

# K&F PRO

SUOMEN AKTIIVISEN TERVEYDEN  
AMMATTILAISTEN LEHTI

**AKTIVISTI  
JOHANNA RIIHIJÄRVI**

**VUOSIKATSAUS 2021**

**TEEMA: KOULUTUS**

**#1**

# MATRIX

## HENKEÄ SALPAAVA



### Äärimmäisen treenikokemuksen takaavat UUDET Matrix Cardiot

Valitse rungoksi näyttävä ja suorituskykyinen Performance tai kustannustehokas ja mukautuva Endurance. Molemmat runkovaihtoehdot ovat saatavissa LED, Premium LED, Group Training LED, Touch 16" ja Touch XL 22"-konsoleilla.

Ota yhteyttä!

Heidi Kolkka, 050 471 2994

Anssi Rantanen, 044 047 4506

Heikki Heinonen, 040 715 5540

[www.matrixfitness.com/us/eng/cardio](http://www.matrixfitness.com/us/eng/cardio) | [shop.fysioline.fi](http://shop.fysioline.fi)

**fysioline**  
live well.



# ELEIKO

RAISE THE BAR

## ELEIKO-UUTUUKSIA KOTIIN, YRITYKSIIN, TALOYHTIÖIHIN JA KUNTOSALEILLE.

Tutustu verkkokaupassamme innovatiivisiin tuoteuutuuksiin ja laadukkaisiin kestoosikkeihin. Tarjoamme myös ratkaisut tehokkaaseen kotitreeniin.

**Miksi tyytyisit vähempään kuin maailman parhaaseen?**



**MARKO RANTAMÄKI**  
myynti  
0400 444 176



**JYRKI LAAKSO**  
asiakaspalvelu  
0400 179 205

**ELEIKON VERKKOKAUPPA [SHOP.ELEIKO.COM](https://shop.eleiko.com)**

[www.eleiko.com](https://www.eleiko.com) | Instagram & Facebook | @eleikosuomi



# ASIAA TUUTIN TÄYDELTÄ

**Y**hteiskunnan epäoikeudenmukaisuudesta olisi ollut kiva kirjoittaa, mutta ainakin omassa somessa se alkaa tulla jo korvista ulos. Mutta itsehän toin esiin tuon Europe Activen tutkimuksen, jossa kerrottiin kuntokeskusten olevan turvallisia paikkoja.

Ja näin omikronaikana uskon niiden olevan vielä turvallisempia. Vaikka tartuntoja tulisi, niin tällä hetkellä kuntosaluja käyttävät selkeästi terveet ja hyvässä kunnossa olevat. Ainakin salilla olen itse selvästi lihavin treenaaja.

Sulkutoimenpiteiden toivon näkyvän tulevien alueraatien kokoonpanoissa, joissa maalaisjärkeä ja tutkittua tietoa arvostetaan enemmän kuin henkilökohtaista egoa tai poliittista tarkoituksenmukaisuutta.

Kansikuvatyttonä tällä kertaa on (meinasin sanoa suomalainen Jeanne d'Arc, mutta toivon Johannalle parempaa tulevaisuutta) rouva Riihijärvi. Hänen aktiivisiminsä on todella hatunnoston arvoista.

Se, että Johanna Riihijärvellä on mahdollisuus laittaa itsensä likoon alan, ja ehkä hieman myös Kuntokeskus Liikun, puolesta, on pienempiä toimijoita ajatellen todella hienoa työtä. Lukekaa artikkelia ajatuksella – ja toimikaa!

Perinteisesti vuoden ensimmäiseen lehteen olen koostanut edellisen vuoden vuosikertomuksen sopivilla näkemyksillä. Vaikka itsellä on positiivinen perusluon-

ne, niin yllätyin siitä positiivisuudesta, mitä vuosi 2021 piti sisällään.

Jokainen meistä arvostaa eri asioita, mutta kyllä itselle hienoa oli vieraillla mm. LOADED:illa, Vaasan M&M Kuntotalolla ja Hervannan GoGo:lla. Ne ja myös monet muut toivat viime vuonna kuntokeskusten infraan mannermaista tuntua.

Kolmas, liikuntaneuvos Jorma Savolan kanssa toteuttamani, maininnan arvoisen artikkeli käsittelee toimialamme kehittymistä edesmenneen, vuonna 2012 kuopatun Kuntoliikuntaliiton vaiheita sivuten. Uskon artikkelin antavan monelle mietittävää ja ajatuksia tulevaisuutta ajatellen.

Hienoa on se, että alusta alkaen on osaamista ja koulutusta nostettu oikeasti esiin. Kun asiakas tulee tämän päivän kuntokouluun, usein hän toivoo saavansa asiantuntevaa liikuntapalvelua, ei ainoastaan käyttöoikeutta tilaan ja välineisiin. Ja uskon, että näin koronan loppuvaiheessa (?) osaaminen tulee korostumaan.

Monelle ovat ACSM:n trendit tuttuja. Mutta mitkä ovat sellaisia trendejä, mitkä vaikuttavat jollain tavoin omaan liiketoimintaan positiivisesti. Aina pitää muistaa, että suuri osa trendeistä karahtaa kiville ennen kuin niistä tulee vakava osa liiketoimintaa.

Yleisön pyynnöstä – sen ainoan, joka uskalsi soittaa minulle – käsitellään strategiaa kansanomaisesti. Tuon artikkelin jälkeen strategiaa voi olla helpompi miettiä kuin esimerkiksi mitä tehdä, kuten



kuulee sanan resilienssi tai sote.

Vaikka monelle ainoat fikset numerot löytyvätkin pankin tiliotteelta, niin liiketoiminnallisten lukujen haltuun ottaminen tulee kannattamaan.

Kaiken kaikkiaan toivon ja odotan ainakin henkisesti helpompaa vuotta 2022.

**Ari Katajisto**  
päätoimittaja



Sulkutoimenpiteiden toivon näkyvän tulevien alueraatien kokoonpanoissa, joissa maalaisjärkeä ja tutkittua tietoa arvostetaan enemmän kuin henkilökohtaista egoa tai poliittista tarkoituksenmukaisuutta.

## K&F PRO

K&F Pro

@kflehdet

[www.kf-lehti.com/pro](http://www.kf-lehti.com/pro)

20. vuosikerta  
ISSN 2490-1148 (painettu)  
ISSN 2490-1156 (verkkójulkaisu)

**KUSTANTAJA**  
K&F-lehdet / Trainer4You Oy  
Heikkiläntie 4  
00210 HELSINKI

### PÄÄTOIMITTAJA

Ari Katajisto  
[ari.katajisto@erimover.com](mailto:ari.katajisto@erimover.com)

### TOIMITUS

K&F-lehdet / Erimover Oy Ab  
Heikkiläntie 4  
00210 HELSINKI  
puh 040 502 0727  
[toimitus@kf-lehti.com](mailto:toimitus@kf-lehti.com)

### TAITTO

Tanja Vaakanainen

### KANNEN KUVA

Hanna Väisälä

### ILMOITUSMYynti

Ari Katajisto  
Puh. 040 502 0727  
[toimitus@kf-lehti.com](mailto:toimitus@kf-lehti.com)

### TILAUKSET

[toimitus@kf-lehti.com](mailto:toimitus@kf-lehti.com)  
K&F Pro ilmestyy kuusi kertaa vuodessa.  
Tilaushinta 29 € / kuusi numeroa.

### PAINATUS

Grano Oy Vaasa

### ILMESTYMISAIKATAULU 2022

	ilmestyy	aineisto
1/2022	28.1.	17.1.
2/2022	18.3.	10.3.
3/2022	29.4.	21.4.
4/2022	2.9.	25.8.
5/2022	14.10.	6.10.
6/2022	25.11.	18.11.

### VASTUU VIRHEISTÄ

Lehti ei vastaa ilmoitusten poisjäämisestä aiheuttamasta vahingosta. Vastuu virheellisestä ilmoituksesta rajoittuu enintään ilmoitushintaan.



# Tässä numerossa

K&F PRO 1/22

- 4** **PÄÄKIRJOITUS:**  
Asiaa tuutin täydeltä  
Ari Katajisto
- 8** Kuntosaliliikuttamisen moderni aktivisti
- 10** Kuntoilun perustan luojat  
Jorma Savola ja Ari Katajisto
- 14** Vuosikatsaus 2021
- 18** Marraskuinen IHRSA SMART Summit
- 26** Teema: Koulutus



”

Vuosi 2021 meni jo, katsomme peruutuspeiliin

LUE LISÄÄ S. 14



## Miten tässä näin kävi?

**T**ätä kirjoittaessa torstaina 20.1.2022 emme tiedä, mitä Aluehallintovirastot tulevat päättämään huomenna liittyen Uudenmaan kategoriseen kuntosalien sulkemiseen. Tilanne on täydellisen epävarma. Toimialalla ei ole varmuutta, miten sulkukorvausten ja kustannustukien ohjautuminen tulee oikeasti tapahtumaan. Sulkeminen pitää olla ehdottoman viimesijainen ja oikeasuhtainen keino, jossa pitää yksiselitteisesti perustella hyötyjen ylittävän haitat. Näin ei ole käynyt sulkumääräyksissä. Kuntosalien sulkua on uhka suomalaiselle kansanterveydelle ja liikumattomuuden lasku kipuaa miljardeihin.

Miten tässä näin kävi? Miksi juuri meidän toimialamme on ollut useasti kategorisen sulun kohteena? Toimialamme liikuttaa satoja tuhansia suomalaisia kiistattomilla kansanterveydellisillä eduilla. On hyvin erikoista, että aluehallintovirastot eivät puhu sanaakaan liikunnan terveyshyödyistä, kun he perustelevat oikeutustaan liikunnan kategoriseen sulkemiseen. Meidän pitää toimialana pysyä yhdessä ja tuoda viranomaisten tietoon toi-

mintamme tärkeys. Valitettavasti ymmärrys toimialamme koosta ja kansanterveydellisistä eduista on heikko. Tämä pitää muuttaa.

Keskustelu terveydenhuollon kantokyvystä ja hoitajapulasta käy kuumana. Milloin alkaa päätöksenteko ennaltaehkäisevistä kansanterveyden toimista, että me suomalaiset tarvitsisimme hieman vähemmän lääkäreiden ja hoitajien palveluita? Liikunnan kansanterveydelliset edut ovat kiistattomat. Meidän toimialamme on osa ratkaisua, ei ongelma.

Toivottavasti toimialan yritykset, välinetoimittajat ja tukijat tarttuvat yhteen köyteen ja vedämme samaan suuntaan, jotta emme ole koskaan enää samanlaisessa tilanteessa kuin olemme tänään. Kasvatetaan yhdessä SKY ry:n jäsenmäärää ja tukijoita, jotta voimme vahvistaa asemaamme nykytilassa ja tulevaisuudessa. Tarvitsemme lisävoimia, jotta voimme vaikuttaa paremmin tulevissa päätöksissä ja mahdollisesti uusien virusvarianttien iskiessä yhteiskuntaan. Väärin perustein laadittuja lakeja ei kukaan halua ja toivottavasti voimme estää ne tulevaisuudessa.



**Tsemppiä kaikille äärimmäisen hankalaan tilanteeseen!**

Jussi Raita  
SKY ry – Hallituksen puheenjohtaja

## SKY toimii

### OSALLISTU EUROPEAN HEALTH & FITNESS MARKET REPORT 2022- KYSELYTUTKIMUKSEEN – VAIKUTAMME YHDESSÄ!

Tutkimukseen vastaamiseen ei mene kuin hetki ja on ensiarvoisen tärkeää, että saisimme myös Suomesta mahdollisimman paljon vastauksia.

EuropeActive tekee yhteistyössä Deloitteen kanssa Euroopan laajuisen vuosittaisen markkinatutkimuksen kunto- ja terveysliikunta-alan toiminnasta. Tutkimuksessa luodaan alan kehitysnäkymiä ja vallitsevia trendejä. Mitä laajempi aineisto saadaan koottua, sitä paremmin osataan ottaa alan erityispiirteitä huomioon tulevassa päätöksenteossa.

Kyselyyn vastaaminen ei vie paljoa aikaa ja sen merkitys on suuri koko toimialalle. Kaikki vastaukset käsitellään anonyymisti, luottamuksellisesti ja tietoturvallisesti.

Ensimmäisellä sivulla pääset klikkaamalla Suomen lippua ja vastaamaan koko kysely on suomeksi.

Linkki tutkimukseen:

[https://s2survey.net/EHFMR\\_2022/](https://s2survey.net/EHFMR_2022/)

### SKY:N INFOWEBINAARI

SKY:n infowebinaari 10.2.2022 klo 9.00-10.00 liikunnan ajankohtaisista vaikuttamisasioista.

Ilmoittautumiset s-postilla 9.2. klo 17.00 mennessä [toimisto@sky-ry.fi](mailto:toimisto@sky-ry.fi). Kirjoita viestiin osallistujan nimi, yritys ja s-posti, johon TEAMS-kutsu lähetetään. TEAMS-linkki toimitetaan ilmoittautuneille 9.2. illan aikana SKY:n puheenjohtaja Jussi Raidan kutsumana.

### SKY:N HALLITUS

Jussi Raita, puheenjohtaja  
Lari Raitavuo, varapuheenjohtaja  
Minna Pulkkinen  
Johanna Riihijärvi  
Jutta Österberg-Hurme  
Jyrki Hannula  
Jari Lamminen  
P-C Nordensved  
Tomi Peltonen  
Jarno Tynkkynen  
Timo Aheristo, varajäsen

### TERVETULOA SKY RY:N JÄSENEKSI!

Yhdistykseen varsinaiseksi jäseneksi voi liittyä jokainen kunto- ja terveysliikunta-alalla toimiva oikeuskelpoinen henkilö tai yhteisö, joka hyväksyy yhdistyksen tarkoituksen ja säännöt. SKY ry:n hallitus hyväksyy jäsenet hakemuksien perusteella.

A-klinikkasäätiön Dopinglinkin ylläpitämä Puhtaan liikunnan puolesta -toimintamalli on SKY-ry:n jäsenyyden ehtona ja eettisenä periaatteena. Ennen SKY:n rekisteröintilomakkeen täyttämistä, että tietosi näkyvät dopinglinkki.fi/puhtaan-liikunnan-puolesta/toimijat.

Yhdistyksellä voi olla myös tukijäseniä, joilla ei ole äänioikeutta. Tukijäsenet ovat henkilöitä tai oikeuskelpoisia yhteisöjä, jotka haluavat tukea yhdistyksen toimintaa.

Linkki hakemukseen:

[form.jotform.com/83452127614959](http://form.jotform.com/83452127614959)



# Enkora OnTheMove

Enkora OnTheMove on "One Stop" mobiilisovellus kaikille Enkora-asiakkaiden loppukäyttäjille.

Samassa sovelluksessa asiakkaat voivat hallita omia tietojaan ja kaikkia jäsenyyksiä kaikissa tiloissa, joissa käytetään Enkora-järjestelmiä.

Enkora OnTheMove mobiilisovelluksella tarjoat asiakkaillesi nykyaikaisen asiakaskokemuksen kuntokeskuksellasi.



 enkora

029 000 1770 • myynti@enkora.fi  
enkora.fi • smartlockers.fi

## Enkora OnTheMove

- Tuotteiden ja palvelujen ostaminen
- Omien tietojen tarkistaminen
- Kulunvalvonta porteille ja oville
- Älykaappien varaus ja käyttö
- Tuntien varaus ja peruutus
- Ilmoitukset alkavista varauksista
- Etsi ja suodata tunteja paikan ja kategorian perusteella

# Kuntosaliliikuttamisen moderni aktivisti

Ne, jotka kuntokeskusammattilaisista eivät tienneet marraskuussa, kuka Johanna Riihijärvi on, niin vuoden vaihteen tienoilla hän, hänen kasvonsa ja sanomansa tuli tutuksi.

TEKSTI: **ARI KATAJISTO**

**T**ilanteen tultua päälle, Johanna Riihijärvi nousi esiin kuten ennen vanhaan naiset ovat tehneet. Historiasta tunnemme Miina Sillanpään, Minna Canthin ja vaikkapa Riitta Uosukaisen. He kaikki edustivat omaa viiteryhmittänsä eturintamassa. Johanna tuo esiin perustuslaillisten oikeuksien kunnioittamisen, myös AVI:t, viranhoidossa.

Ennen joulua alueelliset Aluehallintovirastot (AVI:t) joutuivat ottamaan kantaa erilaisten tilojen käyttömahdollisuuksiin taistelussa koronan leviämistä vastaan. Useimmiten päätös kunto- ja liikuntakeskusten osalta oli sulkea paikat.

## EPÄREILU TILANNE

Johanna Riihijärvi johtaa Kuntokeskus Liikkuja – sulun jälkeen 37 kuntosalin suuruista ketjua.

-Kun viime vuonna keväällä valtiovalta päätti sulkea kunto- ja liikuntasalit osassa Suomea, laitoinme 17 salia kiinni. Ilman mitään kikkailuja, kertaa Johanna Riihijärvi menneitä.

Moni kunto- ja liikuntakeskus sai tuolloin sulkemiskorvauksen.

-Me emme saaneet pienten emmekä suurempien yritysten hauissa euroakaan. Silti menetimme liikevaihtoa tuona aikana puolisen miljoonaa euroa.

Riihijärvi sanoo, että tässä on selkeästi riittänyt Suomen perustuslakia, ainakin elinkeinonvapauden osalta. Erikoisinta asiassa on se, että vastuunkantajaa ei löydy.

-Perustuslakivaliokuntakin on ohjeistanut, että elinkeinonvapauden rajoittamisesta tulee olla selkeä kompensointimalli.

## HARJOITELMA KAJAANISSA

Syyskuussa Kainuun sotien yhtymähallitus sulki kunto- ja liikuntasalit ja samanaikaisesti saivat mm. ravintolat ja Mammuttimarkkinointia mainostanut tavaratalo olla avoinna.

-Teimme asianajajien kanssa valituksen hallinto-oikeuteen.

Liikun aktiivisuus tuotti tulosta, sillä Pohjois-Suomen hallinto-oikeus keskeytti 1. syyskuuta alkaneen sulun 6. syyskuuta Kajaanin kaupungin aluetta koskevan asiakastilojen sulkemispäätöksen täytäntöönpanon.



Johanna Riihijärvi liikkuu aktiivisesti myös kuntosalin ulkopuolella. Hänen intohimoharrastuksensa on ratsastus.

## UUSI SULKU VUODEN VAIHTEESSA

Johanna Riihijärvi painottaa, että kaikkien toimijoiden, mm. AVI:n, pitäisi päätöksenteonsa pohjata tietoon ja toimenpiteiden vaikuttavuuteen.

Terveys- ja hyvinvoinnin laitos on omassa riskiluokituksessa sijoittanut kunto- ja liikuntakeskukset alimpaan eli vähintään riskiseen luokkaan. Tämän puolesta puhuvat myös kansainväliset tutkimukset ja koronataartuntojen seurantamateriaali.

-Korona-aikana on Liikuissa tehty 3,6 mil-

joonaa treeniä ja ainuttakaan raportoituja tartuntatapausta ei ole ollut, selventää Riihijärvi.

Kun joulun alla AVI:t sulkivat kunto- ja liikuntakeskukset, teki Liikku valituksen kaikista päätöksistä alueiden hallinto-oikeuksiin.

29. joulukuuta teki Pohjois-Suomen hallinto-oikeus välipäätöksen, että AVI:n päätös on laitton, jolloin Pohjois-Suomen kunto- ja liikuntakeskukset voitiin avata. Myöhemmin Varsinais-Suomessa ja Satakunnassa tehtiin samanlainen välipäätös.



## VUODEN VAIHTEEN AKTIVISMIA

Riihijärvi kertoo, että hän on saanut konserttilta vapaat kädet toimia Liikun liiketoiminnan parhaaksi.

Hallinto-oikeuden päätöksen jälkeen Johanna Riihijärvi antoi kasvot yrittäjän kampaailulle väärin perustein tehtyä viranomaispäätöstä kohtaan.

-Jo heti 29. joulukuuta minulle soitti lähes parikymmentä toimittajaa. Kerroin heille perusteista, miksi hallinto-oikeus oli päättänyt Liikun valituksen kannalle.

Riihijärvi on nähty sen jälkeen myös TV:ssä ja Aleksin Valavuori Showssa.

-Merkittävä vaikuttamiskanava on Twitter, jossa viestini ovat parhaimmillaan tavoittaneet satojatuhansia ihmisiä.

Johanna sanoo, että hän on lähtenyt aktiiviseen toimintaan, koska hänellä on siihen mahdollisuudet.

-Pitää muistaa, että monella pienemmällä kuntokeskustoimijalla ei ole mahdollista käyttää niin paljon aikaa ja myös resursseja kuin meillä Liikussa.

-Oma toivomukseni on, että kaikki liittyisivät mukaan SKY:hyn, jolloin jatkossa liitolla olisi resursseja tehdä erityisesti ennakoivaa vaikuttamistyötä samalla tavalla kuin mm. Mara.

Johanna lisää, että näyttää siltä, että nykyinen hallitus ei ole kykenevä johtamaan nykyistä tilannetta ja kokonaisvaikutuksien arviointi sekä tiedolla johtaminen on puutteellista. Useat päätökset ovat toistensa kanssa ristiriitaisia ja siten syövät mm. viranomaisten uskottavuutta.

Johanna Riihijärvi sanoo, että hän ei tule jättämään yhtäkään kiveä kääntämättä sulku-tilan selvittelyssä.

## KUNTOKESKUSTEN HUIPPUKAUSI

Vuoden vaihte on aina ollut hyvin merkittävä ajankohta kuntokeskusten liiketoiminnalle.

-Olimme muiden tavoin tuottaneet markkinointikampanjat valmiiksi. Kun 25 kuntosaliamme on kiinni ja kahta uutta toimipistettä emme päässeet avaamaan, vaikuttaa se merkittävästi vuoden 2022 liiketoimintaan. Pahinta liiketoiminnan kannalta on se, että ennakoitavuus puuttuu epämääräisen päätöksentekojärjestelmän vuoksi.

Johanna lisää, että jo vuosi 2021 oli selvä väli vuosi heidän kasvustrategiassaan.

-Vuosi 2021 lähti upeasti käyntiin, kasvuluvut olivat erinomaiset. Kaikki tyssäsi maaliskuussa kuntosalien sulkuihin.

Johanna kertoo syksyn 2021 aikana asiakkaiden palanneen kiittävästi takaisin. Suurin pudotus on ollut keski-ikäisten ja vanhempien naisten kotiin jäämisen vaikutuksesta.

-Ja nyt taas ollaan siirtymässä takaisin kohtiin.

Myös liikunnan ammattilaisten jaksaminen on Johannan mukaan ongelmatilanne. Liikku on jatkanut vastuovalmentajien palkkioiden maksamista niin kuin sulkuja ja rajoituksia ei olisi – he ovat jatkossakin olennainen voimavara.

-Personal trainerit, joogaopettajat ja monet

muut pienet toimijat ovat myös jääneet tyhjän päälle. Toivon mukaan he jaksavat näiden rankkojen kuukausien yli.

Johanna lisää, että onneksi ainakin toistaiseksi vain pari Liikussa työskennellyttä personal traineria on vaihtanut alaa.

## Johanna toimii aktiivisesti, koska hänellä on siihen mahdollisuudet.

## KAIKKI HUOMIOITU

Johanna Riihijärvi kertoo, että hän on saanut paljon palautetta ja siitä vain pieni osa on ollut negatiivista. Moni heistä ei ymmärtänyt Liikun tekemien valitusten pointtia.

-Lähdin siitä, että vastaan kaikille ja tuon esiin omat perusteluni. Muutamaa lukuun ottamatta olemme päässeet hyvään yhteisym-

märrykseen.

Samoin Johanna näkee kritiikin SKY:tä kohtaan kohtuuttomana. Liian moni haluaisi, että SKY hoitaisi kaikki ongelmat, mutta he eivät haluaisi olla millään tavoin rahoittamassa SKY:n toimintaa edes jäsenmaksua maksamalla.

-Omituinen yhtälö.

## JOTAIN HYVÄÄKIN

Riihijärvi sanoo, että hän käymänsä keskustelut alan erikokoisten toimijoiden kanssa ovat antaneet tunteen, että ala on selvästi yhtenäisempi kuin ennen sulkuja.

-Odotan mielenkiinnolla tulevia vuosia ja niiden mukanaan tuomia haasteita. Ehkä seuraavalla kerralla olemme yhtenäisempiä, meillä on vahvempi ja jäsenistöltään suurempi toimialajärjestö ja pääsemme siksi laajemmin jo ennakolta vaikuttamaan politiikkaan ja virkamiesten päätösten perusteluihin. Tavoitteena voisi olla liikuntapalveluiden saaminen välttämättömyyspalveluiden joukkoon sekä konkreettiset tuet liikuntapalveluita ostaville ihmisille esim. verovähennyskelpoisuuden tai yhtäläisen, alennetun alv:n muodossa.



# Kuntoilun perustan luoja

Jo modernin suomalaisen organisoidun urheilun syntymävaiheessa 1900-luvun alussa urheilua perusteltiin terveydellä – sen ohella, että urheilulla rakennettiin osaltaan itsenäistä Suomea. Mutta vasta vuoden 1952 Helsingin olympialaisten jälkeen urheilun yhteys terveyteen alettiin nähdä yhä vahvemmin yhteiskunnallisessa kontekstissa. Ja kuntourheilun idea alkoi saada pontta.

TEKSTI: JORMA SAVOLA JA ARI KATAJISTO

**T**ästä yhtenä käytännön esimerkkinä oli muiden muassa se, että Suomen ensimmäinen kuntosalitalo – perustettiin vuonna 1954. Ja harva – tuskin kukaan – olisi kyennyt ennakoimaan sitä, miten vahvasti ihmisten liikuntakäyttäytymiseen vaikuttavan kehitysprosessin alkulähteellä oltiin.

Näillä pohdinnoilla käynnistimme liikunta-neuvos Jorma Savolan kanssa pohdiskelun kuntokeskusalan kehittymisestä vuosien varrella eli siitä kasvupohjasta, miltä nykyinen toimialamme ponnistaa.

Savolalla on urheilun ja liikunnan ammatillaisen kokemus yli 40 vuoden ajalta mm. SVUL:n kehityspäällikkönä (1980–1993), Kuntourheilu-/liikuntaliiton toiminnanjohtajana (1994–2012) ja SLU:n/Valon/Olympiakomitean Senior Adviserina (2013–2018).

Jorma Savola (M. Sc. in PA, University of Illinois at U-C) kuului Maailman kuntoliikuntaliiton TAFISA:n hallitukseen vuodet 2005–2013, Euroopan työpaikkaliikuntaliiton EFCS:n hallitukseen vuodet 2004–2014 sekä toimi sen terveyskomission puheenjohtajana 2002–2016.

## 1950-LUVULLA ALKUUN

-Varsinainen kuntosalitoiminta Suomessa alkoi jo paljon ennen kauttani. Suomen ensimmäisen kuntosalin perusti Ville Aronieniemi – siis vuonna 1954 - ja hän oli ammatiltaan voimistelunopettaja. Aronienemen kuntokoulun asiakkaita olivat parin ensi vuoden ajan urheilijat ja bodaajat.

Mutta hyvin pian 'toimenpidekohteeksi' nousi aikuisikäinen liikuntaa tarvitseva väestö, joka ei välttämättä tarvettaan tunnistanut. 1950–60-luvullahan koululiikunta oli hyvällä tasolla, eikä nuoria passivoineet mitkään so-mevempaimet tai vastaavat.

Kuvaavaa oli, että kuntosaleista käytettiin nimitystä kuntokoulu ja usein juuri voimistelunopettajat olivat saleilla opettamassa väli-neitten käyttöä.

Urheilun rinnalla kuntourheilun harrastaminen vahvistui ja elettiin mm. työpaikkaurheilun boomia, sillä sadat suomalaiset työyhteisöt alkoivat järjestää työntekijöilleen kuntourheilutoimintaa. Kuntoliikunnasta ei silloin



Jorma Savola

puhuttu. Myös kuntokouluja perustettiin osana tätä kuntourheilun nousua.

## 1960-LUKU – ETSITÄÄN KUNTOLIIKUNNAN IDEAA

1950-luvun kuntourheiluboomi aiheutti sen, että urheilujärjestötkin alkoivat kiinnostua kuntourheilusta. Lisäksi kun valtiovalta alkoi korostaa kuntourheilun tärkeyttä, syntyi poliittinen kilvanjuoksu kuntourheilujärjestöjen perustamiseksi. TUL perusti oman kuntojärjestönsä 1960, SVUL 1961 Kuntourheiluliiton ja ruotsinkielisten CIF perusti vuonna 1962 Konditionsfrämjandet.

Kuntourheilubuumi vaihtui terveysboomiksi, kun UNESCO vuonna 1963 järjesti maailman terveyspäivän teemalla terveys ja liikunta. Kuntourheilun käsite alkoi saada laajempaa sisältöä.

Kuvaavaa liikunnan ja urheilun terveysmerkityksen kasvulle oli mm. se, että Kuntourheiluliiton ensimmäinen puheenjohtaja Heikki Klemola siirtyi Opetusministeriöön johtavaksi virkamieheksi ja liiton 2. puheenjohtaja J. E.

Niemi oli valtion urheilulautakunnan puheenjohtaja ja opetusministeri! Yhteiskunnallisesti merkittävää toimintaa!

UNESCO:n herättämä terveystavoitteinen liikunta sai lääkärit kiinnostumaan fyysisestä aktiivisuudesta. Etsittiin keinoja edistää liikunnallisesti passiivisen aikuisväestön liikuntaa ja keinoksi löydettiin kunnan testaaminen. Ja ihmisiä ryhdyttiin testaamaan - polkupyöräergometrillä – ja kun lääkärit olivat testaamista kehittämässä, niin tarvittiin turvallisuusmääräykset testaamiselle.

Kun ergometritestaaminen yleistyi, se lopulta karkasi käsistä, kun testaa- jia stetoskooppeineen oli kaikenlaisia – ja opetusministeriö huolestui. Tarvittiin sää- telyä testaamiselle ja niinpä upouuden Kuntourheiluliiton hallinoidavaksi perustettiin vuonna 1966 Testaustoiminnan neuvottelukunta, joka koostui lääkäreistä, jumppamaikoista ja urheilun järjestöeksperteistä. Kun katsoo henkilöitä tuolla nimelistalla niin 10–15 vuoden päästä valtaosa neuvottelukunnan jäsenistä oli väitellyt tohtoriksi ja siirtynyt yliopistoihin, työterveyslaitokselle ja vastaaviin paikkoihin.

Neuvottelukunta tuotti välittömästi Fyysisen kunnan mittaaminen -kirjan, josta tuli testaustoiminnan raamattu seuraavaksi 20 vuodeksi.

Testausta tehtiin myös tuon ajan harvoissa kuntokouluissa, joille testausohjeisto oli tarpeen, mutta kuntokoulujen laatu oli erittäin kirjavaa, joten tuo asiantuntijaporukka totesi tarpeelliseksi määrittellä suositukset kuntosaleille koskien kuntosalitiloja, -välineistöä ja -ohjaustoimintaa.

Mielenkiintoinen yksityiskohta kuntokoulujen suosituksissa oli, että aerobisella kunnolla oli kuntokoulujen ohjelmissa suuri painotus – olivathan lääkärit olleet asialla. Pekka Puskan Pohjois-Karjala -projektin ei ollut vielä tuolloin alkanut ja suomalaisten miesten sydäntautikuolleisuus oli maailmanluokkaa.

Aivan kuten Testaustoiminnan neuvottelukunta myös kuntokoulujen laadun kehittäminen siirrettiin Kuntourheiluliiton vastuulle vahvalla opetusministeriön tuella. Niinpä kuntosaliliikunnan supervuosina 1967-1968 tapahtui paljon:

- Perustettiin Kuntosalineuvosto,
- Kirjoitettiin jo aiemmin mainitut 'Kuntosalisuositukset' ja salit, jotka nuo suositukset täyttivät saivat käyttää markkinoinnissaan slogania 'Suomen Kuntourheiluliiton suosittama kuntokoulu',
- Fyysisen kunnan mittaaminen -kirjan tiedoilla aloitettiin testajakoulutus,
- Perustettiin valtakunnallinen testausverkosto,
- Perustettiin kuntokoulurengas,
- Kuntoliikuntaliitto perusti kokeilutoimintaa varten kuntokoulun Topeliuk-senkadulle SVUL:n toimitaloon.



Kunto

Kansallinen  
LIIKUNTATUTKIMUS 2009-2010AIKUIS-  
LIIKUNTA

## Lajien harrastajamääriä 19-65-vuotiaiden keskuudessa

	1994	1997-98	2001-02	2005-06	2009-10
Kävelylenkkely.....	2.000.000	2.160.000	1.990.000	1.840.000	1.790.000
Pyöräily .....	660.000	1.000.000	922.000	828.000	845.000
Kuntosaliharjoittelu.....	377.000	341.000	359.000	524.000	713.000
Hiihto .....	660.000	724.000	732.000	747.000	663.000
Juoksulenkkeily.....	445.000	477.000	356.000	496.000	639.000
Uinti .....	510.000	573.000	520.000	578.000	575.000
Voimistelu (sis. aerobic) .	354.000	380.000	432.000	483.000	532.000
Sauvakävely.....	---	---	300.000	444.000	454.000
Salibandy .....	94.000	148.000	175.000	223.000	210.000
Sulkapallo .....	174.000	171.000	127.000	142.000	151.000
Laskettelu.....	193.000	172.000	150.000	143.000	141.000
Jalkapallo .....	105.000	103.000	117.000	160.000	140.000
Rullaluistelu .....	---	33.000	150.000	156.000	131.000
Tanssi .....	40.000	53.000	67.000	83.000	114.000
Golf .....	35.000	52.000	60.000	81.000	100.000
Jääkiekko .....	65.000	71.000	77.000	90.000	99.000

Suomen Liikunta ja Urheilu | Suomen Kuntoliikuntaliitto | Nuori Suomi  
Olympiakomitea | Helsingin kaupunki | TNS Gallup | Opetusministeriö

Kansallinen liikuntatutkimus kertoi kuntosaliharjoittelun noususta 2000-luvun ensimmäisellä vuosikymmenellä.



1960-luvulla luotiin siis perusta kuntokeskusalalan kehittämiseksi Suomessa. Voidaan myös sanoa, että kuntoliikunnan ideaa etsittäessä kuntokouluista ja fyysisen kunnon mittaamisesta tuli tärkeä osa suomalaisen kuntoliikunnan ideaa.

### 1970-LUKU – PIONEERIEIN VUOSIKYMMEN

Dosentti Ilkka Vuoren sekä voimistelunopettajien Pekka Ojan\* ja Juhani Ilmarisen\* (toim. huom. Nämä jumppamaikat eivät olleet ketä tahansa, vaan Oja väitteli tohtoriksi USA:ssa, oli tutkimusjohtaja UKK-instituutissa ja toimi vahvasti kansainvälisesti. On mm. terveysliikunta -käsitteen englanninkielisen nimen HEPA:n (Health Enhancing Physical Activity) kehittäjä. Tri Ilmarinen vastaavasti oli TTL:n keskeisiä tukijoita. Ja molemmat herrat ovat yhä emerituksina vahvoja vaikuttajia.) tutkimus tuolta ajalta osoitti, että 'kuntosaliharjoittelu näyttää kiinnostavan etupäässä ylempiä sosiaalikerrostumia edustavia ja liikunnallisesti varsin aktiivisia henkilöitä, jotka aloittavat kuntosaliharjoittelun pääasiallisesti sen välineellisten, kuntoa ja terveyttä edistävien vaikutusten takia. Johtopäätöksenä tutkijoilla oli, että asian kehittämien vaikuttaa edelleen tarkoituksenmukaiselta.

Kuntokouluja 1970 -luvulla oli 'ajan vaatimusten mukaisesti toteutettuna' noin 50, jois-

ta 20 kuului Kuntourheiluliiton kuntokoulu-  
renkaaseen.

Kuntokoulututkimus tuolta ajalta kertoo, että kuntosalitoiminnan pyörittäminen oli pitkälti 'intohimobusineesta', sillä omistajina toimivat ensisijaisesti liikunnanohjaajat, mutta ohjaajista enemmistö oli liikunnanopettaja eli ammattiosaamista sovellettiin uudessa kontekstissa.

### 1980-LUKU – YRITTÄMISEN IDEA ALKAA ELÄÄ

Kahdeksankymmentälukua voidaan kutsua yrittäjyyden ajaksi. Intohimoinen suhde liikuntaan edellytti rinnalleen myös yrittäjäosaamista.

Aikaa voidaan kutsua myös tietotekniikan vallankumoukseen valmistautumisen ajaksi. Tietokoneita alkoi ilmestyä markkinoille. Polkupyöräergometrit saivat lisää ominaisuuksia – Tunturin johdolla. Testaustoiminnasta hävisivät stetoskoopit. Vuonna 1977 perustettu Polar toi 1980-luvun alussa markkinoille – ensimmäisenä maailmassa - langattoman sykkeenmittauksen.

Savola opiskeli vuodet 1983–85 University of Illinois at U-C:ssa – jo 10 vuoden työura takanaan - ja näki kuntosalibuseineksen monimuotoisuuden. Hän toimi myös 'Conditioning and weight control' -ohjaajana yliopistolla ja näki kehityksen käytännössä. Opiskelijat kier-

sivät mm. New Yorkin, Washingtonin ja Chicagon kuntosaleja – niissä, joihin sisään päästiin.

Vaikuttava tekijä Suomessa olivat myös ulkomaiset välineitten kehittäjät Nautilus keuhkilla. Suomalaisetkin lähtivät valmistukseen mukaan, tänäkin päivänä monille ovat tuttuja merkit David ja Normann, joiden juuret ovat 1980-luvulla.

Naisten parissa kuntosaliharjoittelun profiilia nosti Kike Elomaa, joka voitti Ms Olympia -kilpailun ja nousi kovaan suosioon Suomessa.

Vuonna 1987 perustettiin K-Kuntokeskusjärjestelmä -verkosto. Hyväksyminen verkostoon edellytti, että kuntokeskuksessa oli koulutetut ohjaajat, asianmukaiset tilat sekä turvalliset laitteet ja välineet. Verkostoon kuuluvia kuntokeskuksia koulutettiin ja opastettiin sekä myös tarkastettiin niiden toiminnan tason riittävyys.

K-salit -verkostoon parhaimmillaan kuului 200 kunto- ja liikuntakeskusta.

### 2000-LUKU – YRITTÄJYYDEN RINNALLE LIIKETOIMINNAN HARJOITTAMINEN

Jo 1990-luvun loppupuolella liikuntasetelin tulo markkinoille alkoi muuttaa kuntokeskusten asemaa aikuisväestön liikuttajana. Mutta kun eduskunta hyväksyi liikuntaedulle tietyn

verovapausasteen niin kuntokeskukset siirtyivät uuteen aikaan.

Lisäksi kansainväliset ketjut (Frisk eli nykyinen Elixia, Wellness-ketju (josta tuli osa SATS-konsernia) ja CMS-ryhmä) rantautuivat Suomeen 2000 -luvun alussa ja toivat vuosijäsenyyteen perustuvat kuntokeskukset markkinoille. Alalla alkoi murros.

Mm. Kuntoliikuntaliitolle se merkitsi pakkoa myydä Motivus -salinsa – ja halvalla. Järjestölogiikalla toimivan yritystoiminnan aika oli ohi.

Symbolista oli, että kuntokeskuksista kasvoi 2000-luvulla suurempi aikuisväestöä liikuttava taho kuin urheiluseurat ovat. Silloin tehtiin OKM:n vahvalla tuella parin vuoden välein ns. liikuntagallup, joka totesi tilanteen. Enäähän noita gallupeja ei tehdä – valitettavasti, mutta ehkä olisi syytä, sillä kukaan ei tiedä tällä hetkellä suomalaisten liikuntaharrastuksen tilaa ja siellä olevia kehitystrendejä.

Tietyllä tavalla kuntosalien myynti vapautti Kuntoliikuntaliiton tekemään alan kehitystyötä intensiivisemmin:

- kehitettiin kuntosalibarometri,
- luotiin liikuntasetelin rinnalle systeemi, jolla yritykset voivat kohdentaen seurantajärjestelmän avulla ohjata työntekijöitään liikun-

tapaikkoihin,

- Suomen Messujen kanssa käynnistettiin kuntosalimessut,

- OKM:n toiveesta antidoping työtä alettiin tehdä vakavasti myös kuntosalikontekstissa,

- alettiin kehittää alan koulutusta EU:n luomilla koulutusstandardeilla,

- alettiin rakentaa siltaa kuntien ja liikuntayrittäjien välille ns. Aktiivinen Kunta -mallilla (liiton barometrit osoittivat, että osa kunnista oli välinpitämättömiä tai jopa vastahankaisia yritystoimijoitten suuntaan)

- hakeuduttiin EU:n rahoitusinstrumenttien pariin,

- Personal Trainer -koulutuksessa yhteistyö FISAF:in kanssa oli hedelmällistä.

### VUODET 2012-13

Kuntoliikuntaliiton rooli kuntokeskustoiminnassa ja koko suomalaisessa organisoidussa liikunnassa päättyi vuoteen 2013, kun lajiliitot ja osa liikunnan aluejärjestöistä katsoivat, ettei kuntoliikuntajärjestöä Suomessa tarvita, vaan VALO/olympiakomitea voi hoitaa nämä tehtävät.

Liittohan oli saanut juuri valmiiksi VISIO 2020 -strategiansa. Kun sitä katsoo nyt, niin

mm. kansallisen kuntosalitoiminnan kannalta vahvan omarahoitusrakenteen ja osaamis-pääoman luoneen Kuntoliikuntaliiton alasajo ei välttämättä ollut positiivinen ratkaisu.

Nimittäin Kuntoliikuntaliitto oli juuri 2012 saanut ensimmäisenä kouluttajaorganisaationa Suomessa EHFA:n (European Health and Fitness Association) Certified Training Provider -oikeudet ja juuri liittynyt sen jäseneksi sekä lähtenyt kehittämään muutakin koulutustoimintaansa EU-standardeilla.

Myös EU -rahastojen suuntaan oltiin aktiivisia ja rakentamassa pariakin hanketta. Liittohan oli alan asiantuntija ja vetovastuussa mm. SCforH- ja Active City -ohjelmissa, joista edellisestä kehittyi vahva usealla eri rahoituspaketilla rakennettu brändi EU:hun ja vastavasti mm. IOC rahoitti Active City -ohjelmaa 800'000 eurolla. Kuntokeskustoiminnan kannalta nämä potentiaalit jäivät hyödyntämättä, mutta Suomen ulkopuolella niistä tuli menestystarinoita.

Kuntokeskusliikunta ja samoin kuin lopulta työpaikkaliikuntakin – Kuntoliikuntaliiton kruununjalokivet – jäivät tyhjän päälle malliin 'pelastukoon ken voi'. Onneksi liiton perinteinen seuratoimintaan perustuva ihmisten liikuttamisen osaaminen sai aikaa integroitua

**KAIKKI SAMASSA JÄRJESTELMÄSSÄ.**

**CRM**

**Sales**

**Access  
Control**

**Marketing**

**Economy**

Kuntosalien toiminnanohjausjärjestelmä on osa WiseNetworkin toimialakohtaista WisePlatform-tuoteperhettä.

**WiseGym**



# Ville Ahvenainen WiseGymille

Kymenlaaksossa vaikuttava Ville Ahvenainen on ottanut vastuulleen WiseGym-toiminnanohjausjärjestelmän myyntivastuun kunto- ja liikuntakeskuksiin. Vilellä on vahva osaaminen markkinoinnin ja myynnin saralta sekä kuntokeskus-sektorilta.

TEKSTI: **ARI KATAJISTO**

**K**esällä olin yhteydessä Villeen kysellen hänen kiinnostustaan tulla mukaan kasvavan ohjelmistotalon tiimiin, kertoo WiseGymin myyntijohtaja Joni Meskanen.

## OMAN KESKUKSEN TOIMINNANOHJAUS

Reilu vuosi sitten Ville ja Joni tutustuivat tarkemmin Villen vetämän Kouvola Power Gymin etsiessä heidän toimintaansa sopivaa toiminnanohjausjärjestelmää.

-Emme olleet tyytyväisiä aikaisempaan kuntovalvontajärjestelmään. Tutkimme tarjolla olleet ja päädyimme WiseGymiin. Kuluneen vuoden aikana päätöksemme oikeellisuus on vahvistunut ja olenkin kertonut WiseGymin ylivoimaisuudesta monelle kaverilleni, kertaa Ville tapahtumia.

Ville lisää, että toiminnanohjausjärjestelmä auttaa vahvasti heidän myyntiprosessissaan. Power Gymillä on verkkokaupan lisäksi

myös fyysisesti myynti paikalla.

-Verkkokaupan tärkein tuottemme on tutustumiskäynti. Sen aktivoimiseen ja myynnin kotiuttamisessa on myyntimiehellä merkittävä tehtävä.

Ville kertoo WiseGym ohjelmiston helpottavan ja aktivoivan myyntiä.

Villen kuntokeskuskokonaisuuteen kuuluu neljä keskusta, joista loputkin ovat siirtymässä WiseGymin käyttöön.

## LIIKETOIMINNAN TUKI

Ville painottaa, että vaikka hänen tittelinsä on myyntipäällikkö kuntosalisektorilla, niin hän pystyy myös tuomaan asiakkaille esiin seikkoja, jotka helpottavat heidän arkeaan kuntokeskuksen johtamisessa.

-Ensinnäkin toiminnanohjausjärjestelmän tarkoitus on tehdä kuntosaliasiakkuuteen kuuluvat rutiinit niin helpoiksi, että asiakas ei huomaa niiden tapahtuneen, sanailee Ville.

Ville näkee, että toiminnanohjausjärjestelmän tulee olla helppokäyttöinen, jolloin jokaiselle työntekijälle tarpeelliset ominaisuudet ovat käden ulottuvilla.



Yrittäjänä Ville arvostaa toiminnanohjausjärjestelmän tuottamaa dataa oman liiketoiminnan seurannassa.

## OLE YHTEYDESSÄ VILLEEN

Ville Ahvenainen kertoo kuuntelevansa jo kaista yrittäjää herkällä korvalla.

-Joillekin meistä toiminnanohjausjärjestelmän tulee olla varmakäyttöinen asiakaspalvelun mahdollistaja, joku arvostaa järjestelmän antamaa myynnin tukea, joillekin markkinointiominaisuudet ovat tärkeitä. Kerro, missä teidän keskuksenne kipupiste on, niin ratkaistaan se!

# UUSI VAI HUOLLETTU KÄYTETTY ?

**Kun päivität salia - kysy aina ensin NKK:lta**

**Lataa laitelista nettisivuiltamme**

**www.nkk.fi**



**KÄYTETTYJEN KUNTOSALILAITTEIDEN ASiantuntija**

NAKKILAN KUNTOKESKUS | MIKAELINTIE 14, 29250 NAKKILA | 0400 724 683 PETRI SALOVAARA

Vantaalainen King4Fit tuo moderneja ajatuksia premiumkeskukseen.

# Vuosikatsaus 2021

Perinteiseksi muodostunut artikkelimme katsoo peruutuspeiliin eli vuoteen 2021. Vuotta on hallinnut henkisesti COVID-19 -virus ja isossa osassa Suomea jopa lockdown eli kuntokeskusten sulkutila. Vuoteen mahtui myös positiivisia hetkiä, pääosin syksylle. Mutta ei makeata mahan täydeltä, sillä vuoden loppuksi osassa Suomea kuntokeskukset määrättiin sulkutilaan.

TEKSTI: ARI KATAJISTO

**A**luksi pitää antaa disclaimeri eli tässä artikkelissa en pyri äärimmäiseen totuuteen, sillä meillä jokaisella on oma viitekehysemme, jota vasten tarkastelemme asioita. Siis tämä artikkeli saattaa sisältää näkemyksiä.

## ONNISTUIKO VIIME VUODEN ENNAKOINTI?

**Vuosi 2021:** Lihavat on leppoisia? Eli ajatus tuottaa palveluita koronan myötä lihoneille. Tässä olin liian optimistinen, sillä eihän tuo korona ja sen vuoksi kuntosalin lopettaneet vielä luoneet vyöryä takaisin saleille. Suuri osa takaisin tulleista on ollut nuoria ja useimmiten hyväkuntoisia. Ennakoinnin odotelma siirtyi vuodelle 2022.

**Vuosi 2021:** Konkursseja 30–40. Tässä ennakoinnissa olin kaikeksi onneksi liian pessimistinen. Vuonna 2021 vain kahdeksan kuntoluyritystä haettiin konkurssiin. Tämän lisäksi osa keskuksista lopetti ilman konkurssia tai brändättiin uusiksi uuden toimijan puolesta.

**Vuosi 2021:** Vain muutama liikepaikka poistuu kuntokeskuskäytöstä. Tässä olin oikeas-

sa. Kun toiminta loppuu, hyvin usein siihen perustetaan uusi kuntokeskus. Konvertointia ovat tehneet niin ketjut kuin yksityiset toimijat.

## KETJUT AKTIIVISIA, MUTTA VAROVAISIA

Suomalainen kuntokeskusketä otti myös vuonna 2021 lyhyehkön siirtymän kohden ketjuvetoisempaa Suomea. Kuitenkaan ketjut eivät ole aivan niin vahvassa asemassa kuin muissa Pohjoismaissa.

Kappalemäärällisesti ketjuihin kuuluvia ja ns. privaattisti toimivia uusista uuteen liikepaikkaan perustetuista saleista oli tämän hetken laskelmien mukaan 18/17. Uusia neliöitä syntyi ketjuyrityksiin merkittävästi enemmän.

Vuoden 2021 aikana oli haistettavissa tuntu, että henkinen yliote on siirtynyt ketjusaileille.

## PARI UUTTA JA PARI UPGREIDAUSTA ELIXIALLA

Yksi vahvasti omia keskuksiaan uudistanut ketju on Elixia. Tampereella heidän molemmat keskuksat siirtyivät uusiin tiloihin. Elixia

Lielahdi siirtyi vahvasti kasvavalle alueelle ja Elixia Kaleva puolestaan kauppakeskus Kaaleen.

Helsinkiin avattiin kaksi aivan uusiin liikepaikkoihin sijoittuvaa kuntokeskusta. Loka-kuussa Kampissa aloitti Elixia Circus entisissä yökerhotiloissa. Yökerhotilat luovat tiloista avaramman tuntuiset ja mahdollisti modernin keskuksen rakentamisen.

Vallila on vahvaa työssäkäyntialuetta, jossa toimii monen suuren yrityksen toiminnot, mm. pankkien toimintakeskukset. Marras-joulukuun vaihteessa Elimäentielle avattiin kakikerroksinen 1637 m2 suuruinen liikuntakeskus.

Elixian maajohtaja Jussi Raita kertoo vuoden aktiivisuuteen vaikuttaneen ennen COVID-19 -tilannetta tehdyt ratkaisut.

## LLI MODERNISOI

Vuoden 2020 lopulla LLI siirtyi uusiin käsiin. Sen myötä niin Easyfit- kuin LadyLine-ketjuissa keskityttiin toiminnan uudistamiseen. Easyfitin uusi brändi-ilme julkaistiin kesän loppu ja samalla kerrottiin LadyLinen brändäyksen olevan vahvasti työn alla.

LadyLine-ketjusta lopetettiin ketjun omistuksessa ollut Nihtisillan keskus. Samaan kiinteistöön avattiin loppukesästä uuden brändin mukainen Easyfit-keskus. Toimitusjohtaja Jyrki Hannula kertoi brändi-ilmeen päivitystä tehtävän syksyn ja alkavan vuoden ajan.

Tampereella Easyfit Ylöjärvi vaihtui Fun Ylöjärveksi. Keskuksen omistus pysyi samana kuin ennenkin.



## FITNESS24SEVEN

Suomen budjettisegmentin ykkönen Fitness24Seven kasvoi edellisvuosien tapaan. Vuonna 2021 uusia toimipisteitä avattiin kaksi.

Uusien toimipisteiden ominaispiirre on yhä täydentää tarjontaa alueilla, joissa ketjulla on jo ollut toimintaa. Tällainen paikkakunta vuonna 2021 oli Espoo/Kauniainen. Uudet keskuksat avattiin kasvavaan Espoon Laajalahteen ja Kauniaisiin.

## UUSIA LIIKKUJA

Kuntokeskus Liikulle vuosi 2021 oli koronan vuoksi väli vuosi. Aktiivisena alkuvuoden aikana uusia keskuksia avattiin kolme, joista kaksi Lahteen ja yksi Helsinkiin.

Lahdessa ja sen naapurissa Hollolassa on Liikulla vuoden 2021 lopussa viisi keskusta ja kautuen selkeästi eri puolille aluetta. Uudet toimipisteet avattiin 4-tien varressa olevaan kauppakeskus Karismaan ja toinen keskustan marketalueelle kauppakeskus Sykkeeseen.

Helsingin ensimmäinen Liikku avattiin pari viikkoa ennen pääkaupunkialueen sulkua maaliskuussa Itäkeskuksessa Prisman yhteyteen.

Liikusta kerrotaan parin-kolmen seuraavan vuoden aikana uusien keskusten perustamisessa pääpainon olevan pääkaupunkiseudulla, johon on suunnitteilla lähes 20 keskuksen tarjonta.

## PALJON TEKEVÄ OLE.FIT

ole.fit-ketjusta ei puutu tekemisen meininkiä. Tomi Peltosella ja Marko Turkialla on oiva tapa luovia markkinoiden muutoksen mukana.

Uusia toimipisteitä ketjuun avattiin seitsemän, joista viisi aikaisemmasta poiketen liiketiloihin, joissa jo aikaisemmin oli kuntokeskustoimintaa. Hämeenlinnassa peräti kaksi keskusta siirtyi ole.fit-logon alle: Piukat Paikat -salista kuoriutui uusimisen jälkeen Fit Hätilä ja Like Citystä Fit Tawastia. Näitä keskuksia hallinnoi Lindroosin pariskunta. Pohjanmaalla Fit Kokkolaa vetävä Christel Viitanen otti ohjat Fit Kalajoella, entisellä Hyvinvointikeskus Asemalla. Pieksämäellä Power4You-keskus siirsi toimintansa sekä laajensi toimintaansa uudelle liikepaikalle vastavalmistuneeseen Bola liikunta- ja hyvinvointikeskukseen.

Oma lukunsa ovat Hyvä Kunnan aikaisemmin hallinnoimat keskuksat. Vuoden aikana Pellavatehtaalla toimivasta keskuksista rakentui Fit Hyvinkää ja vuoden lopussa Jokelassa Fit Jokela. Näissä vastuu toiminnasta on siirtynyt vahvemmin Janne Virtaselle.

Aivan uusi toimipiste avattiin Espoo Niittykumpuun.

Merkittävä uutinen aivan vuoden lopussa oli, että Marko Turkia oli luopunut Fit Global Oy:n osakkuudesta. Hän jatkaa kuntokeskusyrittäjänä (mm. Viherlaakso ja Laajalahti) ja on mukana uusien ole.fit-keskusten perustamisvaiheessa.



EasyFit-keskuksiin on tulossa uuden ajattelun mukaisia boxeja. Skillboxissa ohjaus toteutetaan virtuaalisena.

## UUSI P&T-SALI HELSINKIIN

Vuonna 2020 P&T-Salit oli yksi vahvimmista kasvajista avaten neljä uutta kuntosalia. Vuosi 2021 oli tasaantumisen aikaa ja yksi uusi P&T-kuntosalia avattiin, Helsingin Sompasaareen.

P&T-Salien konsepti, jossa kuntosalia sijaitsee siellä, missä ihmiset asuvat eli lähiöissä on todettu maailmalla hyvin toimivaksi. Esimerkiksi maailman laajimman kuntosaliverkon omaavan Anytime Fitnessin toimipisteet sijaitsevat lähiöissä.

## PTV GYMILLÄ KASVUN VUOSI

PTV Gym on Fitness24Sevenin lisäksi ainoita kuntosaleja, joissa kohderyhmä on selkeästi nuoret. PTV luottaa selkeästi enemmän treenikokemukseen ja on siten luonut selkeän fanikannan. Kun pohja on kunnossa, on helppo hinnoitella tuote kohtuudella, mutta järkevästi tasoon hieman alle viisikymppiä kuukaudessa.

- Meillä suurin asiakasryhmä on 20-30-vuotiaat nuoret miehet ja naiset, mutta kyllä asiakkaita silti löytyy tuon haitarin kummaltakin puolelta paljon. Kuntosalien tar-

jonta on jokaisessa Suomen kaupungissa vähintäänkin riittävän hyvä, mutta kun uskaltaa erottautua riittävästi ja hyvällä maulla kilpailijoista, niin aina löytyy asiakkaita, jotka ovat kiinnostuneita, kertoo Joel Vatanen.

Vuonna 2021 Vatasen vetämä ketju kasvoi kolmella avatessaan heti vuodenvaihteessa Seinäjoelle ja kesällä Oulussa ja Turussa. Nämä keskuksat toimivat franchisingperiaatteella.

-Toki toimipaikka on oltava hyvällä sijainnilla, mutta meidän konseptissamme se ei ole yhtä tärkeässä roolissa kuin niillä saleilla, jotka tarjoavat sitä ns. normaalia. Kun konsepti on special ja kaupungista ei löydy vastaavaa, niin asiasta kiinnostuneet ihmiset ovat valmiita kulkemaan normaalia pidemmälle päästäkseen mieluisalle salille.

PTV Gymin ensimmäinen tavoite oli 10 PTV Gymiä. Tuo lukema tullaan melko isolta todennäköisyydellä tavoittamaan jo vuonna 2022. Sen jälkeen Vatanen siirtää lukemaa viidellä eteenpäin, eli uusi tavoite on 15 PTV Gymiä, joista viisi olisi omaa ja 10 franchising-salia.

-Brändin omistajana olen niin paljon avuksi franchisingisaleille kuin vaan tarve on! Tätä ei tehdä bisnes edellä vaan sydän edellä. Rakenna salia kuin tekisit sitä itsellesi!



## KOLME UUTTA FRESSI24-SALIA

2021 Fressi24-ketju laajentui pääkaupunki-seudulla. Uusista keskuksista kaksi sijaitsevat melko lähellä toisiaan, mutta palvelevat kuitenkin pääosin eri alueita. Vuoden alkupuolella ketjuun avattiin Fressi24 Niittykumpu ja syksyn aluksi Iso Omenan ja ennen kaikkea Elixia Länsiväylän viereen Fressi24 Matinkylä ja Vantaa IKEAn läheisyyteen Fressi24 Porttipuisto.

Seinäjoen Fressi24-keskus Ideaparkissa lopetettiin parin vuoden toiminnan jälkeen. Toimitusjohtaja Hannu Välikoski kertoi, ettei keskus saavuttanut sille asetettuja tavoitteita.



M&M Kuntotalo laajensi Vaasaan.

## UUSIA TUKIPISTEITÄ

Perinteisistä toimijoista muutama on perustanut uuden keskuksen. Turkulainen M&M Kuntotalo avasi lokakuun alussa uuden toimipisteen Vaasaan. M&M Kuntotalo Vaasa täydentää merkittävästi Vaasan keskustan premiumsalitarjontaa. M&M Kuntotalo Vaasan infraan on panostettu paljon (vaikka Jani Hurme kertoi tilan asettaneen joitakin reuna-ehdoja) ja kuuluu ehdottomasti vuoden kolmen sykkähdyttävimmän, tässä tapauksessa kuitenkin klassisen, ulkoasun esiin tuoneista keskuksista.

Joensuussa toimiva Energy teki loikan naa-



LOADED Gym on luonut puolessa vuodessa itsestään käsitteen.

purikaupunkiin Kuopioon. Myös Energy edustaa premiumajattelua, jossa on sopiva ripaus Karhu-suvun juurien fysioterapiaa.

Oulussa Hukka Xpress -kokonaisuuteen rakentui kolmas keskus Heinäpään Liikuntakeskus Hukan viereen. Kolme budjettisalia premiumkeskuksen lisäksi on todettu kansainvälisesti olevan toimiva kombo. Kun budjettisalit suunnitellaan pärjäämään omillaan ja lisäksi annetaan premiumsalien jäsenille käyttöoikeus budjettisaliin, tukevat budjettisalit merkittävästi premiumsalien asiakaspyvyvyyttä.

Oulun vieressä Kempeleen Zeppelinin kauppakeskuksessa toimiva Kuntomo perusti toisen keskuksen Linnakankaalle noin neljän kilometrin ja kahdeksan minuutin automatkan päähän. Kun Zeppelin on hyvin puhdaslinjainen kuntokeskus, niin Linnakankaalla oman mausteensa antaa sijoittuminen juuri rakennettuun palloiluhalliin.

Tamperelainen Poltesali on Suomen suurin toiminnallinen kuntokeskus. Syksyllä Polte laajensi toimintaansa toiselle puolen Tamperetta lielahtelaiseen Like-kauppakeskukseen. Lielahden Polte perustaa alkuperäisen keskuksen tavoin toimintansa ohjattuihin tunteihin. Mielenkiintoisena lisänä Lielahdessa on, että samaan yritysryhmään kuuluva lasten liikuntaan keskittyvä HIPPA on osa uutta kokonaisuutta.

Ylivoimaisuustekijän nostoista itselleen kehittänyt helsinkiläinen Tempaus-Areena avasi sisarsalin Espooseen. Toimintapaikkana on vahvasti liikunnan eri toimijoiden yhteiseksi areenaksi pyrkivä Kilon entinen logistiikka-keskus.



Tampereen toinen Poltesali avattiin Lielahteen

## UUSIA TOIMIJOITA

Vaikka en kuulukaan LOADED Gymin kohderyhmään, niin osaan arvostaa loistavasti suunniteltua ja toteutettua kuntokeskusta. Jari Mentula, Matias Koistinen ja Olli Suominen avasivat kesän alussa kehonrakennuksen ja fitnessin perusteisiin pohjaavan kuntosalin. LOADEDilla salin kokonaisuus on pelkistettyä, mustaa, mutta se on tehty tyyliillä – siitä peukutus. Toisena huomiona on yhteisöllisyyttä tukeva lähestymistapa, mitä tukee mm. vahva lounge-tila heti sisääntulon yhteydessä. LOADED on yksi kolmesta viime vuonna sykkähdyttäneistä keskuksista.

-Näin puolen vuoden jälkeen pitää sanoa, että olemme tyytyväisiä salimme vastaanottoon. Olemme profiloituneet vakavammin treenaavien kuntosaliksi. Olen hieno huomata, miten myös ns. tavallisen kuntosijan treeni on löytänyt vaikutteita tosissaan treenaavien tekemisestä, vaikka emme sitä tuo sanallisesti esiin, sanaile Jari "Bull" Mentula.

-Lokakuussa totesimme saavuttaneemme asiakastason, jonka jälkeen haluamme varmistaa, että treenikokemus on hyvä. Tällä hetkellä uudet asiakkaat otamme sisään varauslistan kautta, mutta ajatuksissa on nostaa asiakasmäärää hieman nykyisestä alkuvuodesta. Yksi tavoitteemme on treenikulttuurin eteenpäin vienti. Olen todella tyytyväinen, että miellä asiakkaat pitävät mm. käsipainotelineen järjestyksessä. Olemme Koistisen kanssa aktiivisesti itse olleet näyttämässä esimerkkiä ja se todella toimii ilman sanoja ja kylttejä. Lisäksi olemme saaneet hyvää palautetta salimme kokonaisuudesta – lounge-tilasta pukuhuoneen kautta salille sama tunnelma, lisää Bull Mentula.

Tyylikäs premiumsalin King4Fit avattiin Vantaan Kuninkaanmäessä. Liikunta-alan ammattilaisten Aino-Kaisa Komulainen-Määttä ja Tony Strömsholmin ajatusten pohjalta rakentui moderni kuntokeskus, jossa treenaamisen edellytykset ovat olleet etusijalla. Tyylikkään kuntosalin lisäksi tarjontaa valikoitui mm. sisäsoutustudio.

-Ensimmäinen vuosi on mennyt hyvin olosuhteet huomioiden. Tekemämme laite- ja palveluvalintamme ovat olleet oikeita. Esimerkiksi soutustudio on ylittänyt odotuksemme. Samoin käyttämämme mywellness-appi on lähes kaikilla käytössä. Sen käyttöä motivoimme mm. käyttämällä appia valmiiden treeniohjelmien kirjastona ja samoin sen kautta tehdään varaukset tunneille, kertoi Aino-Kaisa Komulainen-Määttä.



Eteläisessä Suomessa on vielä hyvin tilaa uusille, mutta oman tyyliä löytäneille. Helsingin Konalaan avattu Konan Gym on Suomen ensimmäinen Salter-varustettu kuntosali, klaukkalalainen Blackhill Gym nostaa esiin perinteisen vapaapainoharjoittelun, tuusulainen Liikuntakeskus Ruukki toiminnallisen harjoittelun, Askolassa Monaco Gym modernina paikallisena, vihtiläinen Pro-Am Gym tavoitteellisella kuntosaliharjoittelulla, The Gym lauttasaarelaisten vaihtoehtosalina isoille toimijoille ja Vallilassa Wellex treenioasaamisen ammattilaisten vetämänä kuntosalina.

Vihdin Nummelassa Pro-Am Gymin siirtyminen uusiin tiloihin poiki uuden salin keskusta. Uutena salina toimii Greenfit, jossa nimestäkin arvaten on panostettu vihreisiin arvoihin mm. viherseinällä ja energiatehokkaiden cardioalaitteilla sekä Suomessa valmiste-

## TOIMINNAN PÄÄTEPISTEESSÄ

Korona-aika toi esiin myös kuntosalitoiminnan ikävemmän puolen – riskin toteutumisen. Vuoden 2021 aikana kahdeksan kuntokeskusyrittystä haettiin tai hakivat konkurssiin. Vähäistä määrää voidaan kyllä pitää erittäin loistavana tuloksena.

Lumo Nastolan (Sport Center Nastola Oy) liikepaikka ei kuitenkaan jäänyt tyhjäksi vaan siihen avattiin Tape Valkosen ja kumppaneiden Bodyplanet. Espoon Suurpellossa toimineen Talli Gym Oyn liikepaikan otti haltuun Heidi Lehdon ja Antti Lindholmin vetämä uusi Talli Gym, jonka virallinen nimi on mielikuvituksellinen BigFieldGym Oy. Kuntokeskus Tzempin tiloissa aloitti Sporthouse Trackman. Torniolaisen Athlete Gymin tiloissa toimii nykyään Crossfit Meri-Lappi. KorpiCoach Oyn

tävästi ollen 30–50 prosenttia aikaisemmista tapahtumista. Määrän pieneminen näkyi jonkin verran kävijöiden ”laadun” parantumisena.

Samanlaista viestiä sain vieraillessani marraskuussa Münchenissä järjestetyllä uudella FitnessConnected-messuilla. Niitä haittasi myös lähimarkkinan eli Itävallan totaalinen lockdown.

Poikkeuksena säännöstä oli Liikunnasta liiketoimintaa -laivaseminaari, johon osallistui noin 250 liikunta-alan ammattilaista. Tapahtumasta voit lukea edellisestä K&F Pro -lehdessä.

## SELVIYTYMISIÄ

Monen on hyvä huokaista helpotuksesta, että emme toimi USAlaisen systeemin mukaan. Siellä kapitalismi on toiminut niin kuin sen pitääkin, 17 % kuntokeskuksista on laittanut lapun luukulle rahoituksen loputtua.

Suomessa ja muuallakin Euroopassa sosiaalinen kapitalismi on paljon ystävällisempi. Julkinen sektori ja muut kaupalliset toimijat kantavat vastuuta yhteiskunnan toimivuudesta, joten vaikka monilla on ollut haastavia tilanteita, turhilta konkurseilta on vältytty. Suomessa konkurseja ja toiminnan lopettamisia on ollut tasoa 2–3 % toimipisteistä.

## ENTÄ 2022?

**Vuosi 2022:** Lihavat on leppoisia? Viime vuoden otsikkoa ei kannata vaihtaa. Odotettavissa on, että myös muut sukupolvet kuin jo treenaavat Z-sukupolvi ja milleniaalit saadaan liikkumaan kuntokeskuksiin tulevan vuoden aikana. Toivottavasti kaikilla on tarjolla sopiva asiakaspolku.

**Vuosi 2022:** Uudelle tasolle. Viimeisen vuoden aikana on Suomessa, parin-kolmen vuoden ajan muualla Euroopassa, panostettu keskuksia perustettaessa tai uudistettaessa kokonaisuuden tason nostamiseen niin seinissä, valoissa, äänentoistossa ja liikunnallisessa sisällössä. Next level gym tullee tutuksi termiksi jo vuonna 2022.

**Vuosi 2022:** Luvut tutuiksi. Bryan O’Rourken mukaan 80 % toimijoista ei suunnittele toimintaansa strategisesti. Silti PwCn tekemän tutkimuksen mukaan asiakkaan käyttäytymiseen perustuvan datan käyttö nostaa myyntiä 85 % ja katetta 25 %. Luvut tutuiksi.



Nummelaan avatun Greenfit-kuntosalin sisustuselementti ja ideologinen statement on viherseinä.

tuilla kuntosalilaitteilla.

-Ekologiset arvot ovat merkittävä arvo kuntoilijoille. Erittäin positiivisesti olen ottanut vastaan nuoremman sukupolven edustajien kommentit mm. kuntosalimme viherseinästä, kertoo Greenfitin Juha Nurminen.

Muun Suomen uusia yksityisiä kuntokeskuksia ovat mm. turkulainen Fit Camp Lauste, jyvaskyläläinen Gym08, lappeenrantalainen KultaWellness ja nakkilalainen TAVIS kuntosali. Virallinen crossfitbox Luja avautui Turkuun.

Oman kappaleensa arvoinen on Espoon Suomenojalle avattu OCR Factory. Sen omina osaamista ovat mm. esteratajuoksua (OCR) tukevat harjoitusalueet. Vapaaharjoittelun lisäksi OCR tarjoaa vahvan tuntikalenterin.

## GOGO HERVANTA UUSIIN TILOIHIN

Kolmas sykähdyttänyt uusi kuntokeskus on Tampereen Hervantaan avattu GOGO Hervanta. Aikaisemmin toiminut toimipiste suljettiin ja sen toimiva laitekanta siirtyy GOGO Express-salille.

Uusi keskus voidaan laskea 2020-luvun hengen mukaisesti luokkaan next level gym. Siellä infra ja liikunnallinen sisältö on nostettu uudelle tasolle.

personal trainer jatkaa toimintaa toiminimellä.

EasyFit Kokkolan, Liikuntakeskus Iso Hoon ja Hyvä Kunto Neutronin tiloissa ei toistaiseksi ole aloittanut uusi kuntokeskus.

## IHMISTEN ILMOILLE?

Vuoden 2021 aikana kaikki kevään tapahtumat peruutettiin, samoin eurooppalaisilla ei ollut asiaa lokakuussa IHRSA:n tapahtumaan Dallasissa. FIBO peruutti myös marraskuulle siirretyn messutapahtuman.

Niin Gymtec- kuin Nordic Fitness Expo-messut kärsivät korona-ajasta ja niissä näytteilleasettajia oli selkeästi vähemmän kuin normaalisti. Samoin kävijämäärä laski merkit-



Messut kärsivät koronavuodesta.

# Marraskuinen IHRSA SMART Summit

IHRSA SMART Summit -tapahtuma järjestettiin Münchenissä, Saksassa 17.–19. marraskuuta samanaikaisesti FitnessConnected -messun kanssa. COVID-19-huolesta ja lisääntyneistä matkustusrajoituksista huolimatta yli 150 kuntoalan ammattilaista 18 maasta osallistui kolmipäiväiseen tapahtumaan.

TEKSTI: **ARI KATAJISTO** KUVAT: **NELLA RAHKONEN**

**S**MART Summitissa keskityttiin liiketoiminnallisesti tärkeisiin aiheisiin eli SMART (Sales, Marketing, Analysis, Retention, Technology). Tapahtumassa keskityttiin luovaan ongelmanratkaisuun ja ennakointiin, missä alan trendit ja markkinat muuttuvat.

Tapahtuman sisältöön kuului:

- keynotepuheenvuorot ja paneelikeskustelu,
- koulutustilaisuuksia alan huippuasiantuntijoilta
- live-kiertäminen Münchenin kolmeen kuntokeskukseen,
- pääsy kolmipäiväiseen FitnessConnected-messuille.

-Kuten IHRSA 2021 Dallasissa, niin IHRSA SMART Summit osoitti arvonsa tuomalla keskeiset alan toimijat yhteen Münchenissä verkostoitumaan ja oppimaan, sanoi IHRSA:n varatoimitusjohtaja Jay Ablondi.

-Tulevaisuuden suhteen ollaan selkeän optimistisiä ja kuntokeskustoimijat näkevät valoa pandemiattunnelin päässä.

## IHRSA SMART SUMMITIN PÄÄPUHEENVUOROT

Ensimmäisenä päivänä teknologian puolesta puhuja ja IHRSA:n hallituksen jäsen Bryan O'Rourke puhui aiheenaan Acceleration Into the Future of Fitness.

O'Rourke pohjaa omaa sanomaansa vahvasti lähiajan trendeihin. Niistä tärkeimmät ovat globalisaatio, ikääntyminen, kuluttajien muuttuminen, teknologia ja talouden muutos.

Ikääntyminen on varteenotettava trendi, koska ennusteiden mukaan yli 60-vuotiaita on vuonna 2050 21,5 % maapallon väestöstä ja jo vuonna 2030 16,4 %. Kuntokeskusalalle tämä merkitsee oman kohderyhmän tarkkaa määrittelyä, koska nuoremmat sukupolvet odottavat aivan eri asioita kuntoilulta kuin vanhemmat.

Toinen huomio on naisten johtajuuden nousu. Tämä suuntaus on lähtenyt liikkeelle 1960-luvulta, kun ehkäisytabletit keksittiin.



Bryan O'Rourke toi teknologian sanoman kuntokeskusten arkitasoon.

Nyt 50 vuoden jälkeen naisten osuus päätöksentekijöistä on noussut ja tulee nousemaan. Tämä vaikuttaa jonkin verran premiumkeskusten tarjontaan.

Teknologia tulee varmasti, on O'Rourken sanoma. Kukaan ei ole vielä jäänyt junasta, sillä tutkimuksen mukaan 75 % on aikeissa lähiaikoina investoimassa teknologiaan, mutta 45 % ei ole selvillä millaiseen teknologiaan.



Cate Trotter

Teknologian tavoitteena tulee olla helpottaa asiakkaan toimintaa: convenience is the new loyalty. Tämän tavoitteen voi saavuttaa niin kokonaan digitaalisesti, yhdistelemällä henkilökontaktit ja digi tai aivan kokonaan henkilökontaktien kautta.

Insider Trends -yrityksen johtaja Cate Trotter esitteli 18. marraskuuta innovaatiot ja uudet tulovirrat kuntoyrityksille. Trotterin esitys avasi ja vahvisti kuntoklubien, kuntosalien ja studioiden trendejä mahdollisuuksia seuraavien 6–12 kuukauden aikana.

Keynote Cate Trotter sanoi heti alkuun, että kuntokeskuksen tarkoitus on tarjota ratkaisuja asiakkaan hyvinvoinnin ongelmiin. Toinen johtava ajatus on, että kaiken muun voi kopioida, mutta yhteisöllisyyttä ei.

Trotter kehotti kaikki tarkastelemaan neljän asian kautta omaa tarjontaa. Ensimmäisenä on asiakkaat ja heidän tarpeiden täyttäminen. Toisena asiakkaiden tarpeiden mukainen brändin luominen. Kun brändi on saatu kirkastettua, on aika miettiä, miten ja millaiseen ekosysteemiin kuulumme ja miten sitä hyödyntää liiketoiminnassa. Neljäntenä tasona on kolmen edellisen stepin kautta saatava paras mahdollinen liikuntakokemus.



## KOULUTUS JA PANEELIKESKUSTELUT

Paneelikeskustelu oli toimitusjohtajapaneeli, jota moderoi Management Around Sportsin Maria Angeles de Santiago Restoy. Mukana olivat ruotsalainen 360 Träningscenterin Annie Fältman, espanjalaisen VivaGym Groupin Juan del Río Nieto, ranskalaisen L'Appart Fitnessin David Mazerot ja saksalaisen Life Fit Groupin Martin Seibold.

Parasta antia paneelissa oli ruotsalaisen Annie Fältmanin ja saksalaisen Life Fit Groupin Martin Seiboldin puheenvuorot.

Seibold toi esiin, että koronan jälkeen kuntokeskukset näyttävät aikaisempaa parempina, sillä koronan aikana on infraan ja toimintaan investoitu merkittävästi. Kuntoilijalle pystytään tuottamaan aikaisempaa parempaa liikuntakokemusta.

Yksittäisenä huomiona Seibold (Life Fit Group omistaa mm. Saksan Fitness First -toiminnot) toi esiin, että vaikka keskihintakategorian on jo 20 vuotta kerrottu häviävän, on se tällä hetkellä vielä suurin osa toimialaa Euroopassa.

Hän arveli, että Keski-Euroopassa haastavat ajat tulevat jatkumaan vielä puolisen vuotta.

Fältman toi esiin markkinointiin reagointiin helppouden merkityksen, jos aikoo onnistua. Annie kertoi esimerkiksi, että milleniaalit eivät enää täytä lomakkeita vaan ostaminen tulee olla helppoa yhdellä painalluksella.

Samaa helppoutta ja aktiivista kaupan kysymistä hän painotti kaikessa viestinnässä. Hän toi esiin, että jopa jäsenyyden lopettaneiden ”kiitos, että olit asiakkaamme. Olet jatkossa tervetullut takaisin” -viesteihin sijoitetut ”päättänkin jatkaa” -painikkeet saivat monet perumaan lopettamisen – siis verkossa.

Alan Leach puhui digitaalisesta markkinoinnista vuonna 2022. Vaikka puhe oli digistä, niin Alan painotti, että heillä markkinointimix koostuu 15 erilaisesta mediatoimenpiteestä.

Facebook ja Google hallitsevat vahvasti yhä nousevia mainosrahoja, silloin olisi jokaisen mielekäästä pyrkiä rakentamaan oma tietokanta, jota hyödyntää myynnissä. Leachin West Wood Clubit käyttävät sosiaalista mediaa pääosin oman tietokannan täydentämiseen eli haluavat olla aina hauissa yms. aina ensimmäinen kuntokeskus, jota tarjotaan. Facebook ja Google ovat tärkeitä välineitä, mutta oman tietokannan rakentamisella säästää pitkän euron.

Hans Muench oli saanut pyynnön pitää Jon Nastan luento, koska Jon oli koronan vuoksi estynyt. Hän puhui mm. asiakkaiden arvostuksista. Esimerkiksi asiakkaiden viisi tärkeintä tekijää kuntokeskuksessa ovat: ystävällinen henkilökunta, laadukkaat laitteet ja välineet, laaja ja tasokas ryhmäliikuntatarjonta, siisteys ja hyvä asiakaspalvelu. Puolestaan luotaan pois työntäviä ovat: ruuhkaisuus, riisat laitteet, likaiset pukutilat, suppea ryhmäliikuntatarjonta ja liian kallis hinta.

## MÜNCHENIN KUNTOKLUBIKIERROKSET

Saksa on Euroopan suurin fitnessmarkkina yhdessä Englannin kanssa. Markkinan suurimmat toimijat ovat budjettiketjut McFit ja Fit X. McFit on osa RSG Groupia, millä on myös useita muita konsepteja kuin McFit.

IHRSA SMART Summit alkoi kävelykierroksella Münchenin keskustan halki. Kuntoalan ammattilaiset verkostoituivat ja tutustuivat paikallisiin FitX-, ELBGYM- ja PRIME TIME Fitness -kuntokeskuksiin.

Ensimmäiseksi tutustuttiin Saksan toiseksi suurimman ketjun Fit X:n paikalliseen toimipisteeseen. Fit X on budjettisali, jonka valikoimiin kuuluu myös ryhmäliikunta. Budjettisalimaisesti Fit X palvelee päivittäin jopa 800 kuntoilijaa.

Salin sydän on vapaapainoihin ja levypainolaitteisiin keskittyvä kokonaisuus. Oma lisänsä on Lady Gym, johon miehillä – edes ohjaajilla – ei ole asiaa. Senioreita ja aloittelijoita varten palveluun kuuluu kiertoharjoittelualue.

Varsinaisena erikoisuutena voisi pitää ClassX-osastoa, mikä tarjoaa ryhmäliikuntaa. Ryhmäliikuntatilaan pääsi portin läpi vain ryhmäliikunnan sisältävällä rannekkeella.

Tärkeä osa ryhmäliikuntaa oli Fit X:n oma tuotantoiset virtuaalitunnit, joissa paikalla on ohjaaja keskittymässä erityisesti turvalliseen tekniikkaan. Ryhmätoimintaan voi laskea myös kiertoharjoittelutilan.

Lisäpalveluna saliasiakkaille on tarjolla vetä, erikoisuutena maustetut vedet hanasta.

Toisena tutustumiskohteena oli Elbgym, mikä kuuluu samaan konserniin Saksan Fitness Firstin kanssa. Elbgym on treenaamaan tottuneiden ja sitoutuneiden kuntosali. Sen palvelujen pohjana on crossfitboxi. Hintatasoltaan Elbgym on premium, mutta crossfit-harjoittelijoille 80–100 euron kuukausihinta kuulostaa edulliselta, kun keskuskin sijaitsee aivan suurkaupungin keskustassa.

Elbgymillä nostot ja kyykyt ovat perusteke-mistä. Elbgymillä on panostettu välineisiin ja laitteiden toimittajiksi on valittu Hammer Strength ja Eleiko.

Paikan kuntokeskuvastaavan mukaan heillä ei istuta kuntopyörän päällä ja lueta lehtiä – heillä treenataan sitoutuneesti. Elbgym edustaa yhtä hienoa trendiä, jota voisi kuvailla sanoilla tosissaan, mutta ei otsa kurtussa.

Keskihintaluokan kuntokeskus oli kolmas vieraillemme paikka Prime Time Fitness. Prime Timen keskus sijaitsevat kaupunkien keskustoissa, jolloin niiden keskihinta tarkoittaa tasoa 50 euroa kuukaudessa.

Prime Time tarjoaa tasokkaat noin 800 neliön kuntosalitilat ilman suurempia krumelureja ja ryhmäliikuntoja. Laittekokonaisuus on rakennettu etsimällä tavarantoimittajien valikoimista parhaat mahdolliset laitteet.

Prime Timen erikoisuus on se, että koko aukioloajan paikan päällä on personal trainer. Asiakkuuksia on kahta tyyppi: kuntosalijäsenyys ja personal training -palvelun sisältävä jäsenyys joko tapaaminen kerran viikossa tai kerran kuukaudessa.

Prime Time Fitness oli Saksan parhaiten koronasta selvinnyt kuntokeskusketju. Syyksi arveltiin valmennuksen näkymistä arjessa.

Saksalainen erikoisuus on EMS eli electric muscle stimulation. Siihen perustuvia pieniä studioita Saksassa on satoja.

Saksassa odotellaan, miten ulkolaiset toimijat tulevat etabloitumaan koronan jälkeen tulossa olevana aikana, koska aikaisemmin se ei ole oikein hyvin toiminut.



## BAIJERILAINEN VERKOSTOITUMISILTA

Rentoutuakseen, seurustellakseen ja juhliakseen SMART Summitin fitness-alan ammattilaisten kokoontumista avausiltana illalliselle bayerilaiseen Zum Franziskaner -ravintolaan. Yli 200 vierasta nautti bayerilaisesta tunnelmasta, ruoasta ja juomista. Iltajuhlat sponsoroivat avokätisesti Milon ja PRIME TIME Fitness.

## VERKOSTOITUMINEN JA YHTEYDENPITO YSTÄVIEN KANSSA

SMART Summit oli tämän syksyn ainoa kuntoilualan messutapahtuma Keski-Euroopassa, ja se mahdollisti alan ammattilaiset kokoontumaan yhteen ja jakamaan kokemuksiaan vanhojen ja uusien ystävien kesken. Kahden pitkän vuoden virtuaalisten tapaamisten ja tapahtumien jälkeen SMART Summit oli todella oikea paikka.

Tietoja seuraavasta IHRSA SMART Summitista julkaistaan lähikuukausina. Seuraava IHRSA-tapahtuma on IHRSA 2022, vuosittainen IHRSA International Convention & Trade Show, 22.-24.6.2022 Miami Beachissä, Floridassa.



HUR'in saksalainen maahantuojia osallistui messuille.



Tapahtuman aktiivisin toimija oli milon, joka tarjosi myös avauspäivän illallisen.

# Olemme lähettäneet tärkeän signaalin

Lähes 2 000 kävijää kolmen messupäivän aikana, yli 100 näytteilleasettajaa lukuisine innovaatioineen, kansainvälinen oheisohjelma sekä huomattavan hyvä ja pirteä tunnelma: tämänhetkisen COVID-kehityksen taustaa vasten järjestäjät voivat olla tyytyväisiä Messe Münchenissä 18.-20.11.2021 pidetyn FitnessConnectedin lopputulokseen.

TEKSTI: **ARI KATAJISTO** KUVAT: **NELLA RAHKONEN**

**T**odellinen menestys on se, että onnistuimme järjestämään näinä aikoina ylipäätään live-messut ja ennen kaikkea aivan uuden messutapahtuman. Olemme todistaneet: Joustavalla, fokusoidulla ja pandemiayhteensopivalla konseptilla live-messu on mahdollinen. Oli erittäin tärkeää lähettää tämä signaali kunto- ja liikuntasektorille niin kansallisesti kuin kansainvälisesti. Kuten kaikki muutkin talouden sektorit, liikuntasektorin on kohdattava COVID vielä pitkään. Tuottamamme FitnessConnected on tulevaisuuden messukonsepti, tiivistä FitnessConnected -messun toimitusjohtaja Ralph Scholz.

## LIVEMESSU TÄRKEÄ ALALLE

Scholz sanoo, että tietenkin suurempi kävijämäärä olisi ollut toivottavaa, minkä messut olisivat voineet ottaa sisään pandemia huomioiden. Ottaen huomioon Baijerin COVID-

tilanteen pahenemisen ja siihen liittyvät rajoitukset sekä lähellä sijaitsevassa Itävallassa ilmoitetun rajojen sulkemisen, tulos on kuitenkin järjestäjien kannalta suhteellisen tyydyttävä. Alhainen messuvierasmäärä ei näkynyt vierailijoiden laadussa – päinvastoin.

-Olemme lähettäneet kansainväliselle liikuntasektorille tärkeän signaalin: korona ei estä meitä kehittymästä, innovaatiosta ja verkostoitumisesta. Viime viikot ja kuukaudet ovat olleet erittäin haastavia ja olen erittäin kiitollinen siitä, että niin monet näytteilleasettajat ovat kuitenkin pitäneet kiinni konseptista, osoittaneet rohkeutta, uraauurtavaa henkeä ja yhtenäisyyttä koko toimialalle. Monien näytteilleasettajien ja vierailijoiden kanssa käytyjen keskustelujen jälkeen kävi kuitenkin selväksi, että fokusoidun tapahtuman peruskonsepti, joka asettaa innovaatiot keskiöön ja yhdistää terveystieteiden kuntoilualan eri osa-alueet entistä tiiviimmin yhteen, on oikea.

## YLI 100 NÄYTEILLEASETTAJAA

Messuilla hienoa oli, että neljä suurta kuntosalilaittevalmistajaa oli mukana: Life Fitness, Matrix, Precor ja Technogym. Aivan uutta esittelivät Matrix (uudet cardiolaitteet) ja Life Fitness (Hammer Strength HD-sarja). Myös gym80 osallistui innovaatio-osastolle.

Life Fitnessin Hammer Strength HD-sarjaan on aikaisemmin kuuluneet räkit ja muut toiminnallisen harjoittelun laitteet ja välineet. Uutta ovat ennen kaikkea cardiolaitteiden tuominen osaksi HD-sarjaa. Sarjaan kuuluvat kuntoilijan omalla voimantuotolla toimiva juoksumatto, airbike ja crosstrainermainen Sparc. Uudet tuotteet helpottavat pienryhmävalmennuksiin soveltuvien tilojen rakentamista.

Matrixin uusittu cardiovalikoima helpottaa ostopäätöksen tekoa. Runkoja on tarjolla kolme, joista maahantuojia Fysioline suosittelee Performance- tai Endurance-sarjan valitsemista. Konsoleista kosketusnäyttöisiä on kaksi eri kokoa ja LED-näytöissä kaksi mallia erilaisilla sisällöillä.

Toinen Matrixin uutuuksia on Go Circuit -kiertoharjoittelukokonaisuus.

Reiluun 20 neliömetriin sopiva 10 laitteen kokonaisuus on suunnattu pääosin kuntoilun aloittelijoille, jolloin niissä on mahdollisimman vähän säätöjä ja vastus voi olla alussa todella matala.

Technogym keskittyi cardio-osaston ja konseptien esiin tuomiseen. Cardiolaitteissa Excite Live -sarjassa tuotiin esiin sen yhteen-



sopivuutta Technogymin muun teknologisten ratkaisujen kanssa.

Toisena suurempana kokonaisuutena esiteltiin monille Suomessa jo tuttu BIOCIRCUIT.

Suomessa vähemmän tunnetuista merkeistä laajasti oli mukana milon. Milonin laitteet pohjaavat omaan konseptiin, jossa taustalla tutkimusta.

Suomalaisista brändeistä mukana olivat HUR ja Polar, kylläkin Saksan maahantuojien kautta.

Muutama vuosi sitten esitelty virtuaalisen todellisuuden tuotteita valmistava Icaros on saanut omaan valikoimaansa laajuutta. Laitteet soveltuvat mm. oman kehon hallinnan parantamiseen sekä fysioterapiaan ja kuntoutukseen.

Yksi hyvin näkyvä osa messuja oli erilaiset liikunnan ja kehon mittaukseen liittyvät laitteet ja välineet kuten In-Body ja 3D-skannaus.

Kannattaa laittaa kalenteriin valmiiksi ensi vuoden tapahtuma. FitnessConnected 2022 -tapahtuma järjestetään varmasti paljon paremmissa olosuhteissa: 24.-26. marraskuuta 2022. Messu järjestetään jälleen Messe Münchenissä rinnakkain juuri suunnitellun messuterapian MÜNCHEN kanssa. Matka verkostoituneeseen ja terveyteen tähtäävään liikuntatalouteen jatkuu.

Suomalaisia ei varmaankaan paikalla ollut monia. K&F:n toimituksesta paikalla olivat Ari Katajisto ja Nella Rahkonen ja padeltoimintaan viime aikoina keskittynyt Morris Fleege.

[www.fitness-connected.com](http://www.fitness-connected.com)

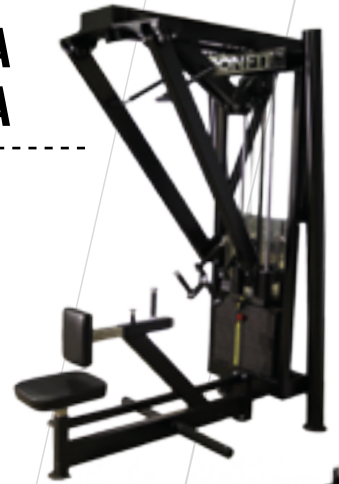


Myös saksalainen ATX oli messuilla.

# IRONFIT™

TEHTY SUOMESSA  
MADE IN FINLAND

## SUOMALAISTA LAATUA



## INNOVAATIOITA



## KESTÄVYYTTÄ

## PALVELUA

### IRONFIT™ HEAVY DUTY



### IRONFIT™ COMPACT



➤ **KATSO KOKO VALIKOIMA: IRONFIT.FI**

+358 45 259 3464  
info@ironfit.fi

# Aktiivisesti mukaan liiketoimintaan

GoGo Liikuntakeskukset ja GoGo Express -kuntosalit ovat käsitteenä kaikille tuttuja. GoGolla on takanaan liikuttamista 32 vuoden ajan Tampereelta käsin.

TEKSTI JA KUVAT: **ARI KATAJISTO**

**G**oGo-keskusten toimitusjohtajana on toiminut Taru Vähätalo. Tarun aviomies Hannu on tehnyt pitkän uran Tampereen Messuilla – vuodenvaihteessa hänen jäädessä eläkkeelle uraa oli takana 21 vuotta. Maaliskuun loppuun saakka Hannu toimii messujen kiinteistöyhtiön toimitusjohtajana ja 1.4. siirtyy aktiivisesti perheyrittäjäksi.

## AINA TAUSTALLA

Kun GoGo Liikuntakeskus perustettiin 1988, Hannu tuli mukaan yrityksen hallitukseen.

-Hallituksen puheenjohtajaksi siirryin, kun enemmistö GoGosta siirtyi Tarun omistukseen. Ja samoin olen toiminut hallituksen puheenjohtajana GoGo Express Oyssä.

Hannu Vähätalo kertoo, että hänen vahvuuttaan on ollut talouden seuraaminen, kontrollerin virka.

## SUKUPOLVEN VAIHDOS TYÖN ALLA

Hannu Vähätalon siirtyminen GoGo Expressin toimitusjohtajaksi helpottaa Tarun työsar-

kaa.

-Meillä on kolme tytärtä ja heillä nyt kahdeksan pientä lasta. Teemme hektistä liiketoimintaa, mutta samalla haluamme olla vahvasti mukana lastenlasten kasvamisessa. Tällä järjestelyllä aikamme riittää niin liiketoimintaan kuin perheeseen.

Hannu lisää, että GoGossa on aloitettu sukupolvenvaihdosprosessi, mutta sen loppuun saattaminen tapahtuu tytärien aikataulun mukaan.

-On positiivista, että he kaikki kolme työskentelevät GoGossa ja ovat lisäksi ilmaisseet kiinnostuksen vastuullisiin tehtäviin yrityksessä.

Hannu lisää, että hänen ajatuksensa ei ole olla töissä enää silloin, kun ikä alkaa seiskalla.

## GOGO EXPRESS KASVAA

GoGo Express on vuonna 2008 aloittanut budjettisaliketju, johon kuuluu vuodenvaihteen jälkeen 13 kuntosalia. Vuodenvaihteessa avautuivat Nokian ja Porvoon kuntosalit.

Hannu Vähätalo kertoo, että he hakivat toimintaan mallia saksalaiselta McFit- ja amerikkalaiselta Planet Fitness -ketjuilta. GoGo Express -konseptin toimivuus yllätti heidät itsinkin ja ketju on kasvanut harkitusti.



Hannu Vähätalo on GoGo Expressin uusi toimitusjohtaja.

-GoGo Express kasvaa jatkossakin, kunhan löydämme liiketiloja, joissa meidän kaltaisemme kuntosali voi toimia kannattavasti.







Modernisuutta GoGo Hervannassa edustaa 3XR-boxi, samoin toiminnallinen Hammerbox.

# Modernisti Hervannassa

GoGo Liikuntakeskukset ovat olennainen osa tamperelaista liikuntakeskusmaailmaa. Ensimmäinen GoGo avattiin 32 vuotta sitten uuden hotellin yhteyteen.

TEKSTI: **ARI KATAJISTO**

**T**ammikuussa 2012 kolmas liikuntakeskus avattiin Hervannan alueelle Hermian tiloihin. Nyt oli aika uudistaa Hervannassa. Toimitusjohtaja Taru Vähätalon johdolla päätettiin hankkia oma kiinteistö, johon rakennettiin oma rakennus, jossa liikunta on otettu erinomaisesti huomioon.

Hervannan keskustan ja Ahvenisjärven puiston vierestä Lindforsinkadulta löytyi ihanteellinen paikka. Joulukuun 20. päivänä avattiin modernia kuntokeskustyyppiä vastaava uuden tason kuntokeskus – next level gym.

## PERINTEISET OSA- ALUEET VAHVOINA

GoGo on aina ollut hyvin vahva ryhmäliikuttaja. Uuteen n 2400 m2 suuruiseen keskukseen rakentui sisäpyöräsali ja kaksi ryhmäliikuntatila, joista toinen on lämpösali.

Kuntosali on nykyään merkittävä osa GoGota. Kuntosali antaa erinomaiset puitteet omatoimiseen harjoitteluun.

-Myös personal training on vahva osa toimintaamme. Nyt uuden keskuksen myötä asiakkaat ovat erittäin kiinnostuneita valmennuspalveluista, kertoo Taru.

Kokonaisuuden kruunaavat tasokkaat pukeutumistilat saunoineen.

Nykyaikaa ja kansainvälisyyttä uuteen liikuntakeskukseen tuo hyvin suunniteltu väri- ja valomaailma. Valoa käytetään myös ohjauksen ja valmennuksen tukena tuottamaan parempaa treenikokemusta.

## UUELLE TASOLLE

Ryhmäliikunta ja kuntosali luovat hyvän pohjan GoGo Hervannan palveluille. Oman todellisen modernin lisän GoGo Hervannalle antaa kuntosalin sisään rakennetut boxit: Hammerbox ja 3XR-boxi.

Boxien suunnittelussa ja toteuttamisessa toimi mukana Life Fitnessin Marvin Burton. GoGon ja Marvinin näkemykset yhdistyivät hienosti ja lopputuloksena on kompaktit ja liikkumaan motivoivat treenitilat.

-Hammerboxissa teemme 12 osallistujan kanssa puolen tunnin pituisia treenejä. Boxin treeneissä harjoitellaan voimaa, toiminnallisuutta ja kestävyyttä. Jokaiselle osiolla on tila, jossa neljä kuntoilijaa harjoittelee yhtä aikaa ja neljän minuutin työvaiheen jälkeen vaihdetaan aluetta. Treenin loppuun teemme haasteen, jossa haastetaan itseä kavereita vastaan, kertoo boxin treeneistä vastaava Tatu Levänen.

Tatu lisää, että hän ja muut valmentajat luovat tunteja, joille on ilo osallistua.

Toisena boxina toimii 3XR, eli Run Ride Row. Se on suunniteltu kehittämään kardiovaskulaarista kuntoa, eli toisin sanoen kestävyyttä ja korkean rasituksen ja -sykkeen sietämistä. Kolmella eri cardiolaitteella - juoksumatto, sisäpyörä ja soutulaite - pystytään luomaan uniikki treenikokemus, mikä ei takuulla jätä ketään kylmäksi! Erityyppiset hauskat ja haastavat harjoitukset luovat ryhmähenkeä ja yhteisöllisyyttä GOGOn ahkerille treenaajille. 3XR-konsepti on Suomessa ja MAAILMANLAAJUISESTI ENSIMMÄINEN laatuaan!

-Myös Run Ride Row -tunneille otamme 12 osallistujaa. Konseptin toimittajalta saimme hyvän koulutuksen sekä valmiita treenikonsepteja. Lisäksi teemme omia tuntekehyksiä, myös erityyppisille treenaajille, lisää Tatu Levänen.

Tatu kertoo ohjattujen boxituntien soveltuvan kaikille, sillä niissä huomioidaan ammattitaitoisesti kuntoilijan taso – jokainen saa hyvän treenikokemuksen.

GoGo Hervanta tuo modernin shop-in-shop -ajattelun liikuntakeskukseen.

# Trendien vietävänä

Moni pyrkii löytämään uusimmat liikunnan trendit ja miettii niiden vaikutusta liikunta-alan liiketoimintaan. Amerikkalainen koulutusorganisaatio ACSM on yli 15 vuoden ajan julkaissut kuluttajien liikuntatrendeistä listan.

TEKSTI: ARI KATAJISTO

**N**yt 16. kerran lista julkaistiin vuodenvaihteessa. Vuoden 2022 trendilista on seuraava:

- 1. Mittarit.** Laitteet, kuten aktiviteettirannakkeet, älykellot ja sykemittarit mittaavat sykettä, kaloreita, istuma- ja uniaikaa, verenpainetta ja hengityksen tasoa.
- 2. Kotikuntosali.** Kompakti liikuntatila perheen käyttöön.
- 3. Ulkoliikunta.** Ulkoliikuntaa ovat myös pienryhmässä kävelyt, yhteispyöräilyt ja organisoidut vaellukset. Tapahtuma voi olla lyhykestoinen tai koko päivän tapahtuma.
- 4. Voimaharjoittelu vapaapainoilla.** Ohjaaja opastaa välineiden, kuten tangot, kahvakuulat, levypainot ja kuntosallot, oikeaan hyödyntämiseen. Tärkeää on vastuksen progressiivinen lisääminen.
- 5. Painonpudotus harjoittelun avulla.** Treeniohjelman ja päivittäisen kalorisääntelyn yhdistäminen painon laskemiseksi.
- 6. Personal training.** Alkutestaukset ja tavoitteen asetanta trainerin kanssa, jotta saadaan luotua asiakkaan tarpeista lähtevä treeniohjelma.
- 7. HIIT.** 30 minuutin treenejä, joissa tehdään lyhyitä intensiivisiä treeni liikkeitä, joiden välissä on lyhyt palautumishetki.
- 8. Kehonpainolla harjoittelu.** Käytetään mahdollisimman vähän välineitä, mutta ei rajoituta vain punnerruksiin ja veteihin; back to basics -tyylillä.
- 9. Online Live- ja On-demand -ryhmäliikunta.** Käytetään digitaalista teknologiaa striimaamaan ryhmätunteja online. Saatavilla 24/7 ja voidaan tuottaa online tai ennakoon kuvattuna.
- 10. Terveysvalmennus.** Yhdistetään käyttäytymistieteiden anti terveystietoon ja terveyttä edistävään liikuntaohjelmaan. Voidaan tuottaa 1-to-1 tai pienryhmissä tarjoten tukea, tavoitteen asetantaa ja rohkaisua.

Kuluttajan käyttäytymiseen perustuva lisätautaus ei kerro kaikkea liikunta-alan treendeistä



liiketoiminnallisesti. Yksi vahviten tutkimukseen ja tulevaisuuden ennakkointiin resursseja käyttävä yritys liikunta-alalla on Les Mills.

Ennakkoinnin mukaan on odotettavissa aikakausi, jolloin muutokset alan sisällä tulevat olemaan suuremmat kuin 2010-luvulla, pääosin pandemian tuottamien haasteiden jälkeen.

## TÄSSÄ MIETITTÄVÄÄ

### 1. Pelillistäminen nousussa

Welltodo 2022 Consumer Wellness Trends Report nostaa esiin nuoremman sukupolven Z-ikäluokan liikuntamotivoinnin. Heille pelillistäminen on tuttua. Tähän ryhmään kuuluvat mm. Les Mills The TRIP, Matrixin uusi virtuaalinen sisäpyörä ohjelmiseen, Intelligent Cycling sekä kotimainen CSE Entertainmentin tuotteet. Muutkin toimijat ovat lanseeraamassa tuotteita vuoden 2022 aikana.

### 2. Uudet kuntosaliasiakkaat

Tutkimusten mukaan painonhallinta ei enää ole tärkein syy treenata vaan puolet uusista asiakkaista nostavat oman terveyden tärkeimmäksi liikuntamotivaattoriksi. 81 % aloittelijoista kertoo haluavansa harjoitella ryhmässä, mutta 66 % haluaa treenata yksin. Tämä kertoisi siitä, että aloittelijoille pitäisi olla tarjolla muutaman kuukau-

den pituisia ryhmiä, joiden kautta haetaan kykyä omatoimiseen treenaamiseen.

### 3. Tähtiohjaajat haltuun

Useilla toimialoilla pandemian jälkimainingeissa törmätään työvoimapulaan. Tällöin korostuu osaamisen taso. Hyvät työntekijät ovat niitä, joista kannattaa pitää kiinni, kun heidät saadaan rekrytoitua. Ihmisbusinesssta tekevällä alalla loistavan henkilökunnan merkitys kasvaa.

Les Millsin tuottamassa tutkimuksessa tärkeimmäksi yksittäiseksi tekijäksi valita ryhmäliikuntatunti nousi juuri ohjaaja.

### 4. Putiikit tulevat

Pandemia iski pahiten putiikkisaleihin, joissa kaikki tekeminen on ohjattua toimintaa ryhmissä. Vuoden 2022 trendi tulee olemaan putiikin sijoittuminen shop-in-shop -tyylisesti kuntokeskuksen sisään. LA Fitness ja Xponential Fitness ovat sopineet 500 putiikkishopin perustamisesta LA Fitnessin kuntokeskuksiin.

### 5. Yhteistoimintaa muun alan yritysten kanssa

Suuret teknologiayritykset pyrkivät ottamaan oman osansa kasvavasta hyvinvointialasta, mukaan pyrkivät Google, Amazon, Facebook. Pienemmässä mittakaavassa hotelliketju Pullman tarjoaa Les Millsin virtu-





Putiikkishopit tulevat osaksi kuntokeskusten infraa (kuva Les Mills).

aalijumpia, Technogym tekee yhteistyötä kauneusyritys Diorin kanssa.

#### 6. Reilua liikuntaa

Liikunta-alan pitää ottaa huomioon aikaisempaa aktiivisemmin muuttunut toimintaympäristö liittyen esimerkiksi rasismiin, naisten tasa-arvoon ja muihin tasapuoliseen huomioimiseen.

#### 7. Kuntosalista toinen koti

Aikaisemmin kuntoilijoiden arkeen kuuluivat koti, työpaikka ja kuntokeskus. Työnteon muuttuminen entistä enemmän etätöiminnäksi, tulee kuntokeskuksen merkitys kasvamaan.

#### 8. Liven uudelleentulo

Kuntokeskusten sulkemiset ja liikunnan siirto verkkoon on ollut vahvaa kahden vii-

meisen vuoden aikana. Kahden vuoden jälkeen on vahvaa tarvetta liikua yhdessä. Tutkimuksessa jo viime vuonna tuplamäärä ihmisiä halusi treenata livenä verrattuna virtuaaliseen.

#### 9. Asiakaspolku uusiksi

Digitaalisten apuvälineiden ja verkkoliikuttamisen kasvu haastaa perinteisen ajattelun asiakaspolusta. Les Millsin tutkimuksen mukaan moni suunnittelee treeniviikon sisältävän kaksi kuntokeskuksessa tehtävää liikuntakertaa ja yhden kotijumpan digitaalisen palvelun kautta. Tämä on otettava huomioon suunniteltaessa asiakkaan järkevää liikuntapalettia.

#### 10. Content 2.0

Digitaalinen sisältö otettiin kuntokeskuksissa käyttöön pakon edessä sulun alka-

essa huhtikuussa 2021. Samalla tavoin on käynyt kaikkialla maailmassa. Ymmärrettävästi digitaalinen sisältö oli hyvin sekalaisista. Asiakkaiden laatu-tietoisuus on kasvussa ja sisältöön sekä sen esitystapaan on jatkossa kiinnitettävä huomiota. Pitää muistaa, että tarjonta on todella laajaa – verkosta löytyy yli 375000 liikunta-appia, joista valita mieleisensä. Oma appia kannattaa tutkiskella ilman vaaleanpunaisia silmälasia.

#### TOIMEKSI

Nämä trendit ovat varmasti tulossa. Kaikkiin niihin ei ainakaan pienempien ja keskikokoisten kuntokeskusten kannata lähteä mukaan. Vahva suositus on käydä lista läpi ja tarkastella omaa toimintaa suhteessa niihin.

## Ryhmäliikunnan Top-10 soittolista

Gymmusicin Set4Play-taustamusiikkipalvelun eniten miksatus kappaleet viimeisimmältä kolmen kuukauden jaksolta. Yhdistetty Suomen ja Ruotsin liikunnanohjaajat.

Lista on koottu tammikuussa 2022. Uusi ryhmäliikunnan TOP-10 soittolista julkaistaan jokaisessa K&F- ja K&F Pro -lehdessä.



1. **Elton John & Dua Lipa**  
- Cold Heart (PNAU Remix)

2. **Ed Sheeran** - Shivers

3. **Ed Sheeran** - Bad Habits

4. **Adele** - Easy On Me

5. **Gabry Ponte, LUM!X & Prezioso** - Thunder

6. **Ofenbach & Quarterhead feat. Norma Jean Martine**  
- Head Shoulders Knees & Toes

7. **Lost Frequencies & Calum Scott** - Where Are You Now

8. **Majestic & Boney M.**  
- Rasputin

9. **Haloo Helsinki!** - Reiviluola

10. **Nathan Evans, 220 KID & Billen Ted**  
- Wellerman (Sea Shanty / 220 KID x Billen Ted Remix)

# Olemme motivaatio alalla

Liikunta-alalla on kahden vuoden koronakurituksen jälkeen koittanut varmasti haastavin alkuvuosi koskaan. Haastetta tuovat paitsi taloudelliset asiat ja asiakkaiden takaisin houkuttelevuus, myös ammattitaitoisen henkilökunnan löytäminen. Tässä jutussa muutama käytännön vinkki haasteisiin.

TEKSTI: **MEDIHA SIITARI / LES MILLS NORDIC**

KUVA: **LES MILLS NORDIC**

**L**iikunnan ammattilaisten tehtävä on motivoida ihmisiä liikkumaan ja saavuttamaan tuloksia. Olemme siis ennen kaikkea motivaatioalalla. Usein asiakkaiden motivaatio kuitenkin loppahtaa nopeasti heidän jäädessään yksin uuden harastuksensa kanssa.

Kun asiakas sitoutetaan alusta saakka sosiaalisen ja ohjatun liikunnan pariin, on hänen onnistumisprosenttinsa moninkertainen yksin liikkuvaan asiakkaaseen verrattuna. Ammattitaitoinen ohjaaja luo asiakassuhteita ja yhteisöllisyyttä, sekä toimii samalla tärkeänä linkkinä asiakkaiden ja keskuksen välillä, työskennellen sekä asiakkaan että keskuksen hyväksi.

## TUNNISTA TODELLINEN KOHDERYHMÄNNE

Sekä myynnin että asiakaspysyvyyden kannalta on tärkeä tunnistaa keskuksen todellinen kohderyhmä. Aloita jo olemassa olevista asiakkaista ja vielä tarkemmin niistä alaryhmistä, joita keskuksen muodostuu. Yksi yhteisö koostuu usein innokkaista ryhmäliikkujiista, joilla on oma kulttuurinsa keskuksen sisällä.

Parhaat henkilöt tunnistamaan ryhmän ovat ryhmäliikunnanohjaajat. Keskuksen muodostuneiden ryhmien omaa kulttuuria markkinoimalla ja korostamalla sitä vaikkapa videoilla, kuvilla ja asiakaskertomuksilla, keskus saa suosituksia ja houkuttelee lisää samanhenkisiä asiakkaita. Markkinoinnin avulla tuodaan esiin mitä tähän yhteisöön kuuluminen tuo asiakkaalle ja miltä se tuntuu, sen sijaan, että korostettaisiin vaikkapa keskuksen hienoja puitteita.

Ammattitaitoiset ohjaajat ovat asiakaspysyvyyden avainroolissa, koska he ovat lähellä asiakkaiden sydämiä ja sitä vaikutusta tarvitsemme juuri nyt kaikkein eniten. Asiantuntija-aloillahan koulutus on aina tärkeässä roolissa, miksi liikunta-ala olisi tässä poikkeus?

## KOULUTUKSELLA AMMATTILAISEKSI

Les Mills on maailman johtava ryhmäliikunnan kouluttaja. Kahteenkymmeneen eri Les

Mills -lajiin on jokaiseen oma kaksipäiväinen peruskoulutuksensa, jonka lisäksi lisensoidulla ohjaajalla on mahdollisuus syventää osaamistaan vuoden aikana neljässä jatkokoulutuksessa.

Koronavuodet ovat vaatineet luovuutta ja koulutusten uudelleen suunnittelua ja Les Mills on kehittänyt koulutuksia aikaan sopiviksi. Live-tapahtumien lisäksi ohjaajat voivat osallistua Online-työpajoihin ja webinaareihin.

Peruskoulutus ja kvartaaleittain järjestettävät jatkokoulutukset tuovat ohjaajalle paitsi ammattitaitoa, myös mahdollisuuden kehittyä parhaaksi versioksi itsestään. Konseptoidut ja tieteellisesti tutkitut ohjelmat eivät anna tilaa soveltamiselle, joten myös ohjelman laatu ja vaikuttavuus pysyvät tasaisena ja asiakas saa tuloksia ja tietää aina mitä saa.

Les Mills -koulutuksen läpikäynyt ohjaaja voi edetä Advanced Training -koulutukseen,

joka nostaa ohjaajan ammattitaidon uudelle tasolle. Advanced Training -koulutuksen käyttäen ohjaajan on mahdollista edetä arviot sijaksi, kouluttajaksi tai valmentajaksi uusille ohjaajille.

Les Mills järjestää koulutusta myös liikuntakeskusten omistajille, johtajille ja ryhmäliikuntavastaaville Group Fitness Management -kursseilla. Nyt pitäisi huolehtia siitä, että liikunta-alalla kouluttaudutaan ja ollaan pelissä mukana tulevaisuudessakin.



Skannaa tästä vuoden 2022 Les Mills koulutuskalenteriin!

**LES MILLS OHJAAJAN POLKU**

<b>PERUSKOULUTUS</b> 2 -PÄIVÄINEN LIVE tai 2 -PÄIVÄINEN ONLINE - PERUSTAN LUOMINEN -	<b>SERTIFIKAATTI</b> VIDEO OHJAAKSESTA ARVIOITAVAKSI 60 PÄIVÄN SISÄLLÄ - PAKOLLINEN -	<b>JATKOKOULUTUS</b> WORKSHOP/WEBINAARI 4 KERTAA VUODESSA - JATKUVAA KOULUTUSTA -	<b>ADVANCED TRAINING</b> 2 -PÄIVÄINEN LIVE tai 2 -PÄIVÄINEN ONLINE - TAIOT KEHITTYVÄT -	<b>MAHDOLLISUUKSIA</b> KOULUTTAJAA ARVIOITTAJAA VALMENTAJAA - EIRA EDISTYSTÄ -
---	---	--	--	--





# Pilatesopettajien koulutuksen aloittaminen korona-aikana

Samaan aikaan, kun olemme joutuneet eristäytymään toisistamme, on avautunut myös upeita mahdollisuuksia laajentaa liikunta-alan yhteistyötä. Kaliforniassa päämajaa pitävä Rael Isacowitzin perustama kansainvälinen, yli 30 vuotta vanha pilateksen koulutusorganisaatio ja tyyliuunta BASI (Body Arts and Science International) kokivat myös osansa koronan tuomista haasteista.

TEKSTI JA KUVA: **JULIUS MANNINEN**

**P**itkät sulkutoimet Yhdysvalloissa vaikeuttivat ja suorastaan tekivät mahdottomaksi pilatesopettajakoulutusten järjestämisen perinteiseen tapaan paikan päällä. Tällöin BASI Pilates päätti siirtyä tarjoamaan koulutuksiaan myös verkossa videoneuvottelutekniikoiden avulla.

## BASI SUOMEEN

Tämä avasi turkulaisen Oasis Pilates & Yoga studion perustajille Hanna Manniselle ja Leena Syrjälälle mahdollisuuden jatkokouluttautua BASI Pilateksen parissa ilman matkustamista.

Hyvin hoidetun ja laadukkaan etäkoulutuksen sekä aktiivisen yksityisharjoittelun ansiosta Hanna ja Leena saivat kunnian toimia

apuopettajina Oasiksen omissa opettajakoulutuksissa, jotka aloitettiin myös etänä keväällä 2021. Verkko-yhteyksiin ja muuhun tekniikkaan panostettiin paljon ja osallistujia riitti aina Koreasta asti. BASI Pilates koulutuksen lähiviikonloput sujuivat intensiivisesti ja innostuneesti opiskellen. Lähijaksojen välissä koulutukseen osallistuvat puolestaan harjoittelivat ja opiskelivat itsenäisesti sekä ohjasivat harjoitustunteja. Koulutus on kokonaisuudessaan vaativa, mutta koulutettavat pitivät sitä erittäin laadukkaana, hyvin järjestettynä ja kokivat sen antavan erinomaiset eväät pilatesohjaajan polulle.

Myös Hanna ja Leena ovat edelleen syventäneet omia pilatesopintojaan ja matkustivat mm. alkusyksystä Saksaan BASIn jatkokoulutukseen. Koulutuksessa oli todella upeaa

tavata kansainvälisiä kollegoita ympäri maailman ja samalla tutustua myös Oasikselta löytyvien laadukkaiden BASI Systems pilateslaitteiden valmistajiin ja edustajiin. BASI organisaation kanssa yhteistyö on mennyt sujuvasti ja asiakkaatkin ovat tykättyneet BASI Pilateksen reippaaseen, joustavaan ja koko kehoa harjoittavaan tyyliin.

Maaliskuussa 2022 alkavan seuraavan pilatesopettajien koulutuksen pääkieli on englantia, pääkouluttajana toimii Natascha Eyber ja apukouluttajina Hanna Manninen sekä Leena Syrjälä.

## STUDIO TURKUUN

Tarve pilateksesta saatavalle hyvinvoinnille on selvästi kasvanut etätöiden ja ylipäätään kotona oleskelun yleistyttyä. Tämä kaikki on antanut uskoa ja intoa suunnitella oman BASI studion avaamista. Tammikuussa 2022 Hanna ja Leena avaavatkin Turun ydinkeskustaan uuden BASI Pilates Academy Turku studion, jolla on kunnia saada toimia BASI Pilateksen yhteistyökumppanina.

BASI Akatemian valikoimassa on luonnollisesti myös laaja valikoima viikkotunteja ja kursseja, jotka mahdollistavat studion kannattavan toiminnan. Myös Live Onlinetunnit pysyvät valikoimassa. Turussa toivotaan siis, että ydinkeskustan laaja remontti ja yhteiskunnan rajoitukset ovat pian historiaa ja pilatesharjoittelu sekä -koulutukset pääsevät kuokistamaan ansaitsemallaan tavalla.

# Pandemia kouluttaa kovalla kädellä

Tämä pandemia on näkynyt ja tuntunut varsin monella alalla jo pitkään. Alati muuttuva tilanne sekä ajoittain kiristyneet ja poistuneet rajoitukset ovat aiheuttaneet harmaita hiuksia, syvällistä pohdintaa toiminnan toteuttamisesta sekä ongelmanratkaisua monelle.

TEKSTI: MIKAEL WITICK

**L**iikuntakenttä on kohdannut merkittäviä haasteita sulkujen ja kokoon-tumisrajoitusten myötä. Surullisinta kaikessa on luonnollisesti se, että etätöissä ja etäopinnoissa helposti tapahtuvan passivoitumisen myötä, fyysisen kunnan heikentymisen seuraukset ja kustannukset ovat kauaskantoisia. Erityisesti lasten ja nuorten harrastustoiminnan jäsenkato on todella huolestuttavaa.

Liikunnan ja aktiivisuuden merkityksestä yhtenä yksilön hyvinvointiin vaikuttavista merkittävistä seikoista on kuitenkin pyritty nostamaan esille. Liikunta ja aktiivisuus ovat ehdottomasti osa ratkaisua ja merkittävä osatekijä terveyden ja toimintakyvyn ylläpitämisessä. Sosiaalisina eläiminä yksin puurtaminen ruudun takana käy kuitenkin melko nopeasti raskaaksi. On liian helppo jäädä kotiin, kun ei vaan huvita.

Hyvinvoinnin ison kuvan voidaan ajatella rakentuvan yksilön biologisesta reservistä, eli fyysisestä kunnosta, sosiaalisesta reservistä, eli ympärillämme olevista saman henkisistä toisista yksilöistä sekä kognitiivisesta reservistä, eli psyykkisistä valmiuksista kohdata elämän haasteita. Nyt olemme poikkeuksellisessa tilanteessa, jossa monelta on suljettu heille tärkeä biologisen ja sosiaalisen reservin ympäristö, kuten oman joukkueen sählyvuorot, ryhmäliikunta tai lukiolaisilta normaali kanssakäyminen kavereiden kanssa koulupäivän aikana.

Ratkaisuksi on poikkeuksellisessa tilanteessa liikunnan osalta järjestetty ulko- ja yksityistreenejä, online-tunteja ja opetusta, etäohjelmia, vuokrattu laitteita asiakkaille kotiin, pystytetty ulkokuntosaleja ja niin edelleen. Väliaikaisratkaisujen kekseliäisyys ja ongelmanratkaisu on ollut ihailtavaa. Varmasti osan näistä uusista innovaatioista on myös tullut jäädäkseen mutta pidemmän päälle lopullisena ratkaisuna tilanne ei kuitenkaan ole kestävä.

Ryhmässä saman henkisten kanssa liikkuminen ja opiskelu antaa aivan eri lailla energiaa. Tämän on taatusti jokainen kokenut, joka on tutun huippuohjaajan live-tunnin sijaan kokeillut nyt samaa olohuoneessaan omalta ruudultaan. Kaikki aktiivisuus on tietenkin hyvästä ja on ehdottomasti tärkeää pyrkiä pitämään itseään aktiivisena kaikin keinoin. Uskallan silti väittää, että mielihyvän tunne on varmasti suurempi yhdessä tehdessä, kun tsemppaavat yhdessä toistoja.

## ENTÄ SE OPISKELUPUOLI?

Pandemia on pakottanut opintoja poikkeuksellisesti etäopetukseen. Opiskelun osalta tilanne on kuitenkin sama kuin vaikkapa ryhmäliikunnassa. Lähiopetuksessa ryhmädynamiikka ON erilainen, keskustelu soljuvampaa, ideoita ja ajatuksia vaihdellaan herkemmin kuin sieltä ruudun takaa. Jopa me, juroiksikin kutsutut, suomalaiset olemme tämän huomiointeet.

Etäopetus on varmasti joiltakin osin tullut jäädäkseen ja koulutustoiminnassa hyödynnetäänkin jo enenevässä määrin hybridimallia, jossa osa opetuksesta hoidetaan etäversiona, esimerkiksi läpikäyden teoriaosuuksia vuorovaikutteisilla online osuuksilla. Yksilölle tietenkin helppoa, kun koulutusjaksolle osallistuminen ei vaadi matkustamista tai muuta logistiikkaa.

Lähiopetuksessa taas painotetaan vahvemmin käytäntöä ja läpikäydyt teorian soveltamista esimerkkitapausten ja käytännönharjoitusten kautta. Juuri nämä lähiopetustilanteet ovat olleet erityisesti opiskelijoiden mieleen, ja samalla syntyy mahdollisesti opiskelijalle se ensimmäinen oma ammattilaisten verkosto ja saman henkisten yksilöiden luoma sosiaalinen reservi.

Yleisesti voidaan todeta, että tuloksia syntyy, kun tieto, tuki ja toiminta yhdistyvät, puhuttiin sitten liikunnasta tai opiskelusta. Koulutustoiminnassa uuden aiheen äärellä oleva yksilö hyötyy, kun tietoa tarjotaan monikanavaisesti ja vuorovaikutteisesti etä- ja lähiopintoja yhdistellen, sisältäen tietenkin myös itsenäistä opiskelua ja harjoittelua. Tämän myötä toteutuu myös lähes itsestään kaksi muuta tarvittavaa osa-aluetta eli tuki ja toiminta. Vuorovaikutteisuuden kautta, eli kun kouluttajan kanssa pääsee liveinä keskustelemaan, syntyy tuki. Ujompikin henkilö rohkaistuu kysymään, kun kouluttaja on läsnä ja ryhmän kanssa huumorikin pääsee kukkimaan. Kuulostaa varmasti tutulta, kun pelkäänsä ruudun takana ollessa, yllättäen se mikrofonin pahuus ei taaskaan toimi ja kamerastakin on linssi rikki. Pelkän sähköpostiosoitteen tarjoaminen videotallenteen perään johtaa varsin helposti vain tyytymättömyyteen, kun mieltä mahdollisesti vaivaavaan seikkaan ei saa välitöntä vastausta. Toki ne ekstrovertteimmät tapaukset, jotka muutenkin ovat aktiivisimpia missä vain tilanteessa myöntävät avoimesta istuvansa wc-pöntöllä luentoa kuunnelleessaan.

Toimintaa taas syntyy yhdessä ryhmän kanssa aktiivisen tekemisen kautta, eikä kaikkea yksinkertaisesti voi edes oppia videoita katsomalla, etenkin kun kyseessä on fyysiseen aktiivisuuteen liittyvää liikeohjausta tai tekniikkaa. Vai uskaltaisitko itse ottaa tekniikkavinkkejä henkilöltä, joka ei ikinä ole itse saanut ammattilaiselta tekniikkaohjausta?

## UUDEN ÄÄRELLÄKÖ TAAS?

Liikunta-ala on ollut kovilla viimeiset kaksi vuotta. Uskallan väittää, että olemme tämän tilanteen purkaututtua myös eräällä tavalla jälleen uuden asian äärellä. Vaikka moni varmasti palaa intoa puhkuen rakkaan harrastuksensa pariin voi etätöy tai opiskelu olla tuonut haasteita, jotka tulee huomioida aktiivisemmän toiminnan pariin palatessa. Tämä luonnollisesti asettaa vaatimuksia jokaiselle, joka huolehtii ohjauksesta tai muutoin valmentaa meitä liikunnallisten harrastustemme parissa.

Tauon jälkeen on ehdottoman tärkeää jatkaa toimintaa mutta järki mukana pitäen. Ei ole kenellekään hyödyksi palata sata lasissa oman lajinsa pariin, loukkaantua tai sairastua liian kovan treenin myötä ja joutua heti takaisin tauolle tämän vuoksi. Ole kärsivällinen, päivitä osaamistasi, kouluttaudu tai kysy neuvoa. Ja oikeasti, sovitaanko että se "no pain, no gain" nyt ihan aikuisten oikeasti jo unohdettaisiin. "No brain, no gain" olisi paljon osuvampi slogan alamme ammattilaisten suusta kuulturna.

Paljon isompi seikka ja haaste tulee kuitenkin olemaan se, miten he joilta liikunta on kokonaan jäänyt tai harrastus loppunut saadaan aktivoitua jälleen liikunnan pariin. Pelkkä liiketekniikoiden opettaminen ei riitä. Liikunta-alan ammattilaisen tulee myös hallita esimerkiksi psyykkisen valmennuksen keinoja motivaation vahvistamiseksi, ylipäänsä henkilön liikkeelle saamiseksi ja toiminnan jatkuvuuden varmistamiseksi. Eikä tietenkään sovi unohtaa oikeanlaisen yksilölle tai ryhmälle soveltuvan harjoittelun ohjelmoinnin sekä ravitsemusohjauksen osaamista. Kuten jo aikaisemmin todettiin, tuloksia syntyy, kun tieto, tuki ja toiminta yhdistyvät oli sitten kyse opiskelusta tai liikunnasta. Koulutustoiminnassa tulee huomioida nämä kolme sen ollakseen tuloksellista, vastuullista ja todellista osaamista tarjoavaa.

Kaikki loppuu aikanaan, niin myös nykyiset rajoitukset sekä tämä poikkeuksellinen tilanne. On kiistaton tosiasia, että hyvä fyysinen kunto on terveyden ylläpidon ja sairauksien ennaltaehkäisemisen kannalta merkittävä seikka ja tarvitsemme liikunta-alalla lisää asiansa osaavia toimijoita!





# Viisi huomiotavaa asiaa personal trainerista

Personal trainer -suhde on asiakkaan omista tavoitteista onnistumisen kannalta olennaista. Silloin on molemmin puolin järkevää, että löydetään oikealainen personal trainer jokaiselle valmennettavalle.

TEKSTI: JONI LISTOLA KUVAT: FAF

**K**un tämä on tarkistuslista personal traineria etsivälle kuntoilijalle, on tämä samalla jokaiselle personal trainerille lista, jolla voi tarkistaa oman sijoittumisen nykyvalmentamisen kartalle.

## 1. PERSONAL TRAINERIN TAUSTAT JA KOULUTUS

Taustojen selvitys voi olla hyvä aloittaa ottamalla selvää personal trainerin

- Sosiaalisen median tarjonnasta ja profiileista
- Mahdollisista nettisivuista
- Suosituksista
- Minkälainen ja minkä tahon tuottama koulutus ja toimintalisenssit trainerilla on?
- Yleisesti tunnetut lisenssit (esimerkiksi Auktorisoitu personal trainer -koulutustahojen kautta suoritettu koulutus lisäävät toiminnan luotettavuutta).
- Milloin koulutus on suoritettu?
- Onko toimijalla oma yritys tai toiminimi?
- Kuinka pitkään hän on toiminut alalla?

## 2. ASIAKASKUNTA JA HARJOITUSIDEOLOGIA

- Minkäläisen asiakaskunnan kanssa PT on työskennellyt?
- Vastaako asiakunta omaa henkilökohtaista tilannetta?
- Jos haet apua vaikkapa triathlonharjoitteluun, body -lavoille, muuhun spetsiifiin tavoitteeseen tai vaikkapa liikunnan saamiseen osaksi kiireistä arkea, onko valmentajalla kokemusta juuri tästä kentästä?
- Vastaavatko valmentajan tavoitteisiin liittyvät kiinnostuksen kohteet omiasi? (esim. juoksu, fitnessurheilu, uinti jne.)
- Onko harjoitteluideologia ja valmennusote pehmeämpi ja pysyvää elämänmuutosta tavoitteleva vai tiukan tavoitteellinen valmennus?

## 3. YMMÄRRYS ASIAKKAAN YKSILÖLLISISTÄ TARPEISTA JA TILANTEESTA

- Osaako PT ottaa huomioon esimerkiksi tuki- ja liikuntaelinvaijoja tai muita sai-

rauksia, jotka saattavat vaatia fysioterapeutin asiantuntemusta?

- Ymmärtääkö PT esimerkiksi työ- ja perhe-elämän kanssa tasapainoilevan asiakkaan tilannetta ja arkea?

## 4. HENKILÖKEMIA

- Onko mahdollisuus alkutapaamiseen ennen päätöksentekoa?
- Pitkässä valmennussuhteessa henkilökiemiat ja luottamuksen syntyminen on tärkeää. Onnistuneessa valmennuksessa henkilökiemia on tärkeä osa 'reseptiä'. Jos tuntuu, että yhteistyö ei toimi, toinen traineri voi tuoda erilaista näkökulmaa asiaan.

## 5. KÄYTÄNNÖN ASIAT?

- Missä ja miten harjoitukset toteutetaan? (kuntosali, laitepainotteinen harjoittelu, crossfitsali, ulkotoiminta)
- Selvitä esimerkiksi laskutus käytännöt, yhteydenpitokäytännöt, toiminta käytettävien tapaamisten suhteen



# Ravitsemus osana koulutuksia

TrainerLab Oy on kotimainen pitkän linjan koulutusyhtiö. Pohjan TrainerLabin koulutuksille antaa personal trainer -koulutus sekä sitä tukevat muut liikunta-alan jatkokoulutukset.

**T**rainerLabin toimitusjohtaja Jarno Lemmelä kertoo heidän koulutuksissaan otetaan ravitsemus aktiivisesti esiin.

-Käytännön työssä olemme havainneet ravitsemuksen nousevan aina esille. Koulutuksen tulee antaa eväät tukea asiakasta myös ravinnon suhteen.

Lemmelä lisää, että ravinnon osalta pätee sama kuin liikunnan osalta, työskentelemme pääasiassa terveiden kanssa. Muissa tapauksissa asiakas ohjataan terveydenhuollon pariin.

## SUUNTAVIIVAT STARTISTA

Liikunnanohjauksen peruskurssilla tavoitteena on antaa pohjaa toimia liikunnan parissa.

-Jo tässä vaiheessa käymme varsin kattavasti läpi myös ravitsemusta. Siinä painotamme kansallisia ja kansainvälisiä ravitsemussuosituksia. Tämä kurssi antaa ohjaajalle varmuuden keskustella ravitsemuksesta ja antaa vinkkejä monipuoliseen ja terveelliseen syömiseen.

Koulutuksen ravitsemusosa on noin puolen päivän mittainen ja sen lisäksi tehdään itsenäinen työnäyte. Lemmelän sanoin tässä saa hyvän pohjan miettiä ravitsemusasioita.

## TUHTI PAKETTI PT-KURSSILLA

Lemmelä kertoo, että personal training -koulutukseen on sisällytetty kahden päivän pituinen teoreettinen koulutus, jonka lisäksi koulutukseen kuuluu harjoitusasiakkaan ruokavaliion analysointi sekä siitä saatava palaute.

-Koulutukseen kuuluu teorian tarkempaa läpikäyntiä. Lisäksi tutustutaan ruokapäiväkirjaan ja erilaisten tietotyökalujen käyttöön.

Lemmelä painottaa, että koulutuksessa

painotetaan rentoa suhtautumista ravitsemukseen.

-Samoin mietimme ravinnon psyykkistä puolta.

Varsinaisen ravitsemusosion lisäksi ravintoa käsitellään myös pt-putken muissa osioissa, useimmiten liikunnan ehdoilla. Silloin puhutaan mm. ravinnon määrästä ja sen vaikutuksesta terveyteen.

## MODERNI HYVINVOINTIVALMENNUS

Lemmelä kertoo koronapandemian aikana hyvinvointivalmennuksen nostaneen suosiot.

-Hyvinvointivalmentaja-koulutus toimii jatkokoulutuksena personal trainereille sekä omana erikoiskoulutuksena mm. HR-puolen henkilöstölle.

TrainerLab Hyvinvointivalmentajan koulutus sisältää neljä teemaa, joista ravitsemus on yksi. Lisäksi ravinto nousee esiin myös muissa osioissa.

-Tässä koulutuksessa näkökulma on enemmän psykologinen ja keskitytään enemmän syömiskäyttäytymiseen. Paljon puhumme tavoitteiden asetannasta ja järkevästä suhtautumisesta ruokaan.

TrainerLab Hyvinvointivalmennus toteutetaan etänä tai siten, että osa osallistujista on paikan päällä ja osa etänä. Vuorovaikutus osallistujien kesken sekä osallistujien ja kouluttajien välillä toteutuu molemmissa malleissa mainiosti. Lemmelän mukaan tästä toimintatavasta on tullut paljon positiivista palautetta.

## RAVINTOLISÄT

Oma erikoiskoulutuksensa on Ravintolisät, jossa keskitytään tutkitun tiedon antiin erilaisista ravintolisistä.

## AMMATTILAISET KOULUTTAJINA

TrainerLabin kouluttajatiimiin kuuluu kolme ravitsemuksen osaajaa.

Petteri Lindblad on terveystieteiden maisteri kliinisestä ravitsemustieteestä ja laillistettu ravitsemusterapeutti.

-Olen työskennellyt erityisesti painonpudottajien, urheilijoiden ja liikuntaa harrastavien ihmisten ravitsemuksen parissa. Liian vähän syövien urheilijoiden ravitsemuspulmat ovat erityisen lähellä sydäntäni. Fiksusta ravitsemuksesta 99 % on tavallista perusteke- mistä.

Laura Manner on urheiluravitsemukseen perehtynyt ravitsemusasiantuntija, joka työskentelee ammattiurheilijoiden ja -valmentajien kanssa. Lisäksi hän kouluttaa, luennoi ja konsultoi urheiluravitsemuksen asiantuntijatehtävissä yhteistyössä mm. Pääkaupunkiseudun urheiluakatemia ja Suomen Olympiakomitean kanssa.

Jan Verho on ravitsemusterapeutti. Hänen ominta aluettaan on toiminnallisten vatsavai-vojen hoito, painonhallintaohjaus, diabeteksen, sydän- ja verisuonitautien ennaltaehkäisy ja hoito, urheilijan ravitsemus, ikääntyneiden ravitsemukselliset ongelmat.

-Napit, jauhot, pillerit, kapselit ja peräpuikot ovat aina kiehtoneet minua. Varmaankin tästä syystä työskentelen farmasian parissa proviisorina. Voimailua olen harrastanut reilut parikymmentä vuotta, joten tonni jos toinenkin on tullut nostettua. Toisin sanoen rautaa ja ravintolisä - mikä toimii ja millä nousee, sanailee proviisori Jarno Kaarlas, joka vastaa Ravintolisät-koulutuksesta.

## OTA RAVITSEMUS HALTUUN

Jarno Lemmelä painottaa, että hän uskoo lähitulevaisuudessa ravintoasioiden nousevan merkittäväksi osaksi valmentajan työtä. TrainerLabin koulutukset antavat hyvää pohjaa toimia asiantuntevana valmentajana.





# Elämykselliset tuntikonseptit erottautumistekijänä

Vuoden alussa on hyvä pohtia, vastaako tarjoamanne treenikokemus kuntokeskuksen asiakkaiden odotuksia. Odottavatko asiakkaat innolla seuraavaa treeniä? Entä jos pyrkisitkin ylittämään asiakkaidesi odotukset? Elämykselliset ryhmäliikuntatunnit ovat yksi keino, jonka avulla kuntokeskus voi tehdä palveluistaan ainutlaatuisempia ja "koukuttavampia".

TEKSTI: IDA SAALSTO

**T**untikonseptien avulla kuntokeskus voi räätälöidä erilaisiin asiakastarpeisiin kohdennettuja treenikokemuksia, jotka sekä ylittävät asiakkaiden odotukset, että houkuttelevat myös uusia asiakkaita kuntokeskukseen. Apuna voi käyttää uusia Technogymin valmiita konseptteja ryhmätuntien toteuttamiseen.

Valmiiden tuntikonseptien avulla enemmän arvoa asiakkaille

Valmiiden ryhmätuntikonseptien avulla tunteja on helpompi kohdentaa erilaisten asiakkaiden toiveisiin ja tavoitteisiin perustuen. Ohjaaja voi ottaa käyttöön Technogymin tuntikonseptit sellaisenaan, tai muokata niitä haluamallaan tavalla. Kun luot asiakkaillesi elämyksellisiä ryhmätunteja lisäämällä vaihtelua ryhmätuntien sisältöihin, tuotat heille lisäarvoa ja erottautut kilpailijoistasi selkeämmin.

## LEHMUKSELLE SKILL-X TUNNIT OVAT EROTTAUTUMISKEINO JA ASIAKASPIDON VÄLINE

Lappeenrannassa sijaitsevan OMT Lehmus halusi tarjota asiakkailleen uusia treenikokemuksia ja aloitti toiminnalliseen harjoitteluun perustuvat Skill-X tunninit elokuussa 2021. Lehmuksella on syksyn ajan vedetty kolmen

eri konseptin mukaisia pienryhmätunteja Technogymin laatiman ohjelmoinnin mukaisesti.

-Halusimme selkeän, valmiiksi konseptoidun ratkaisun, joka ei ole riippuvainen ohjaajasta, vaan joka on tasalaatuinen ja aina inspiroiva viikosta toiseen, kertoo Lehmuksen omistaja Jyrki Hankaniemi.

Skill-X tunteja on syyskaudella lukujärjestyksessä ollut 7/viikko. Viikoittaisten tuntien lisäksi Skill-X tunneista on tehty omat variaatiot myös senioreille sekä paikallisille urheilujoukkueille.

-Valmiita ohjelmia on helppo modifioida erilaisten asiakasryhmien tarpeisiin. Erityisen iloinen ja ylpeä olen senioriasiakkaistamme, jotka ovat uskaltaneet haastamaan itseään aivan uudelle tasolle Skill-X tunneilla, iloitsee Lehmuksen ryhmäliikuntavastaava Vina Ong.

Lehmuslaisten selkeäksi suosikiksi ovat nousseet voimaharjoitteluun perustuvat Power-tunnit sekä kestävyyskuntoa kehittävät Stamina-tunnit.

-Erilaiset tuntityypit Skill-X:n sisällä tuovat variaatiota tunteihin ja asiakkaat voivat itse valita, mitkä tunninit heitä erityisesti puhuttelevat. Jokaisella tuntityypillä on omat luonteensa ja harjoittelumetodinsa, Vina Ong sel-

ventää.

-Ei voi jäädä paikalleen. Aina on pyrittävä kehittymään ja olemaan askeleen edellä vastaamassa asiakkaiden toiveisiin, jotta nämä pysyvät tyytyväisenä ja inspiroituvat joka kerta uudelleen, perustelee Jyrki Hankaniemi päätymistä Skill-X tunteihin.

### TIESITKÖ TÄMÄN: Technogym ryhmäliikuntakonseptit tuovat uusia mahdollisuuksia

- Kuntokeskus voi tehostaa toimintojaan, sillä valmis tuntikonsepti on helppo myydä
- Tarjolla on aina ammattilaisen laatimat, jatkuvasti päivittyvät ohjelmat erilaisille kohderyhmille
- Valmis tuntikirjasto säästää ohjaajien aikaa ryhmätuntien suunnittelussa
- Ohjaajan tarvitsee vain valita haluamansa sisältö, käynnistää se ja tunti voi alkaa
- Erilaisia tuntikonseptteja on tarjolla laaja valikoima, oli kyseessä sitten juoksutunnit, soututunnit, pyöräilytunnit bootcampit jne.

### HALUATKO KOKEA TECHNOGYMIN TUNTIKONSEPTIT?

- SkillRow soututunnit
- SkillRun juoksutunnit
- SkillBike pyörätunnit
- Group cycle spinning-tunnit
- Skill-X bootcamp-tunnit

Ota yhteyttä niin järjestämme sinulle treenielämyksen: [info@qicraft.fi](mailto:info@qicraft.fi)

# Oman keskuksen strategia

Moni kuntokeskus on miettinyt parin viime vuoden aikana, mitkä ovat ne palvelut, joita tarjotaan omalle asiakaskunnalle. Jos et ole tehnyt tällaista strategista mietintää viime aikoina, niin tutkimuksen mukaan et ole yksin, vaan neljä viidestä kuntokeskuksesta on samassa tilanteessa.

TEKSTI: **ARI KATAJISTO**

LÄHDE: **ASF ANALYTICS EBOOK**

**T**ämä on selkeästi ns. strateginen kysymys. Kysymykseen vastaaminen ja sen mukaan toimiminen antaa ainakin muutamaksi vuodeksi linjan, mihin kuntokeskus on menossa. Omaa strategiaa voi (ja kannattaa) miettiä viiden kysymyksen kautta.

## OMAN ALUEEN MARKKINAN KOKO

Oma potentiaalinen markkina-alue on 8–15 minuutin matka käytettävällä kulkuvälineellä kuntokeskukselle. Tämä kartta antaa hyvin maksimaalisen peiton kuntokeskuksen palveluille. Tässä kannattaa huomioida erikseen työpaikat, jotka sijaitsevat alueen sisällä.

## KILPAILUTILANNE

Omalla alueella toimivien samantyyppistä palvelua tarjoavat kuntokeskukset on hyvä kartoittaa. Pyri haarukoimaan ”kilpailijoiden” asiakasmäärä, ja mielellään palveluittain.

Tarkastellessasi omaa potentiaalista markkinaa, kilpailijoiden sijoittuminen pienentää tai laimentaa osaa alueesta. Kun kuntoliikunta on hyvin paikallista, niin harva uusi asiakas tulee alueelta, josta on parempi ja lyhempi kulkuyhteys kilpailevaan yritykseen kuin omaan keskuksesi.

## OMAN KESKUKSEN KAPASITEETTI

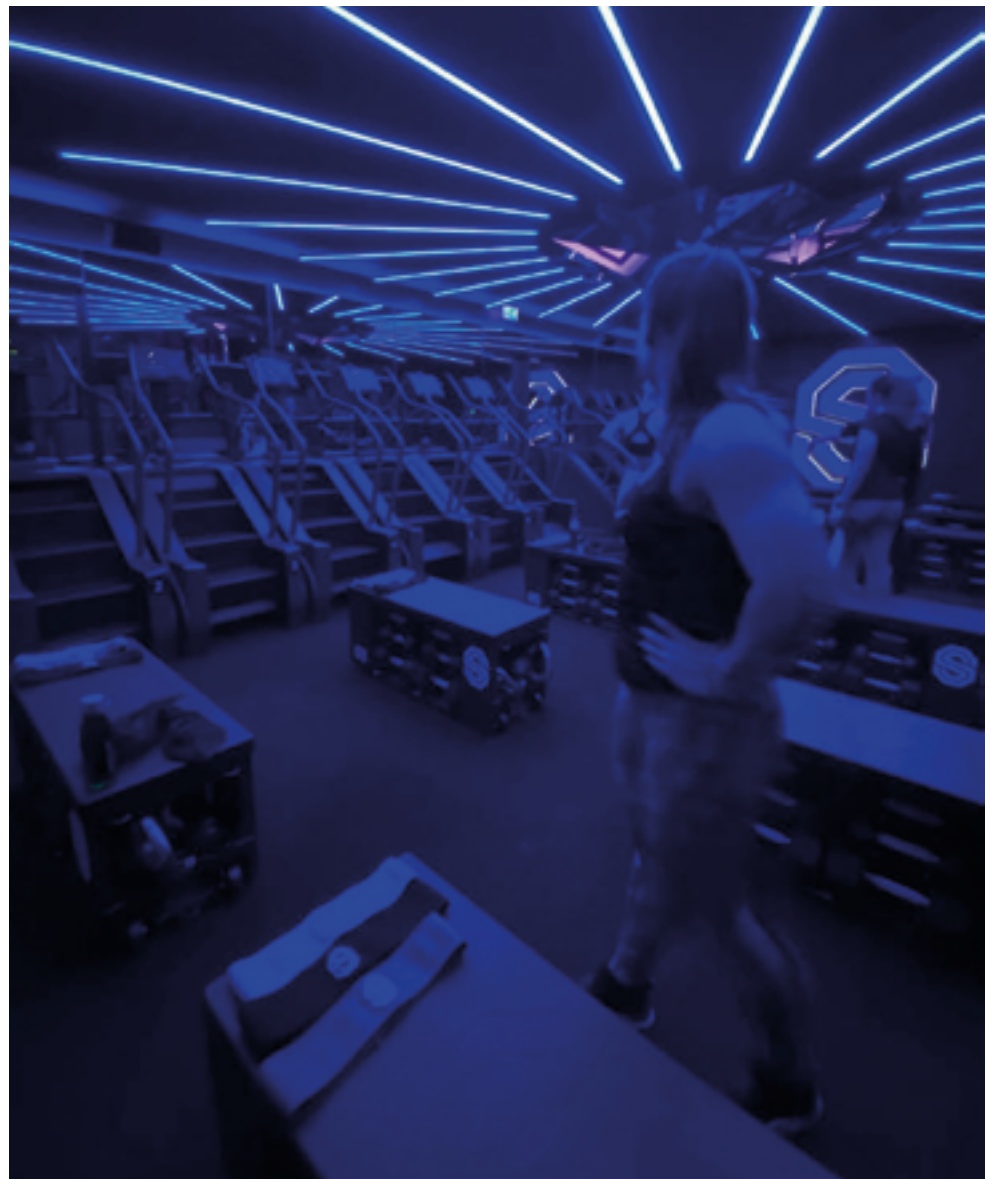
Tärkeää on laskea oman keskuksen breakeven asiakasmäärä. Samoin on hyvä mitata, missä kulkee asiakkaiden maksimimäärä. Kapasiteettiin vaikuttaa paljon kuntokeskuksen palvelutarjonta ja myös esimerkiksi asiakkaiden käyntifrekvenssi.

Yksi peukalosääntö oman keskuksen kapasiteetin määrittelyssä on jakaa kuntosalin tilan koko kymmenellä – 10 neliötä treenitilaa asiakasta kohden jokainen minuutti. Maksimimäärä saadaan kertomalla saatu luku 5–8:lla. Laske erikseen ryhmätoiminta.

## PALVELUTARJONTA

Omaa strategiaa mietittäessä tärkeä on kartoittaa tarkasti eri liikuntapalveluiden tarjonta itsellä ja kilpailijoilla.

Oma kilpailutilanne on hyvä, jos omat pal-



velut alueella ovat kaikilta osin parhaat tai vähintään hyvä kakkonen. Jos on omalla alueella jollain palvelulla kolmas tai neljäs, on syytä miettiä sen palvelun järkeyttä – rati-onaalinen asiakas ei hanki sitä palvelua sinulta, vain tietämätön.

Kuitenkin on hyvä muistaa, että osalla palveluista on vahva korrelaatio, jolloin toisen poistaminen valikoimasta saattaa vahingoittaa jäljelle jäävää merkittävästi.

## TUNNE LUKUSI

Omaa strategiaa mietittäessä on hyvä tuntea oman keskuksen tunnusluvut. Tärkeä tunnusluku on asiakkaan elinkaaren aikana generoi-

ma tulovirta. Jos asiakas treenaa ennen lopettamistaan 10 kuukautta ja kuukausihinta on 39 euroa, on asiakkaan tuottama tulovirta 390 euroa. Laske auki mitä palveluita ja kuluja kuntokeskus pystyy kattamaan asiakkaan maksuilla. Muista myös, että asiakkaan pitäisi tuottaa tulosta, mielellään vaikkapa 39 euroa asiakkuuden aikana.

Oman kuntokeskuksen strategian miettiminen ei ole rakettitiedettä, mutta vaatii työtä. Kuten ingressissä mainitsin, suurin osa ei tee tätä työtä. Jo asian läpikäynti tuottanee etumatkaa kilpailijoihin nähden.





# FIBO 2022: Maailman ykkösmessut uusilla teemoilla

7.–10. huhtikuuta liikunta-ala tapaa jälleen Kölnin messuhalleissa FIBO-messujen merkeissä. Pääpaino on teknologioissa ja tuotteissa, joilla tuotetaan terveellistä elämää.

TEKSTI: **ARI KATAJISTO**

KUVA: **FIBO**

**M**ukana ovat (tämän hetken tilanne) mm. Johnson Health Tech (Matrix), EGYM, milon, SportsArt, Core Health & Fitness (Nautilus, Star Trac), xbody ja Les Mills. Pandemian aiheuttaman kolmen vuoden tauon jälkeen markkinoilla on lukuisia innovaatioita ja uusia konsepteja, joita halutaan esitellä kuntokeskustoimijoille, ohjaajille, jälleenmyyjille, hotellioperaattoreille, fitness-faneille ja medialle kaikkialta maailmasta.

-Aistimme uuteen ja uudelleen paluun tunteen vuonna 2022, sanoo FIBO-pomo Silke Frank kommentoidessaan käynnissä olevaa suunnittelua näytteilleasettajien ja yhteistyökumppaneiden kanssa.

-Nyt tehtävänä on kartoittaa kasvun kurssi tälle ja tuleville vuosille. Terveys ja kunto ovat yhteiskunnassa tärkeämpiä kuin koskaan, ja FIBOssa tuomme sen selkeästi esiin.

## TERVEEN YHTEISKUNNAN JA VAHVAN LIIKUNTA-ALAN PUOLESTA

FIBOssa kuntokeskuksia tuetaan systeemisesti tärkeinä terveystoimijoina, fysioterapeuteille esitellään uusia liiketoimintamalleja sekä tuodaan esiin ideoita, joita hotelleille tuodaan esiin mahdollisena osana heidän kunto- ja terveystarjonnastaan. Messuhalli 8 toimii Terveys-teeman kohtaamispaikkana. Hallin yhteistyökumppaniksi tulee mukaan esimerkiksi TheraPro. Hallin tarjontaa painotetaan myös luennoilla.

## LIIKUNTA ON OSA ARKEA

Koska FIBO on korkean profiilin mediatapahtuma, se toimii myös tärkeänä viestin ja tunnelman lähettäjänä koko väestölle. Laajalti eri puolilta maailmaa tulevat toimittajat tarjoavat uutisia Kölnin messuhalleista. Lisäksi messutiimi on sitoutunut edustamaan alan etuja olemalla mukana esimerkiksi "Liikunta on lääkettä" -aloitteessa.

## TULEVAISUUDEN DIGITAALISET TRENDIT

Tulevaisuudessa saattaa päteä sääntö: Ei liiketoiminnallista menestystä ilman mielekästä digitaalista tarjontaa ja vastaavaa infrastruktuuria. Uudet teknologiat nousevat korkealle niin näytteilleasettajien kuin sivutapahtumien ohjelmassa. Muotisoja ovat tekoäly, virtuaalinen todellisuus, pelillistäminen, sovellukset ja seurantalaitteet.

## EHFF MESSUJA EDELTÄVÄNÄ PÄIVÄNÄ

"European Health & Fitness Forum" järjestetään jälleen 6. huhtikuuta Kölnin messuhallissa Congress-Centrum Nordissa. EuropeActiven järjestämä kongressi kokoaa säännöllisesti yhteen kansainvälisen kuntokeskusalalan tärkeimmät toimijat.

# Lähde mukaan Miami Beachille!

**U**seimmiten IHRSA Convention & Trade Show pidetään länsirannikolla. Tämän vuoden tapahtuman paikaksi on valikoitunut Floridan Miami Beach! Tilaisuus pidetään kesäkuun 22.–24. päivinä.

Kahteen vuoteen ei eurooppalaisilla ole ollut mahdollisuutta osallistua tähän kuntokeskusalalan tärkeimpään seminaariin. IHRSA 2022 tulee varmasti olemaan uudistunut, siitä pitänee huolen pandemian jälkeinen aika ja uuden toimitusjohtajan tuomat muutokset.

## KOULUTUS EDELLÄ

IHRSA Conventionin tärkein anti on koulutus. Keynotepuhujien lisäksi tarjolla tulee olemaan vahva tarjonta erilaisia alan ammattilaisten ja alan ulkopuolisten asiantuntijoiden tuottamia koulutuksellisia sessioita.

Koulutuksellista sessioista löytyy aina jotain uutta tai benchmarkattavaa omaan liiketoimintaan.

## MESSUT

Olenainen osa IHRSA Convention & Trade Showta on kaksipäiväiset messut. Näillä mes-

suilla useimmiten lanseerataan ainakin USA:n ja Kiinan markkinoilta tulevat uutuudet.

## VERKOSTOITUMISTILAISUUKSIA

IHRSA Convention & Trade Shown aikana pääsee tapaamaan kuntokeskusalalan muita toimijoita, myös alan suurimpia vaikuttajia.

Laita kesäkuun 22.–24. päivät kalenteriisi ja vietä suomalainen juhannus valtameren tuolla puolen!

[ihrsa.org](http://ihrsa.org)

# Uusiudu – Set4Play auttaa

Liikunta-alan ammattilaisten suosiossa olevaan Set4Play-musiikkipalveluun tehtiin laaja käyttöliittymän uudistus joulun alla. Set4Play auttaa ohjaajaa löytämään uutta musiikkia tunneille.

**G**ymmusicin kehittämä Set4Play-musiikkipalvelu helpottaa jo satojen ryhmäliikunta-alan ammattilaisten arkipäiväistä musiikkityötä. Palvelua käyttää nykyään jo useat sadat ohjaajat: yksityisyrittäjät, kuntokeskusten ohjaajat ja julkisten toimijoiden työntekijät niin kunnissa kuin kansalaisopistoissakin.

## PÄIVITETTY SET4PLAY

Joulukuun käyttöliittymäpäivitys toi palveluun myös useita pieniä käyttäjien toivomia uudistuksia, mutta päällimmäisin muutos on vaivattomampi käyttöliittymä ja täysin uusi ulkoasu kautta linjan.

-Set4Play:n ulkoasu päivitettiin tälle vuosikymmenelle ja samalla hioimme käyttöliittymää sellaiseksi, että ohjaajalla säästyy entistä enemmän aikaa musiikkityön teossa. Hakutoimintoihin tuli pieniä, mutta merkityksellisiä uudistuksia ja samalla haun yhteydessä oleva musiikkiplayer muuttui kelluvaksi eli nyt ohjaaja voi samanaikaisesti jatkaa hakua ja kuunnella valittua kappaletta, Gymmusicin myynti- ja markkinointijohtaja Joonas Piironen avaa uudistuksia.

Set4Play-palvelua on uudistettu ajan saatossa tiuhaan tahtiin. Piironen lupaa, että myös vastaisuudessa musiikkipalvelua ke-

hitetään alituisesti ja matalalla kynnyksellä. Päivitystahti on ollut tähän mennessä yksi päivityspaketti per kuukausi. Pakettiin sisältyy aina useita uudistuksia ja myös olemassa olevien bugien korjauksia.

-Palvelumme kehitystä ohjaa aina asiakailta saatu palaute ja kehitysideat. Heti kun ohjaajilta saadut kehitysideat alkavat toistumaan, arvioimme niiden kehitysmahdollisuudet. Kaikki käyttäjämme eivät sitä ehkä tajuaakaan, mutta palvelu näyttää hyvin vahvasti nykyään siltä, mitä asiakkaamme ovat visioineet, Piironen selittää.

## PIDÄ ITSESI AJAN TASALLA

Piironen mukaan Set4Play-musiikkipalvelun yksi tärkeimmistä tehtävistä ajan säästämisen lisäksi on mahdollistaa uusien musiikkilisten ideoiden löytäminen. Palvelu on kääntänyt musiikin etsintään liittyvän ideologian pääläelleen:

-Erityisesti kuluttajille suunnitellut musiikkipalvelut tarjoavat vain teemoihin keskittyviä musiikkilistoja tai muita kokonaisuuksia. Set4Play:n hakutoiminnon avulla ohjaaja voi lähestyä musiikin hakua paremmin ammatillisesta näkökulmasta: millaista tuntia olen tekemässä (genret), mihin ikähaarukkaan asiakkaani sopivat (vuosijakauma), mikä on tun-

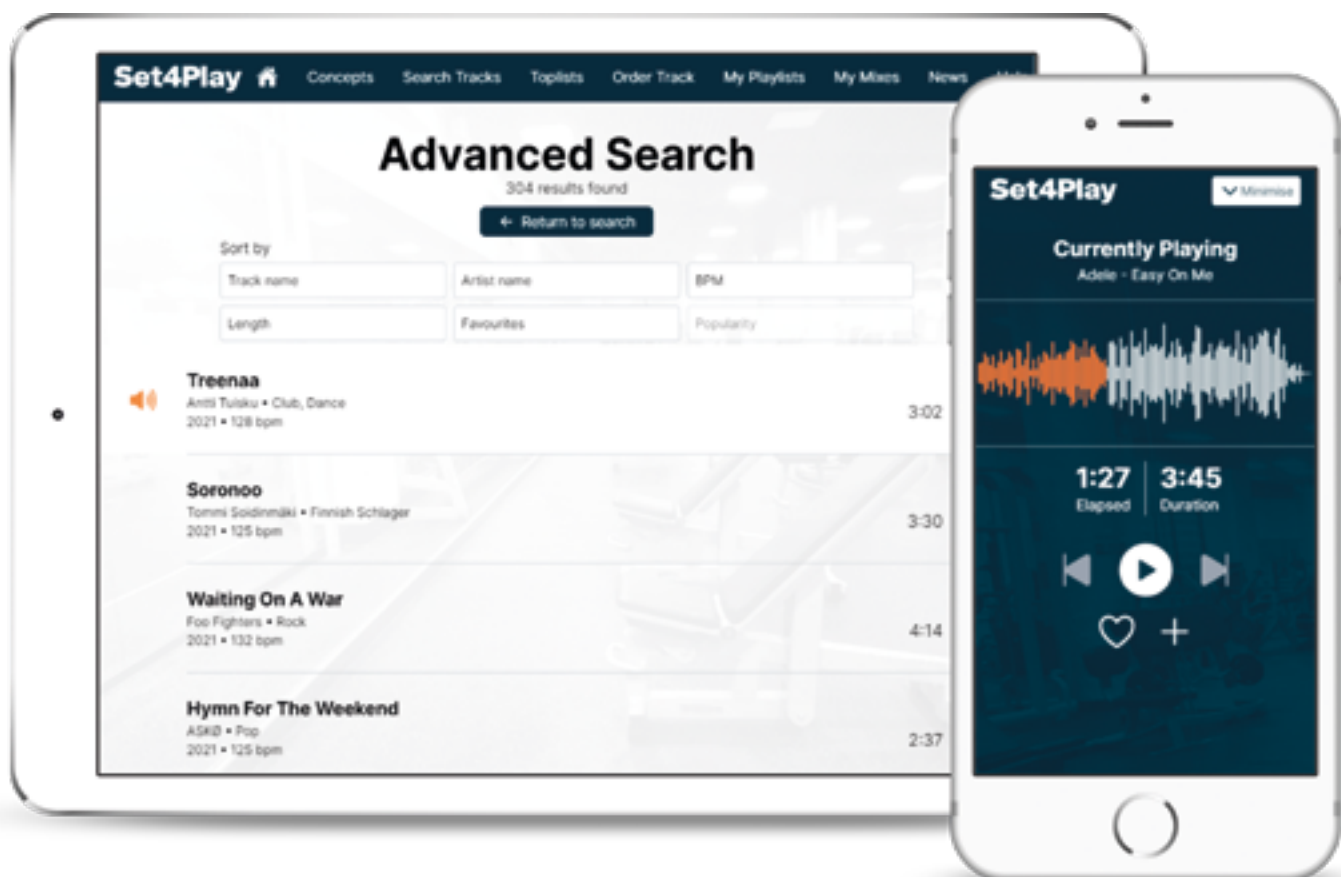
tini energia (tempoluokat) ja niin edelleen. Kun ohjaaja on määrittänyt hakuun nämä tarvittavat hakuehdot, palvelu rajaa suuresta musiikkikirjastosta vain tehtyyn hakuun sopivat kappaleet. Asiakkaamme kiittävät meitä usein siitä, että palvelusta on usein löytynyt paljon sellaista musiikkia, jota ei ikinä tulisi kuunnelleeksi esimerkiksi omasta henkilökohtaisesta musiikkipalvelusta. Useiden tuhansien kappaleiden sumusta palvelu rajaa näkyviin juuri oman liikuntavision mukaista musiikkia. Palvelustamme voi löytää uutta sopivaa musiikkia, vaikka oma luova ideamylly löisikin tyhjää, Piironen selventää.

Set4Play on Suomen markkinoilla ensimmäinen laatuaan. Ohjaajille ei ole ollut tarjolla aiemmin omaa digitaalista musiikkipalvelua, joka olisi kehitetty täysin liikunta-alan lähtökohdista. Tämän takia ryhmäliikuntaan liittyvät erityistarpeet on huomioitu myös siinä, että palvelussa voi muokata musiikkia.

-Ohjaajan ei tarvitse enää suunnitella tuntia kokonaisuun kappaleisiin kuten perinteisillä soittolistatyökaluilla. Set4Play mahdollistaa kappaleiden helpon leikkaamisen, feidaamisen ja jopa kokonaisten tuntirakenteiden huomioimisen suoraan musiikkilistan sisälle, Piironen kertoo.

Vuosi 2022 tuo Set4Play:lle lisää uudistuksia. Lukkoon lyötyjä uudistuksia ovat muun muassa:

- Uusi toistoapplikaatio (Android ja iOS)
- Popularity-hakuparametri (lajittele hakutuloksia sen mukaan, miten suosittuja kappaleet ovat ohjaajien keskuudessa)





# Ironfit rintatuettu selkälaitte

**K**ovaan ammattikäyttöön valmistettu kuntosalilaitte.

Käsi­kahvat säätävät portaattomasti, joka antaa ranteille luonnollisen liikeradan. Käsi­kahvat ovat toisistaan riippumattomat ja voidaan käyttää yhdellä kädellä tai vaikka vuorotahtiin.

Saumaton ja pehmeä liikerata.

Metalipunoshihna takaa huoltovapaan käytön.

Valmistettu Suomessa.

[www.ironfit.fi](http://www.ironfit.fi)

## TUOTEOMINAISUUDET

- **Pituus** 170 cm
- **Leveys** 82 cm
- **Korkeus** 225 cm
- **Paino** 280 kg
- **Painopakka** 120kg
- **Säädöt** Istuimen korkeuden säätö, Rinta/selkätuen horisontaalinen säätö
- **Optiona saatavana** 160kg ja 200kg painopakka
- **Painopakkan säätö** 5kg välein



## WITUTUSVARTTI:

**Aina jokin asia painaa mieltä. Tällä palstalla asetamme kysymyksen ja kysymme yhdeltä tai useammalta, miten asia heidän mielestään on.**



## OIKEUSTAJU KOETUKSELLA

Tai oikeammin, ei se ole enää edes koetuksella, vaan tämän maan päättäjät ja viranomaiset ovat onnistuneet romuttamaan sen. En helpolla usko salaliittoteorioihin - tässäkin asiassa - mutta uskon päättäjiensä olevan ihmisiä ja ihminen on pohjimmitaan itseks, omaa etuaan ajava yksilö. Kuntosalien sulkuviossa on ollut silmiä avaavaa, kuinka suuri valta yksittäisellä virkamiehellä voi Suomessa olla. Virkamies kun pystyy sulkemaan koko toimialan vain siksi, että hänestä tuntuu siltä. Mikä on virkamiehen henkilökohtainen vastuu päätöksistään? Onko sitä?

On haastavaa ymmärtää tätä koko sulkurumbaa. Hallitus ohjeistaa ensin kunkin ministerin oman näkemysensä mukaan, riippumatta siitä, mitä mieltä muut hallituksessa ovat. Sen jälkeen STM on joko samaa mieltä tai ei ole, mutta ainakin THL on varmasti eri mieltä jommankumman kanssa, ainakin parillisina päivinä ja vuorotellen. Sen jälkeen AVI tulkitsee kaikkien edellä mainittujen osapuolten näkemysten pohjalta ihan jotain muuta, mistä kukaan ei enää ole samaa mieltä, ei edes hallinto-oikeus, joka kumoaa AVI:n määräyksiä laittomina, mutta jotka AVI siitä huolimatta toistaa, eriarvoisina eri alueille, toisen kumoavien perusteluin, koska yksittäinen virkamies voi päättää, mitä haluaa ja miltä hänestä tuntuu. Ja hänestä tuntuu, että sulku

on välttämätön ja se riittää perusteluksi laittoa kokonainen toimiala syväkyykkyyn.

Lupausten mukaan meillä piti olla tieteesen, tietoon ja avoimuuteen pohjautuva hallitus, joka on kuitenkin romuttanut nuo kaikki. Tieto ja tiede on heitetty sinne samaan nurkkaan, johon pääministerin johdolla heitettiin avoimuus. Koko tivolia johtaa henkilö, joka haluaisi olla vain tavallinen 35-vuotias perheenäiti, joskin hän toki jo irtaantui sirkustirehtöörin tehtävästä, jättäen uppoavan laivan, kuten vastuuntuntoinen kapteeni hätätilanteessa tekee. Hallituksen perustaman koronaministerityöryhmän valintaprosessin on täytynyt mennä niin, että kaikki halukkaat ovat päässeet tivoliin mukaan ja vain tolkun tyytit ovat osanneet jättäytyä tivolin teltan liepeiden ulkopuolelle. Siellä kun ei haise tivolinorsun kakka.

Miksi ja miten tähän tilanteeseen on ajaututtu? Kuitenkin jo aikaa sitten piti julkaista erinomainen opus, Miten Suomi päätti voittaa koronan. Voi pojat, kun joku saisi käsiinsä sen kirjan kaikki menneet versiot. Olisi varmasti mielenkiintoista luettavaa. Se lienee varma, että aiheesta kirjoitetaan monta toisen näkökulman kirjaa, erityisesti johtajuusvajees-

ta, joka on käsin kosketeltavaa. Hallituksen oli helppo luvata koronakriisin alussa, että kuinka yksikään yritys ei ajautu konkurssiin koronatilan­teen vuoksi. Olivatpa väärässä. Nyt ovat sulkeneet toimialoja ilman mitään tietoa kompensaatioista. Kauas on tultu korulauseista, mutta onneksi vasemmistovetoinen ravintola-alan toimija käy poimimassa henkitoireihin ajettuja yrityksiä.

En pysty uskomaan yhteenkään salaliittoteoriaan tässä asiassa, koska jos joku oikeasti vetelisi naruja jostakin muualta, niin narut eivät olisi näin solmussa. Silloin tässä olisi edes hitusen verran tolkkua. Nyt tämä on yksittäisten egojen taistelutanner, omien asemien ja hillololppien puolustamista, jota aluevalien järjestäminenkin todistaa. Kuntosalille et voi mennä, mutta peräjälkeen samaan äänestyskoppiin voi mennä, ainakin baarista suoraan, vaikka tuhannen tuitterissa. Ja hei, tartuntatautilain mukaan siellä kuntosalilla voi tuki käydä äänestämässä, mutta ei treenaamassa. Korona ei tartu kuntosalilla äänestäessä tai juodessa alkoholia, mutta treenaatessa se alkaa hyppiä ihmisestä toiseen kuin hyppykuppa konsanaan, vaikka data näyttää ihan jotain muuta. Otetaan sille.

**Mielipide: Sami Hurme**



# Elämyksellisiä ryhmäliikuntatunteja

Kohdenna ryhmätunnit helpommin eri kohderyhmille. Säästä ohjaajien aikaa ryhmätuntien suunnittelussa. Myy valmiiksi konseptoituja ryhmäliikuntaelämyksiä.



Ota meihin yhteyttä,  
niin pääset tutustumaan  
konseptiin tarkemmin!

Lisätiedot: Qicraft Finland | [info@qicraft.fi](mailto:info@qicraft.fi) | [qicraft.fi](http://qicraft.fi)

**TECHNOGYM**<sup>®</sup>