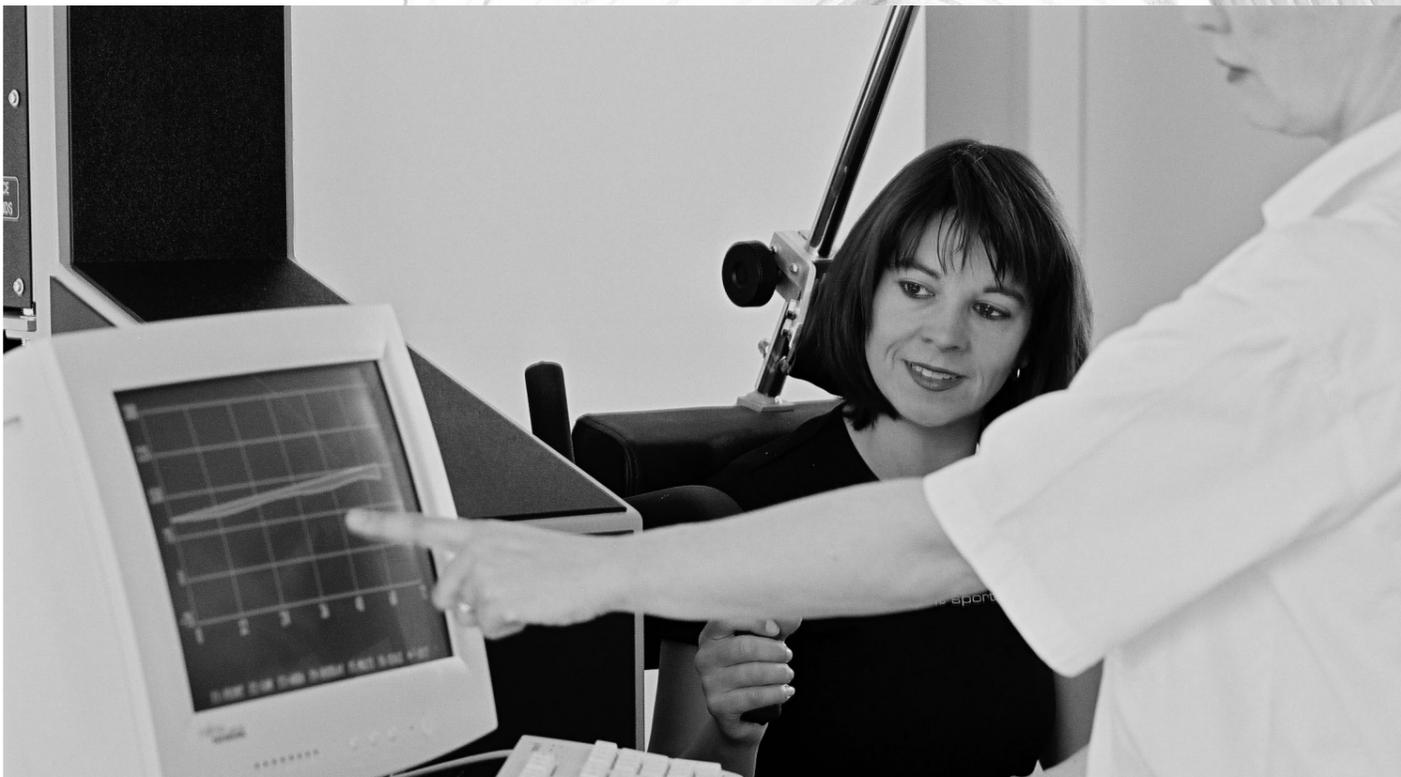


Reflex 01

Die Hausnachrichten von Kieser Training

Wann war Ihre letzte Rückenvorsorge?



Kieser Training bietet eine umfangreiche Kraft- und Beweglichkeitsanalyse für Ihren Rücken

Vereinbaren Sie jetzt einen Termin für eine Rückenmessung!

Wissen Sie, wie stark Ihre Rückenmuskulatur ist? Ist sie stark genug, um Ihre Wirbelsäule zu stützen? Die meisten Kieser Training-Betriebe bieten ein Kraftmessverfahren an, welches darüber Aufschluss gibt.

Rückenbeschwerden sind sehr häufig mit einer Schwäche der tief liegenden Rückenstreckmuskeln verbunden. Diese kurzen, wirbelsäulennahen Muskeln sind maßgeblich für die Stabilität Ihrer Wirbelsäule verantwortlich. Sind Sie zu schwach, wird die Wirbelsäule funktionell instabil und das Auftreten von Beschwerden ist wahrscheinlich.

Unsere hoch entwickelte Trainings-technologie ermöglicht eine exakte Analyse des IST-Zustandes Ihrer Muskulatur. Hierbei werden die Kraft der Rückenstreckmuskeln und die Beweglichkeit der Lenden- oder Halswirbelsäule gemessen. Die Resultate werden aufgezeichnet und mit den Normdaten «rückengesunder» Personen verglichen. Das so erstellte Profil gibt Auskunft über mögliche Defizite dieser Muskulatur.

Kieser Training gründet auf der Erkenntnis, dass ein richtig dosiertes und regelmäßig durchgeführtes Krafttraining Beschwerden am Stütz- und Bewegungs-

apparat vorbeugt bzw. langfristig entgegenwirkt. Das Analyse-Ergebnis liefert die ideale Basis, um Ihr persönliches Trainingsprogramm zu erstellen.

Der Rückentest wird ausschließlich von unseren geschulten Therapeuten durchgeführt. Diese umfangreiche Kraft- und Beweglichkeitsanalyse ist kostenpflichtig. Detaillierte Informationen erhalten Sie an der Rezeption Ihres Kieser Training-Betriebes.

TEXT: DIE KIESER TRAINING-REDAKTION

KIESER[®]
TRAINING

Gesundheitsorientiertes Krafttraining

Editorial: Reflex, die erste Ausgabe der Kieser Training-Hausnachrichten **2**

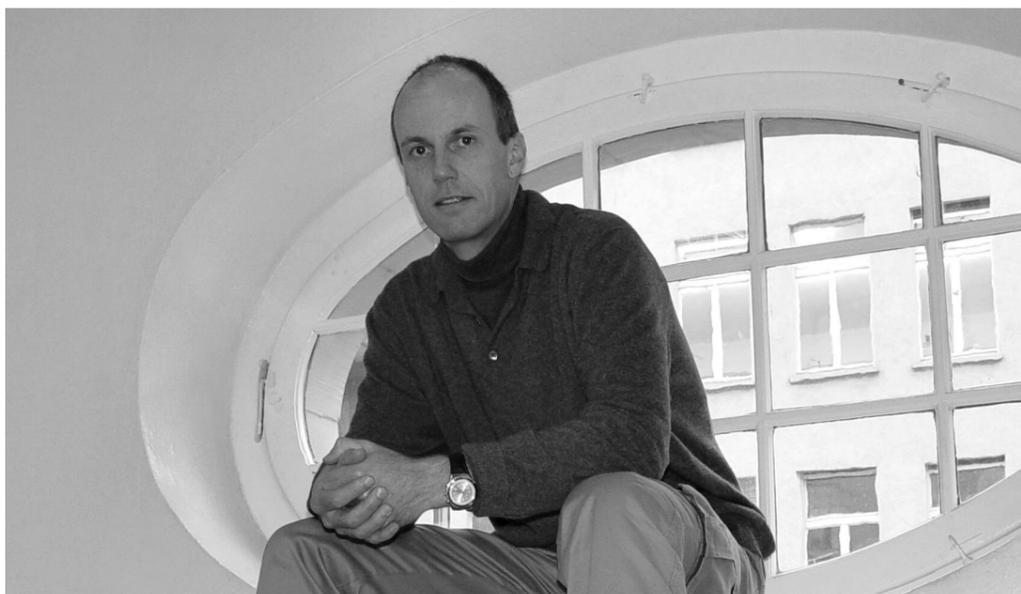
Aktuelles: Der ganzen Welt den Rücken stärken **3**

Themen der Zeit: Kieser-Training auf dem Prüfstand **4**

Persönlichkeiten: David Fritz, Ländermanager von England **6**

Dialog: Warum 60 bis 90 Sekunden? **7**

Kolumne: Expansion, wozu? **8**



Liebe Leserin

Lieber Leser

Sie haben die erste Ausgabe der Kieser Training-Hausnachrichten vor sich, welche ab sofort alle zwei Monate unter dem Titel Reflex erscheinen werden. Das Layout wurde neu und übersichtlicher gestaltet. Im vergangenen Jahr hat sich die Anzahl unserer Abonnenten auf rund 40.000 verdoppelt. Auf vielseitigen Wunsch bieten wir Reflex in Deutschland, Österreich und der Schweiz auch als Printversion an. Diese können Sie kostenlos an der Rezeption Ihres Kieser Training-Betriebes beziehen. Als Online-Abonnent werden Sie künftig per E-Mail über den Inhalt jeder neuen Ausgabe informiert. Über die Links im Inhaltsverzeichnis gelangen Sie dann direkt zu den Artikeln auf unserer Website.

Neben dem Layout haben wir auch die Rubriken geändert:

- Kurzmeldungen informieren über «Aktuelles» aus dem Unternehmen und den Betrieben.
- Die Rubrik «Themen der Zeit» berichtet über Ergebnisse aus unserer Forschungsabteilung oder aus den Bereichen Medizin und Sportwissenschaft.
- In Interviews stellen wir Ihnen Kunden, Mitarbeiter und andere Persönlichkeiten vor, die zum Themenkreis Krafttraining einen interessanten Beitrag leisten können.
- Lesen Sie im «Dialog» Antworten zu ausgewählten Kundenfragen.
- Werner Kieser nimmt in seiner «Kolumne» zu aktuellen Themen Stellung.

Gibt es Themen im Bereich Kieser Training, über die Sie mehr erfahren möchten? Wir freuen uns über Anregungen und kritische Bemerkungen und wünschen Ihnen viel Vergnügen bei der Lektüre.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'P. Schächli'. The signature is written in a cursive, slightly slanted style.

Peter Schächli

Marketingleiter

Kieser Training AG

Der ganzen Welt den Rücken stärken

Haben auch Sie Interesse, einen Kieser Training-Betrieb im Ausland zu führen? Die Kieser Training AG sucht engagierte Unternehmer, die an der Etablierung gesundheitsorientierten Krafttrainings im Ausland mitwirken wollen.

In den folgenden europäischen Ländern möchten wir expandieren: Belgien, England, Italien, Niederlande und Spanien. Kieser Training bietet Ihnen etwas, das zu erreichen normalerweise ein Unternehmerleben lang dauert: eine eingeführte Marke und ein funktionierendes Konzept.

Sind Sie bereit, unsere Unternehmensstandards 100-prozentig umzusetzen? Können Sie sich vorstellen, vorwiegend in Ihrem Team mit den Kunden zu arbeiten?

Wir setzen eine abgeschlossene Ausbildung bzw. ein abgeschlossenes Studium voraus. Zudem können sie auf Erfahrungen in der Personalführung, im Marketing/Vertrieb, Kostenmanagement, im Sport oder im medizinischen Bereich und im Umgang mit modernen Kommunikationsmitteln zurückblicken. Die Tätigkeit erfordert eine ausgeprägte Dienstleistungsorientierung und hohe soziale Kompetenz. Mit Ihrer Einsatzbereitschaft sind Sie in der Lage, Ihr Organisationstalent und Ihre Vorbildfunktion unter Beweis zu stellen.

In unserer Ausbildungsstelle in Köln bereiten wir Sie während der Projektphase intensiv auf Ihre Aufgaben als Franchisenehmer vor. Betriebspraktika in unseren Tochterbetrieben gewährleisten den Praxisbezug Ihrer Ausbildung. Regelmäßige Weiterbildungsmaßnahmen sorgen dafür, dass Sie auf dem Laufenden bleiben. Weitere Informationen unter: www.kieser-training.com



Kieser Training in London Fulham

«3 nach 9» (Radio Bremen)

Am 27. Februar 2004 ist Werner Kieser zu Gast in der Talkshow «3 nach 9» mit Amelie Fried und Giovanni di Lorenzo. Die Sendung wird am Freitag live ausgestrahlt: 22.00 - 24.00 Uhr (NDR / RB Fernsehen / HR / RBB, Berlin und Brandenburg).

Erfurt, 16. Januar 2004

Thüringen hat einen ersten Kieser Training-Betrieb. Dieser eröffnete Mitte Januar in der Landeshauptstadt Erfurt. «Jetzt erobern wir auch das grüne Herz Deutschlands», so Franchisenehmer Dr. Frank Horlbeck. «In den letzten Jahren fragten uns Interessenten immer wieder, warum dieser Fleck in Mitteldeutschland auf der Kieser Training-Weste immer noch weiß sei. Wir freuen uns, ab sofort auch den Erfurtern den Nutzen des gesundheitsorientierten Krafttrainings bieten zu können.» Dr. Horlbeck ist seit 1998 Franchisenehmer bei Kieser Training. Gemeinsam mit Rüdiger Hüller eröffnete er nun seinen zehnten Betrieb.

Anschrift:

Juri-Gagarin-Ring 41
99084 D-Erfurt
Telefon +49 (0)361 658 58 55
erfurt1@kieser-training.com

London, 18. Januar 2004

In Englands Metropole eröffnete am 18. Januar 2004 der zweite Betrieb. Dieser befindet sich im Piazza Building, einem neuen Erweiterungsbau des Empress State Buildings. Das Empress State ist seit 1961 ein Wahrzeichen im Londoner Westen und wurde gerade durch Wilkinson Eyre Architects saniert. Nach dreijähriger Testphase unseres Pilotbetriebes in England markiert die Eröffnung des zweiten Betriebes den Beginn der Expansion in England.

Anschrift:

Lillie Road
UK-London SW6 1TW
Telefon +44 (0)20 7386 0820
lon2@kieser-training.com

Eindhoven, 6. Februar 2004

Künftig können auch die Niederländer ihren Rücken stärken. Der erste niederländische Kieser Training-Betrieb eröffnete am 6. Februar in Eindhoven seine Pforten. Anlässlich der Eröffnungsveranstaltung berichtete Werner Kieser über die Unternehmensgeschichte. Dr. Sven Goebel, Leiter der Forschungsabteilung, informierte die Eindhovener über den Nutzen des gesundheitsorientierten Krafttrainings.

Anschrift:

Geldropseweg 8a
NL-5611 SH Eindhoven
Telefon +31 (0)40-2111494
eindhoven1@kieser-training.com

St. Gallen, 3./4. April 2004

Kieser Training kommt nach St. Gallen zurück. «Sowohl Breiten- als auch Spitzensport spielen in St. Gallen eine wichtige Rolle. Kieser Training ist eine hervorragende Ergänzung zum Sport», so Dr. med. Sandra Thoma, Generalfranchisenehmerin der Schweiz. «Die meisten sportlichen Aktivitäten beanspruchen die Muskulatur einseitig und oftmals wird die nicht leistungsbestimmende Muskulatur vernachlässigt. Dies führt zu muskulären Dysbalancen und in der Folge zu Beschwerden. Kieser Training trainiert den ganzen Bewegungsapparat und schafft die idealen Voraussetzungen zur Ausübung der verschiedenen Sportarten. Zudem bietet Kieser Training individualisierte, sportartenspezifische Trainingsprogramme an.»

Anschrift:

Rorschacher Str. 1-4
CH-9000 St. Gallen//

Kieser Training auf dem Prüfstand – Kundenzufriedenheit und Qualitätssicherung

Kundenzufriedenheit ist ein zentraler Erfolgsfaktor im Markt, denn zufriedene Kunden bleiben einem Unternehmen lange treu und empfehlen es gerne weiter. Auch Kieser Training legt deshalb größten Wert darauf, Kundenzufriedenheit zu erlangen und langfristig zu erhalten.

Kunden sind kritisch – sie sind zufrieden, wenn die eigenen Erwartungen erfüllt bzw. übertroffen werden, und unzufrieden, wenn individuelle Erwartungen nicht erfüllt werden. Da dieser Vergleich zwischen Erwartung und Erleben permanent stattfindet, müssen wir in unseren Betrieben jederzeit einen hohen Dienstleistungsstandard gewährleisten.

Die Qualität unserer Dienstleistung sichern wir über regelmäßige interne Kontrollen. Unsere unternehmenseigenen Inspektoren überprüfen die Trainingsbetriebe – auch ohne deren Wissen – auf Herz und Nieren. Darüber hinaus beauftragen wir regelmäßig unabhängige Controlling-Institute (z. B. die Firma ISC Multisearch GmbH, München). In diesen «Service Checks» werden beispielsweise die Beratungsgespräche, die Freundlichkeit unserer Mitarbeiter oder der äußere Eindruck eines Betriebes beurteilt. Die Kundenzufriedenheit sollte jedoch vor allem aus Kundensicht bewertet werden. Aus diesem Grund baten wir Sie im Juli 2003 im Rahmen einer Online-Befragung um Ihre Bewertung von Kieser Training. Ihr Urteil freut uns: Demnach ist Kieser Training ein Unternehmen, dass sich vor allem durch fachliche Kompetenz, Freundlichkeit und hohe Trainingseffizienz auszeichnet. Etwa 95 % aller Bewertungen in diesen Kategorien lauten «ausgezeichnet» oder «gut».

Ergebnisse der Online-Befragung

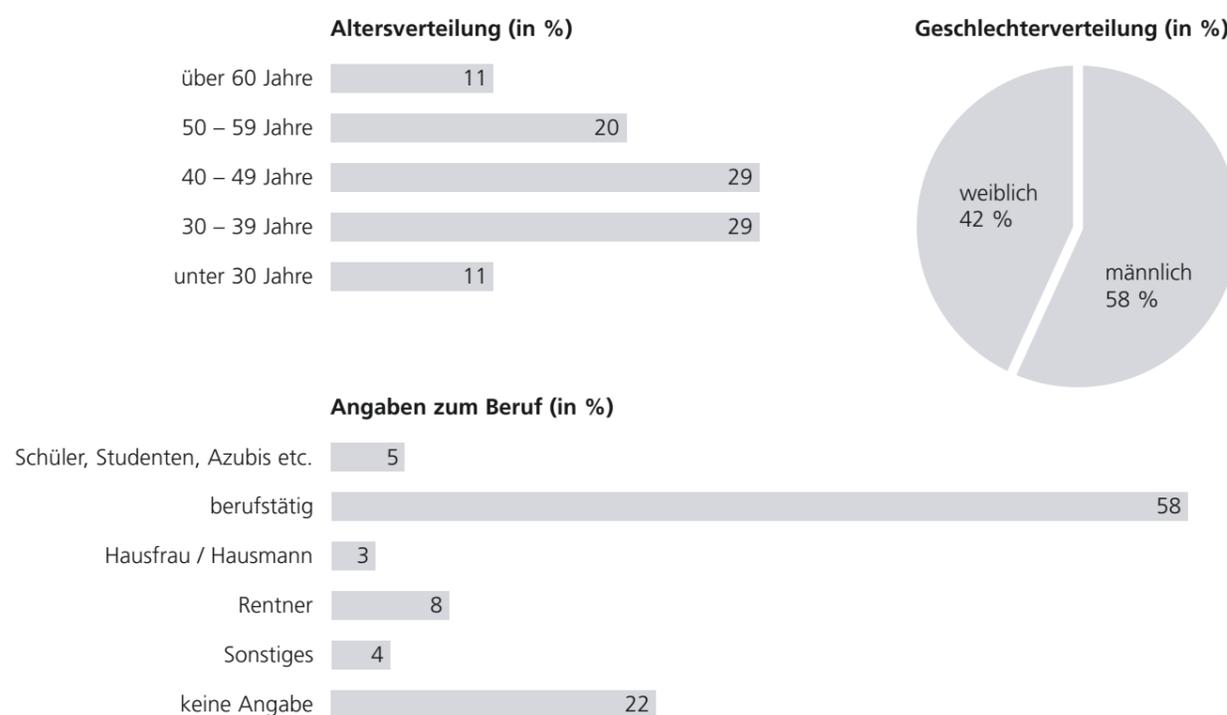
Unsere Bitte an Sie, Kieser Training einzuschätzen, ist auf große Resonanz gestoßen. Von den rund 28.800 Abonnenten der Hausnachrichten (Stand: Juni 2003) nahmen im Zeitraum vom 1. bis 10. Juli insgesamt 6.021 Personen an der Befragung teil. Rund 4.500 Fragebögen wurden weitestgehend vollständig ausgefüllt und konnten in die Auswertung einfließen.

Die Verteilung der Teilnehmerinnen und Teilnehmer an der Online-Befragung entspricht etwa der tatsächlichen Verteilung unserer Kundenanteile in

den Ländern Deutschland, Luxemburg, Österreich und der Schweiz sowie unserer Kundenstruktur innerhalb Deutschlands. Wir können also davon ausgehen, ein realistisches Bild Ihrer Meinung über uns erhalten zu haben. Zu beachten ist jedoch ein wahrscheinlich zu geringer Anteil an Meinungen unserer älteren Kunden sowie unserer weiblichen Kundschaft, da diese das Internet weniger nutzen.

Die nachfolgende Abbildung zeigt die Teilnehmerstruktur an der Online-Befragung in Bezug auf Alter, Geschlecht und Beruf.

Teilnehmerstruktur an der Online-Befragung



Ergebnisse der Online-Befragung vom Juli 2003 auf Basis von 4.521 Personen.

Die Auswertung der Kundenzufriedenheit erfolgt in den drei Kategorien Betrieb, Training und Personal. Jeder Kategorie sind jeweils vier Teilbereiche zugeordnet.

In der Kategorie Betrieb gilt die größte Zufriedenheit den Öffnungszeiten sowie der räumlichen Funktionalität. 9 von 10 Kunden beurteilen diese Teilbereiche als «ausgezeichnet» bzw. «gut». Ältere Personen halten unsere Öffnungszeiten in der Regel für günstiger als jüngere. Im Gegensatz dazu bewerten jüngere Personen die Räumlichkeiten besser als ältere Personen. Die Erreichbarkeit der Betriebe wird mehrheitlich als «gut» bis «ausgezeichnet» beurteilt. Potenzial für Verbesserungen birgt der Teilbereich Hygiene. Elf Prozent mittelmäßige bis schlechte Einschätzungen sind elf Prozent zuviel!

In der Kategorie Training wird besonders die Effizienz von Kieser Training positiv hervorgehoben: 95 von 100 Befragten beurteilen diese als «gut» oder «ausgezeichnet». Für 87 % trägt das Krafttraining die erwarteten Früchte: Sie bewerten ihren Trainingserfolg als «ausgezeichnet» bzw. «gut». Bedingung dafür sind neben dem eigenen Schweiß natürlich funktionierende Trainingsmaschinen. Deren Qualität wird ebenfalls fast einstimmig als «gut» oder «ausgezeichnet» empfunden. Unser Preis-Leistungs-Verhältnis schätzen drei Viertel der Beteiligten als mindestens «gut» ein, jeder sechste sogar als «ausgezeichnet».

Innerhalb der Kategorie Personal sind wir besonders stolz über das vergebene Urteil. 95 von 100 Kunden bewerten Freundlichkeit und fachliche Kompetenz als «ausgezeichnet» oder «gut».

Dies bestärkt uns in unserem Konzept zur Mitarbeiterausbildung. In dessen Weiterentwicklung und Verbesserung investieren wir stetig. Verbesserungswürdig sind aus der Sicht der Befragten sowohl die gegenüber den Kunden gezeigte Aufmerksamkeit während des Trainings als auch die Qualität der ärztlichen Trainingsberatung. Hier werden wir verstärkt danach streben, unsere Dienstleistung zu steigern.

In der untenstehenden Abbildung ist das Meinungsbild aus der Online-Befragung dargestellt.

Ergebnisse interner Kontrollen

Unsere internen Qualitätskontrollen finden sowohl verdeckt als auch offen statt. Bei den verdeckten Kontrollen trainieren unternehmenseigene Inspektoren

unerkannt und bewerten anschließend die Umsetzung unserer betriebsinternen Standards wie z. B. den Instruktionsablauf an den Trainingsgeräten. Insgesamt kontrollierte die interne Qualitätskontrolle im letzten Quartal 31 Kieser Training-Betriebe.

Die Kontrollen beinhalteten auch die in der Online-Befragung genannten Kriterien. In den Bereichen Aufmerksamkeit und Hygiene wurden gleichwertig zum durchschnittlichen Kundenurteil die größten Chancen für zukünftige Optimierung aufgedeckt. Positiv fiel vor allem die Freundlichkeit der Kieser Training-Instruktoren auf.

Ergebnisse Service Checks

Zentrales Instrument für die externen und verdeckt durchgeführten Service Checks ist ein speziell auf Kieser Training angepasster Fragebogen. Hier wird der Betrieb «aus der Perspektive eines Kunden» beurteilt und tatsächlich Erlebtes und Erfahrenes erfasst. Die Ergebnisse werden in einem «Service-Barometer» zusammengefasst. Als Testkunden sind ausschließlich unabhängige qualifizierte Personen im Einsatz, die selbst permanent an Schulungen teilnehmen und Qualitätskontrollen unterliegen. Service Checks wurden bislang in 23 Kieser Training-Betrieben durchgeführt. Auch hier stimmt das Gesamtergebnis mit Ihrem Kundenurteil aus der Online-Befragung überein. Insgesamt erreichte Kieser Training auf dem «Service-Barometer» 90 von 100 Punkten.

Somit kann unser Unternehmen zwar mit seiner Außenwirkung und dem wahrgenommenen Service zufrieden sein, hat aber trotz allem noch immer Kapazitäten für fortwährende Verbesserungen.

Ausblick

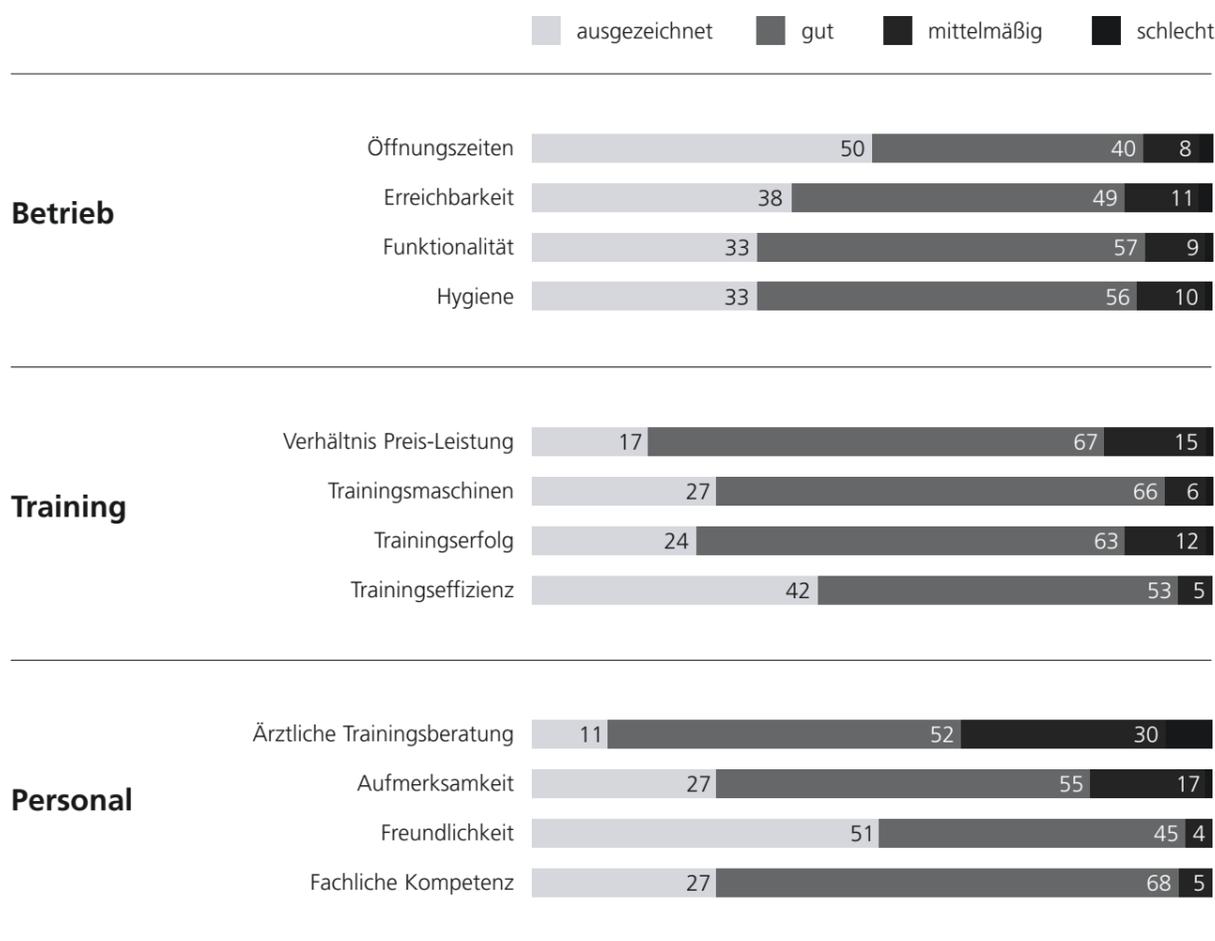
Die Auswertung der Online-Befragung erfolgte natürlich auch separat für die einzelnen Kieser Training-Betriebe. Die Ergebnisse wurden den Betrieben zur Verfügung gestellt, so dass dort punktgenau an den Kritikpunkten und Defiziten gearbeitet werden kann.

Die internen Kontrollen und die unabhängigen Service Checks werden weiterhin regelmäßig durchgeführt, um Ihre Zufriedenheit, die Qualität unseres Angebots und eine kompetente Dienstleistung zu gewährleisten – und um dort, wo uns dies bislang noch nicht so gut gelungen ist, künftig auch Ihren persönlichen Erwartungen zu entsprechen.

Ein für uns erfreuliches Fazit aus der Online-Befragung: 71 % von Ihnen würden sich erneut für Kieser Training entscheiden!//

TEXT: DIE KIESER TRAINING-REDAKTION

Wie bewerten Sie Kieser-Training im Einzelnen?



Ergebnisse der Online-Befragung vom Juli 2003 auf Basis von 4.521 Personen.

Im Oktober 1999 eröffnete die Kieser Training AG in London den ersten Betrieb in England. Vier Jahre später folgte nun der zweite Betrieb im Londoner Westen. Wir sprachen mit David Fritz, dem Geschäftsführer beider Betriebe über die Anfänge und Herausforderungen.

London, das Tor zur Welt



David Fritz, Geschäftsführer Kieser Training London

Herr Fritz, Sie waren als TV-Journalist in der Schweiz tätig. Warum Kieser Training?

Ende der 80er Jahre war ich der erste MKT-Patient in Europa – nach langen Jahren unerträglicher Rückenschmerzen. Meine Frau, sie ist Physiotherapeutin, war daran mit Werner Kieser eine Pilotpraxis in Zürich einzurichten und ich war das Versuchskaninchen. Der Therapieerfolg war phantastisch. Meine «vorher – nachher» Kraftkurven waren so klassisch, dass sie bis heute in Vorträgen Verwendung finden.

Als sich Ende der 90er Jahre die Gelegenheit bot, gemeinsam mit meiner Frau das Kieser Training-Konzept nach England zu bringen, packten wir sie beim Schopf.

Erzählen Sie uns kurz von den Anfängen in London?

Die Immobiliensuche gestaltete sich sehr schwierig. In der britischen Wirtschaft hängt letztlich alles am «brick and mor-

tar» (Backstein und Mörtel). Das verteuert den Markt enorm und hat auch dazu geführt, dass er sehr eng reguliert ist. Als Neuling ist es sehr schwer, da reinzukommen.

Interessant war auch die Entwicklung unserer Marketing- und PR-Strategie. Die hiesigen Gurus versicherten uns, dass wir mit unseren wortreichen Zeitungsbeilagen und Prospekten bei den Londonern keine Chance hätten. Als wir mit ihren Ideen auf die Nase fielen, haben wir uns wieder auf unseren rationalen Ansatz besonnen und sind damit wesentlich besser gefahren.

Allerdings bleibt Marketing für einen oder zwei Betriebe in dieser riesigen Metropole ein Problem – es ist schwer sich in dieser Kakophonie von Botschaften Gehör zu verschaffen. Aber schließlich war es ja auch unser Auftrag, diese Dinge herauszufinden, die für eine Expansion wichtig sind.

1999 gab es in der Schweiz, Deutschland, Luxemburg und England gerade einmal 50 Betriebe. Seitdem

sind 80 Betriebe und zwei Länder hinzugekommen: Österreich und die Niederlande. Während der Start in Deutschland ja etwas harzig anlief, wurde das Konzept in Österreich begeistert aufgenommen. Wie war der Start in London?

Auch harzig. Abgesehen von unseren anfänglichen Marketingproblemen wurden wir in London vornehmlich als Klinik für Rückenprobleme wahrgenommen. Wir haben im letzten Jahr die umsatzstärkste Therapie-Abteilung der Gruppe gehabt, aber es fehlt uns noch an «gesunden» Kunden.

Großbritannien hat eine sehr stark entwickelte Fitness-Industrie, aber das Kraftproblem ist noch nicht so im öffentlichen Bewusstsein wie z. B. in Deutschland. Die starke Präsenz des kompromisslosen Konzeptes von Werner Kieser in den englischen Medien hat hier sicher schon einiges bewirkt, aber der Prozess braucht seine Zeit. Die richtigen Standorte mit den richtigen Bewilligungen zu finden, ist nicht einfach in London.

Sie erwähnten die stark entwickelte Fitness-Industrie. Gibt es schon Nachahmer Ihres Konzeptes?

Noch nicht. Aber solche kommen erfahrungsgemäß erst mit der Expansion. Unser Kundenprofil ist dem deutschen erstaunlich ähnlich. Über 70 % unserer Kunden waren nie in einem Fitness-Studio. Es geht vielmehr darum, unseren potenziellen Kunden klar zu machen, dass wir ein passendes Angebot für sie haben.

Rund 7 % der Briten hatten letztes Jahr ein Fitness-Abo. Die Zahl ist in den letzten Jahren enorm gestiegen und soll auch weiterhin steigen. Die Problematik ist dieselbe wie in Deutschland – eine älter werdende Bevölkerung bei schrumpfenden Mitteln für die Gesundheit. Selbst die teuren Privat-Versicherer schränken ihre Leistungen immer mehr ein. Gesundheitsorientiertes Krafttraining wird mit Sicherheit auch in Groß-

britannien ein zentrales Mittel zur Lösung dieser Problematik werden.

Das Independent Magazine bezeichnete Werner Kieser in einem Artikel als den «Mies van der Rohe of fitness: less is more» (19.01.2002). Wie nehmen die Briten das puristisch-funktionale Konzept an?

Die meisten unserer Kunden schätzen es sehr. Vor allem die Ruhe, die Effizienz des Trainings und die Sauberkeit werden immer wieder gelobt und natürlich die speziellen Maschinen, die es nur bei Kieser Training gibt. Aber es kommt natürlich auch mal vor, dass Leute, die einfach mal vorbeischaun, sich von den Reihen der Maschinen zuerst eingeschüchtert fühlen.

Wie läuft Ihr Networking? Wie nehmen die Orthopäden das Konzept auf? Haben Sie Kritiker in London?

Wir kooperieren mit einer Reihe von Spezialisten verschiedenster Fachrichtungen. Unser MKT-Kongress am Royal College of Physicians im November 2002 war ein großer Erfolg und hat für unsere Positionierung einen wichtigen Beitrag geleistet. Grundsätzlich ist die Resonanz der Mediziner positiv – andererseits waren wir bislang mit einem einzigen Betrieb noch zu klein um Kritiker aus dem Busch zu locken.

Wie soll es in England weitergehen?

Bei gutem Start des zweiten Betriebs möchten wir dieses Jahr in London noch ein drittes Projekt verwirklichen. Danach möchten wir auch in England mit Franchisieren beginnen und über London hinaus expandieren. Grundsätzlich gehen seit der Eröffnung viele internationale Anfragen bei der Kieser Training AG ein.//

TEXT: DIE KIESER TRAINING-REDAKTION

Warum trainieren wir in 60 bis 90 Sekunden bis zur lokalen muskulären Erschöpfung?

Unser Ziel ist es, über ein systematisches Muskelaufbautraining Ihre Kraft zu steigern. Dazu haben wir uns auf eine Trainingsmethode spezialisiert, die gleichzeitig den Muskelaufbau anregt und die Fähigkeit erhöht, unsere Muskeln anzusteuern.

Das optimale Verhältnis zwischen Spannungshöhe und Spannungsdauer ist der entscheidende Faktor für den Kraftaufbau. Der Gesamtprozess ist komplex und von der Wissenschaft derzeit noch nicht bis ins Detail geklärt. Die von uns empfohlene Spannungsdauer von 60 bis 90 Sekunden spiegelt das Mittel der gängigen trainingswissenschaftlichen Empfehlungen wider. Innerhalb dieser Anspannungsdauer wird der Muskel lokal erschöpft, die Übung wird also so lange ausgeführt, bis keine vollständige Bewegung mehr möglich ist. Dies führt zu einer hohen Anspannung innerhalb des arbeitenden Muskels, was die entscheidenden Prozesse für den Muskel-

aufbau und für die Ansteuerungsfähigkeit der Muskulatur in Gang setzt. Sowohl bei zu hohen als auch bei zu niedrigen Trainingsgewichten führt das Krafttraining nicht zu der gewünschten Reizsetzung im Muskel.

Der Kraftaufbau verläuft hauptsächlich durch die Aktivierung von Reservefasern. Dies sind Muskelfasern, die im Muskel zwar angelegt, die jedoch dünn und inaktiv sind. Diese Fasern werden für die Bewältigung der im Alltag anfallenden Aufgaben bzw. Widerstände nicht genutzt. Zusätzlich wird die Ansteuerungsfähigkeit der Muskelfasern optimiert.

Vereinfacht dargestellt laufen diese Prozesse wie folgt ab:

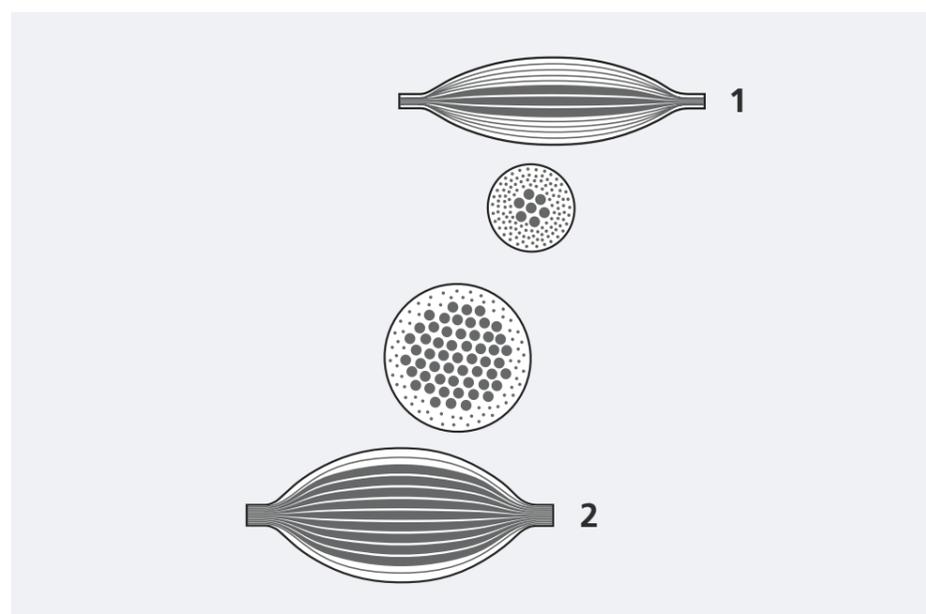
Durch Einlagerung von Eiweißen in die einzelnen Muskelfasern gewinnen diese an Kraft und Umfang. Gleichzeitig werden im Muskel angelegte, bisher inaktive Reservefasern zu aktiven Fasern umgewandelt und beginnen ihrerseits mit einem Dickenwachstum. Die Ursache dieses Prozesses liegt in der Organisation der Arbeit der Muskelfasern: Bei der Bewältigung einer Kraftanforderung werden vom Zentralnervensystem grundsätzlich nur so viele Muskelfasern beauftragt, wie unbedingt notwendig. Bei andauernder Belastung ermüden diese

Fasern, fallen aus, werden durch bislang untätige Fasern abgelöst und erholen sich. Dieser Prozess der Aktivierung und Regeneration setzt sich so lange fort, bis schließlich alle aktivierten Muskelfasern erschöpft sind. An diesem Punkt angeht, ist keine vollständige Bewegung mehr möglich. Erst in diesen letzten Sekunden wird der entscheidende Trainingsreiz gesetzt: Es werden Reservefasern «rekrutiert». «Kratzt» man diese Reserven an, reagieren sie in der Erholungsphase mit Dickenwachstum und wandeln sich zu «aktiven» Fasern um.

Aufgrund dieser Erkenntnisse ist es wichtig, dass Sie die optimale Relation von Spannungshöhe und Spannungsdauer erreichen. Dies gelingt Ihnen, indem Sie mit dem aufgelegten Trainingsgewicht bei einer Bewegungsgeschwindigkeit von 4 – 2 – 4 Sekunden innerhalb von 60 bis 90 Sekunden bis zur lokalen muskulären Erschöpfung trainieren.//

TEXT: DIE KIESER TRAINING-REDAKTION

Schematische Darstellung eines untrainierten (1) und eines trainierten (2) Muskels. Passive, dünne Fasern wandeln sich durch den Trainingsreiz zu aktiven, dicken Fasern.



Expansion, wozu?

Kieser Training hat Deutschland innerhalb von acht Jahren flächenmäßig abgedeckt und ist dabei, neue Territorien aufzubereiten.

«Was treibt Sie eigentlich an, in – gestatten Sie – eher reiferem Alter solche Pläne zu verfolgen?» fragte mich neulich eine Journalistin. Eine interessante Frage. Für mich ergäbe allerdings eine umgekehrte Fragestellung mehr Sinn, nämlich: Warum soll man eine gute Sache, die vorankommt, stoppen? Weil der Chef in die Jahre gekommen ist? Dürfen die Holländer, Belgier, Spanier usw. nicht auch von unserem Angebot profitieren?

Was mich aber an der Frage wirklich kratzt, ist die Personalisierung. Es ist doch so, dass unsere Franchisenehmer und unsere Mitarbeiter die Arbeit im engeren Sinne leisten. Oder, wie Brecht sagte: «Der junge Alexander eroberte Indien – er allein? Cäsar schlug die Gallier – hatte er nicht wenigstens einen Koch bei sich?» (Fragen eines lesenden Arbeiters, Bert Brecht).

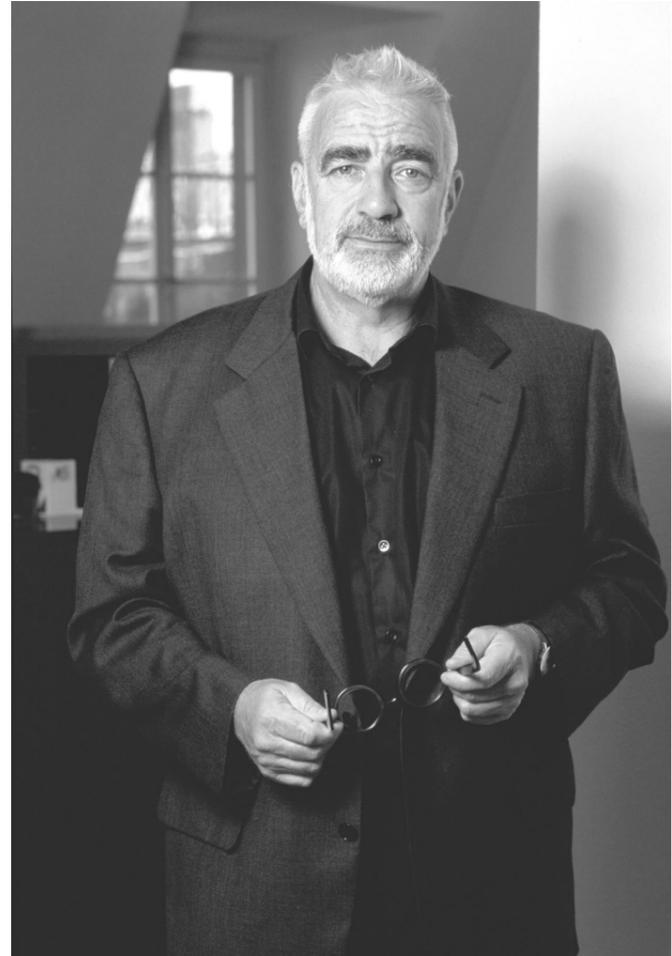
Zur Expansion: Ich glaube nicht an lineares oder kontinuierliches Wachstum. Wachstumsprozesse vollziehen sich so-

wohl in der Natur wie in der Wirtschaft in Schüben. Kieser Training hat zwei solche Schübe erlebt: in den Achtzigerjahren in der Schweiz, in den Neunzigern in Deutschland. Der dritte Schub steht bevor. Er soll in mehreren Ländern anlaufen: Großbritannien, Niederlande, Spanien.

Wachstum verändert Strukturen. Zum Beispiel werde ich die vielen Karten, Briefe und E-Mails, mit denen mir die Kieser Training-Kunden ihre Meinung kundtun, nicht mehr alle persönlich beantworten können. Unterschiedliche Gesundheitssysteme der Länder zwingen zu Anpassungen in der Verwaltung. Entscheidungswege werden länger, was schließlich zu Veränderungen in der Organisation zwingt.

Alles, um das Eine unverändert aufrecht zu erhalten: den Nutzen für unsere Kundinnen und Kunden.//

TEXT: WERNER KIESER



Werner Kieser

Impressum

Herausgeber

Kieser Training AG
Systemzentrale
Kanzleistrasse 126
CH-8026 Zürich

Vertretungsberechtigter Geschäftsführer

Werner Kieser

Redaktion

Dr. Sven Goebel
Tania Schneider
Lucile Steiner
reflex@kieser-training.com

Gestaltung

Process AG
Samariterstraße 7
CH-8030 Zürich
www.process.ch

Druck

Graphische Betriebe STAATS GmbH
Roßfeld 8
D-59557 Lippstadt

Erscheinungsturnus

Alle zwei Monate

Onlineversion

www.kieser-training.com