, hat seca seit 1840 perfektioniert und zum Weltmarktführer im Bereich medizinisches Messen und Wiegen werden lassen. Neben dem Vertrieb über 13 internationale Niederlassungen werden seca Messsysteme und Waagen in über 110 Länder exportiert. Das seca service Netzwerk garantiert dazu die kontinuierliche Wartung der Präzisionsgeräte. Um Ärzte und medizinisches Personal so professionell wie möglich zu unterstützen, pflegt seca engen Kontakt zu den Anwendern. Das Ergebnis sind innovative Produkte, die genau auf die Bedürfnisse der jeweiligen medizinischen Anwendungsbereiche zugeschnitten sind, wie der medical Body Composition Analyzer (mBCA) zur Analyse der Körperzusammensetzung mittels Bioimpedanz-Messung (BIA) und das funkfähige System seca 360° wireless zur Diagnoseunterstützung. Dabei garantieren modernste Fertigungstechniken, langlebige Materialien und ein weltweites Qualitätsmanagement einen Produktstandard auf höchstem Niveau.