

# K&F PRO DIGI

SUOMEN AKTIIVISEN TERVEYDEN  
AMMATTILAISTEN LEHTI

**MAIJU WIHLMAN POHJAA  
TIETOOON JA LÄSNÄOLOON**

**IHRSA, GYMTEC JA FIBO**

**TEEMA: RAHOITUS**

**#3/2023**



# THE WORLDS BEST FITNESS EQUIPMENT

Award winning equipment designed by Les Mills for optimal workout performance.

## **SCIENTIFICALLY ENGINEERED**

Designed to target and isolate muscles, for quick transitions and stability, and to serve a wide variety of exercises.

## **BUILT TO LAST**

Designed, tested and refined to endure repetitive, high intensity use. Tested with over 80.000 drops for safe workouts.

## **GET SMART TECH TO YOUR PLACE**

Get in touch via [lesmills.com/nordic](https://lesmills.com/nordic) or [nordic@lesmills.com](mailto:nordic@lesmills.com)



Illan esiintyjänä  
**DINGO**

VUODEN SUURIN LIKUNTA-ALAN AMMATTITAPAHTUMA

# LIKUNNASTA LIKETOIMINTAA

13.-15. syyskuuta | Silja Symphony | Helsinki - Tukholma



PAULI  
AALTO-SETÄLÄ



EMMI  
LEHTOMAA



MIKA  
SUTINEN



RIKU  
TORKKELI



MELINA  
NÄÄTÄNEN

## KAKSI PÄIVÄÄ TÄYNNÄ

Inspiroivia puheenvuoroja | Verkostoitumista | Liikuntakeskusvierailuita

Ilmoittautuminen aukeaa Gymtec -messuilla maaliskuun puolivälissä

### PÄÄSPONSORINA



### MUKANA MYÖS



\* Pidätämme oikeuden muutoksiin seminaarin aikataulussa, ohjelmassa sekä tapahtumapaikassa.

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

# MUUTOS ON VARMAA

**J**o ennen koronaa puhuttiin usein siitä, että muutos on ainoa varma asia melkein missä asiassa tahansa. Niin sanottiin sen olevan myös kuntokeskustoiminnassa.

Monelle toimijalle kymmenluvun seminaarien anti oli etäistä hämyä jossain kaukana horisontissa. Sellaista, johon ei tarvitse reagoida, ainakaan nyt.

Korona toi digitaalisuuden osaksi kuntokeskustoimintaa. Myyntireiskat olivat puhuneet asiasta pitkään ilman suurempaa menestystä. Sitten fyysisesti pieni virus noin viikossa nosti digitaaliset palvelut ison osan kuntokeskuksista peruspalveluiksi. Siis pakon edessä otetaan kynä kauniisti käteen ja siirrytään uuteen aikaan.

Mielenkiintoista on kuitenkin se, että kun virus virallisesti siirtyi sodan vuoksi arjen kakkosaiheeksi, niin digitaalisuus sai siirtyä viruksen kanssa marginaaliin.

Mielenkiintoiseksi digitaalisuuden kammoamisen tekee se, että melkein jokaisella kuntokeskustoimijalla on taskussaan uudehko iPhone. Tämä digitaalisuuden ilmentymä jostain syystä ei heille ole digitaalinen, siis ajatuksissa.

Kun puhutaan kuntokeskuksen toimintojen digitalisoimisesta, niin vastustus on vahvaa. Asiakas on hyvin digiorientoitunut, mutta suuri osa kuntokeskuksista ei.

Samaa vastustusta on havaittavissa oman kuntokeskuksen toimintojen viemisestä nykyaikaan. Puhutaan nyt vaikka liikunnallisesta sisällöstä – se mitä ja miten on ennen tehty, se on relevanttia tänäänkin.

Jos kuntokeskuksen strategia on jatkaa vakiintunutta toimintamallia niin kauan, kun tuloslaskelman viimeinen rivi on plussalla ja kun tulos siirtyy pakkasen puolelle, laitetaan ovet kiinni, niin tämä on ihan hyväksyttävä toimintatapa. Liikepaikasta riippuen tuon strategian voi arvioida kantavan muutaman vuoden

ja sen jälkeen katsotaan, haluaako joku jatkaa salitoimintaa tai myydään laitteet pois.

Tuota strategiaa noudatettiin ainakin vuosituhannen vaihteessa ulkolaisten ketjujen tullessa Suomeen.

Niiden osalta, jotka ovat päättäneet jatkaa, heidän muutosvastarintansa tuntuu mielenkiintoiselta. Voiko olla niin, että mietitään, vaikka muutos on käynnissä, niin jotenkin se kiertää oman keskuksen.

Pitemmän ajan on puhuttu, että ryhmäliikunta ei vedä. Voisiko jokainen heistä miettiä, että miksi juuri heidän tarjontansa on niin hyvää, että paikallisten pitää liikkua sen tahdisa.

Useimmissa keskuksissa on tosiasia, että asiakaskunta on jonkin verran nuorentunut koronan jälkimainingeissa. Samaan aikaan tuotetaan palvelut niille, jotka ovat päättäneet pysyä poissa kuntokeskusliikunnasta.

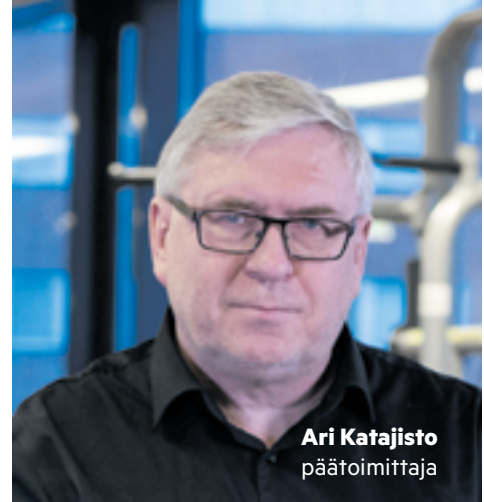
Valitettavan monessa kuntokeskuksessa ryhmäliikunnasta vastaavat ovat vanhentuneet vuosien varrella. Monessa keskuksessa on tosiasia, että liikuntapalveluja tuottavat ovat selkeästi vanhempia kuin liikutettavat.

Pitää kuitenkin muistaa, että koko ryhmäliikuntakalenterin muokkaaminen nuorempien asiakkaiden makuun, saattaa olla huono strategia. Voisiko olla järkevämpää pitää vanhas- ta lukkarista suosituimmat tunnit ja korvata muut nuoremmille suunnatuilla.

Ei kannata odottaa, että nuoret tulevat tunneille per heti, projekti saattaa ottaa aikaa pari vuotta.

Kuntosalin puolella toiminnallisen tilan kooka on syytä miettiä tarkasti. Odotettavissa on, että sen osaston käyttöaste on kasvamas- sa voimakkaasti.

He, jotka vierailivat FIBO-messuilla, saattoivat huomata Eleikon osastolla toiminnallisen tarjonnan sisällön lähentyvän kuntosalien tarjontaa. Tämä muutos kannattanee miettiä myös omassa keskuksessa.



**Ari Katajisto**  
päätoimittaja



Useimmissa keskuksissa on tosiasia, että asiakaskunta on jonkin verran nuorentunut koronan jälkimainingeissa.

Näiden muutosten vastustaminen on turhaa, sillä ne ovat tulossa ja sillä selvä. Itsensä ja henkilökunnan koulutus uuden arjen tarpeita vastaavaksi kannattaa ottaa viimeistään ensi vuoden toimintasuunnitelmaan.

Oma urani lähenee loppuaan, mutta sen voin sanoa, että sen aikana muutos on ollut arkea. En jaksa uskoa, että paikalleen jääminen kannattaa – ainakaan, jos olet alle 60 vuotias!

**K&F PRO DIGI**

**K&F Pro**

**@kfllehdet**

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

21. vuosikerta  
ISSN 2490-1148 (painettu)  
ISSN 2490-1156 (verkkojulkaisu)

**KUSTANTAJA**  
K&F-lehdet / Trainer4You Oy  
Vattuniemenkatu 21  
00210 HELSINKI

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

**TOIMITUS**  
K&F-lehdet / Erimover Oy Ab  
Vattuniemenkatu 21  
00210 HELSINKI  
puh 040 502 0727

**TAITTO**  
Tanja Vaakanainen

**KANNEN KUVA**  
Mikko Lemmetty

**ILMOITUSMYynti**  
Ari Katajisto  
Puh. 040 502 0727  
[ari.katajisto@erimover.com](mailto:ari.katajisto@erimover.com)  
Sonja Laurén  
[sonja.lauren@erimover.com](mailto:sonja.lauren@erimover.com)

**TILAUKSET**  
[ari.katajisto@erimover.com](mailto:ari.katajisto@erimover.com)  
K&F Pro ilmestyy kuusi kertaa vuodessa (4 printti- ja 2 diginumeroa).  
Tilaushinta 29 € / neljä numeroa.

**PAINATUS**  
Grano Oy Vaasa  
[www.grano.fi/aineisto-ohjeet](http://www.grano.fi/aineisto-ohjeet)

**AINEISTON TOIMITUS**  
[tanja.vaakanainen@erimover.com](mailto:tanja.vaakanainen@erimover.com)  
[ari.katajisto@erimover.com](mailto:ari.katajisto@erimover.com)

**ILMESTYMISAIKATAULU 2023**

	ilmestyy	aineisto
3/2023	24.5.	16.5. Digi
4/2023	23.8.	15.8. Print
5/2023	11.10.	9.10. Digi
6/2023	29.11.	21.11. Print

**VASTUU VIRHEISTÄ**  
Lehti ei vastaa ilmoitusten poisjäämisen aiheuttamasta vahingosta. Vastuu virheellisestä ilmoituksesta rajoittuu enintään ilmoitushintaan.

# Tässä numerossa

K&F PRO 3/23

- 4 PÄÄKIRJOITUS:**  
Muutos on varmaa  
Ari Katajisto
- 8** Nainen puikoissa
- 12** Gymtec & Sportec – kompakti kokonaisuus
- 16** IHRSA-tapahtuma San Diegossa
- 20** FIBO varmisti asemansa Euroopan tärkeimpänä  
kuntoilun ammattimessuna
- 26** Teema: Rahoitus
- Alan tuntemus Qicraft Financen ylivoimatekijä
  - Leasingrahoituksen personal trainerit
  - Pohdittua rahoitusta
  - Kumppanuus tavoitteena
  - Käyttöpääoma kuntoon
- 32** Muutosjohtajuus kuntoilu- ja liikuntasektorilla



# Uutuustunti STRENGTH DEVELOPMENT lanseerattu Suomessa

Liikuntakeskusten kyky tuottaa palveluita, joilla asiakas saa tutkitusti ja nopeasti tuloksia, on merkittävä kilpailuetu.

Modernit kuluttajat odottavat saavansa treeneistään tuloksia todella nopeasti ja että treenin tehosta on olemassa selkeää dataa.

TEKSTI: **MEDIHA SIITARI**

KUVA: **LES MILLS NORDIC**

**L**es Mills lanseeraa sarjan uusia ryhmäliikuntaohjelmia, jotka ovat suunnattu etenkin nuoremmille sukupolville, tosin nopeista tuloksista hyötyvät varmasti kaikki asiakkaat, ikään katsomatta. Les Millsin uusista ohjelmista ensimmäinen Suomeen rantautunut kantaa nimeä Strength Development ja on nimensä mukaisesti voimaharjoittelua.

-Strength Developmentia voi ajatella siltena voimaharjoittelun, kuntosalin ja ryhmäliikunnan välillä. Sellaisena se on tosiaan myös toiminut meillä Liikuntakeskus GOGO:lla. Moni ryhmäliikunta-asiakas on oppinut rauhoittamaan tahtia, lisäämään painoja ja uskaltanut myös kuntosalin puolelle harjoittelemaan. Toisaalta taas kuntosaliasiakkaat ovat Strength Developmentin myötä löytäneet ryhmäliikunnan, kertoo kertoo Les Mills -kouluttaja ja Liikuntakeskus GOGO:n fitnesskoordinaattori Karo Nyman.

Karo jatkaa kertoen, että Suomessa on 2023 järjestetty kaksi livekoulutusta:

-Koulutukset ovat yksipäiväisiä niin sanottuja Add-on-koulutuksia. Koulutukseen osallistuakseen ohjaajalla täytyy olla joko personal trainer -tausta, tai BODYPUMP-, Les Mills GRIT-, Les Mills CORE- tai Les Mills TONE-lisenssi.

-Koulutukset ovat olleet todella hienoja kokemuksia, koska mukana ollut kokenutta ohjaajapoolia ja paljon tietotaitoa ohjauspuolelta. Ohjaajat ovat olleet tyytyväisiä kustannustehokkaaseen koulutukseen, kun uuden ohjelman sertifikaatin saa yhdessä päivässä. Tähän mennessä kaikki suomalaiset ovat saaneet sertifikaatin heti koulutuspäivänä. Toisiin lajeihin verrattuna kustannustehokkuutta lisää se, ettei tarvitse videoita kokonaista tuntia ja lähettää videota arvioitavaksi. Tällä hetkellä Suomesta löytyy 20 sertifioitua Strength Development -ohjaajaa.



-Pidän itse harjoituksista todella paljon. Treenit ovat järkeviä, sanoo Hukan Tiia Törrö.

## NUORILLE JA IKINUORILLE

GOGOLla ikäjakauma Strength Development -tunneilla on ollut suurta. Karo kertoo, että tunneilla käy paljon myös kypsempää asiakaskuntaa, jolle on kirkastunut voimaharjoittelun hyödyt. Taas 17–20-vuotiaita näkee usein enemmän kuntosalin puolella, mutta

uuden lajin innostamina myös ryhmäliikunnassa. Strength Development -tunnit ovat olleet alusta saakka täyteen varattuja ja käyttöaste on ollut todella korkea. GOGO:n ryhmäliikuntatilan kapasiteetti on 40 asiakasta.

-Meillä on kolme viikoittaista tuntia. Kaksi ilta, yksi aamu. Strength Development -tunnit ovat olleet täyteen varattuja monta päivää etukäteen ja käyttöaste on ollut ihan miele-

tön tähän mennessä.

-Vaikka ohjelmat ovat progressiivisia, voi asiakas tulla mukaan milloin tahansa. Aikomuksenamme on lisätä voimaharjoittelun perusohjelmat, eli Strength Development -ohjelmat 1 ja 2 aikatauluun pysyvästi. Näin asiakas voi halutessaan aloittaa näistä ja sitten siirtyä edistyneempiin ohjelmiin. Tämä voisi palvella muitakin kuin ensikertalaisia, koska perusasioiden kertaus on aina hyvä asia.

Karon mukaan asiakkaat ovat saaneet tosi paljon onnistumisen tunteita. Eräs asiakas, joka on käynyt paljon esimerkiksi BODYPUMP-tunneilla, uskalsi laittaa Strength Development -tunnilla 10 kilon painot tankoon maastavetoon ja oli aivan innoissaan, kun huomasi, että tankohan liikkuu hyvin. Karo sanoo, että progressio tulee vahvasti asiakkaille nähtäväksi ja se on tosi iso motivaattori. Progressio on hienosi rakennettu ohjelmaan. Strength Development jatkuu 12 kuukauden syklistä ja asiakas motivoituu ja kookuttuu jatkamaan. Hieno tuote siis myös asiakaspysyvyyden kannalta.

#### HUKASSA MYÖS ONNISTUMISIA

Tiia Törrö on yksi Karon koulutuksissa käyneistä Strength Development -ohjaajista Suo-

messa. Tiia on fysiikkavalmentaja ja ohjaa ryhmäliikuntatunteja Liikuntakeskus Hukassa Oulussa. Tässä hänen ajatuksiaan uudesta lajista.

-Olen kokenut, että asiakkaat sitoutuvat todella hyvin Strength Development -ohjelmaan. Ensimmäisellä kerralla asiakkaat yleensä vielä hakevat ja kokeilevat itselleen sopivia painoja. Asiakkaat käyvät keskimäärin 1-2 kertaa viikossa, tunteja on tällä hetkellä tarjolla kolme viikossa. Kesäksi ehkä lisäämme tarjontaa. Jokaista ohjelmaa toistetaan aina kuukausi kerrallaan. Strength Development -tunnit ovat houkutelleet meillä kaikkia ikäryhmiä.

Tiia kertoo lisäksi, että suosittelisi tuntia ihan kaikille:

-Strength Development on todella järkevä harjoitus. Progressiivisuus näkyy selkeästi. Strength Development -treenit rakentavat perusvoimatasoja koko ajan. Asiakkaat treenaavat samalla tyylillä kuin salilla, mutta kertovat saavansa paremman fiiliksen ryhmässä ja sitä kautta tehokkaamman treenin ja tuloksia.

Liikuntakeskusten tarjontaan Strength Development on Tiian mielestä loistava lisä.

-Perinteisesti tarjonnassa on paljon kovatehoisia aerobisia ja HIIT-tyyppisiä harjoituksia

sekä kuntopiirimäistä voimaharjoittelua, jotka eivät nosta niin hyvin asiakkaan perusvoimatasoja.

-Toivon, että tämän tyyppinen harjoittelu on uusi suuntaus ryhmäliikunnassa. Kilpaurheilijan ja kuntoilijan harjoittelu on lähentynyt viime vuosina ja uskon että tämä on yksi trendejä, joka entisestään järkevöittää ihmisten treenaamista. Voimaharjoittelu on kaikille tarpeellista ja tärkeää myös kansanterveydelisestä näkökulmasta.

Tiia on huomannut, että useille asiakkaille on tärkeää, ettei Strength Development -tuntia tehdä musiikin tahtiin. Moni kuitenkin huomaamattaan tekee rytmiin ja saa rytmistä hirveästi tsemppiä.

Strength Development on harjoitus, jonka voi tehdä kuka vaan ja sen teho perustuu tutkimuksiin. Tunti ei ole koreografinen perinteisellä tavalla ja se on helppo tehdä.

-Pidän itse harjoituksista todella paljon. Treenit ovat järkeviä ja voin helposti myös itse allekirjoittaa niiden tehon. Etenkin ensimmäiset kaksi ohjelmaa ovat loistavia perusvoimaharjoituksia, joita aion tehdä itsekin lisää erityisesti jalkojen voiman kehittämiseen, lisää Tiia Törrö.

# Euroopan kuntoklubimarkkinat kokevat "voimakkaan elpymisen" jäsenyyksien ja tulojen nousun myötä

**E**uroopan kuntoliikuntamarkkinat ovat kokeneet "voimakkaan elpymisen" kahden vaikean vuoden jälkeen, jotka kokivat valtavia häiriöitä koronapandemian vuoksi.

Europe Activen ja Deloitteen julkaiseman 2023 European Health and Fitness Market Reportin (EHFMR) mukaan kuntosalijäsenyyksien määrä kasvoi Euroopassa noin 7 miljoonalla vuoden 2022 aikana, mikä merkitsee 12,3 prosentin nousua 56,2 miljoonasta (vuonna 2021) 63,1 miljoonaan.

Luvut merkitsevät alan huomattavaa elpymistä. Pandemian vaikutuksesta vuonna 2020 aktiivisten jäsenten määrä eurooppalaisissa kuntokeskuksissa putosi noin 10 miljoonalla eli 15,4 prosentilla vuoden 2019 64,8 miljoonasta 54,8 miljoonaan.

Raportin muut tärkeät luvut osoittavat, että liikevaihto Euroopan kokonaismarkkinoilla kasvoi 66 prosenttia 28,0 miljardiin euroon vuonna 2022, mikä oli lähes sama kuin pandemiaa edeltävä vuonna 2019 saavutettu ennätyskorkeus, 28,2 miljardia euroa.

Vuonna 2022 alalla tehtiin 13 suurta yrityskauppaa, kolmen suurimman kuntokeskustoimija järjestys - jäsenmäärän mukaan - pysyi ennallaan: Basic-Fitin (3,4 miljoonaa jäsentä), RSG Groupin (1,81 miljoonaa) ja PureGymin

(1,66 miljoonaa) kesken.

-European Health and Fitness Market Report -raportista on tullut markkinatutkimuksen standardi kunto- ja liikuntasektorilla, kertoo Europe Activen ambassador ja raportin toinen kokoaja Herman Rutgers.

-Tutkimuksemme osoittaman vahvan nousun perusteella olemme edelleen varmoja, että saavutamme Europe Activen tavoitteen saada 100 miljoonaa terveys- ja kuntokeskusten jäsentä vuoteen 2030 mennessä.

Lisäksi kuntokeskusten asiakkuuksien penetraatio prosentteina koko väestöstä vuonna 2022 oli 7,9 % ja 9,5 % yli 15-vuotiaista. Nämä luvut osoittavat alan valtavan kasvupotentiaalin.

Vuoteen 2023 tultaessa Euroopan terveys- ja kuntokeskusmarkkinat ovat palanneet kasvu-uralleen. Markkinoiden odotetaan kehittyvän myönteisesti myös tänä vuonna, jota tukevat edelleen Euroopan suurimpien toimijoiden kunnianhimoiset laajentumissuunnitelmat, kommentoi Deloitteen Karsten Hollasch.

2023 European Health & Fitness Market Reportin (EHFMR) keskeiset havainnot paljastavat alan voimakkaan elpymisen kahden vaikean pandemiavuoden jälkeen. Raportti on kahdestoista yhteinen julkaisu Deloitteen kanssa ja heijastaa EuropeActiven pyrkimys-



tä vahvistaa asemaansa Euroopan kunto- ja liikuntasektorin tietopankkina tarjoamalla luotettavaa ja luotettavaa markkinatietoa.

# Nainen puikoissa

Tuo otsikko ei tällä kertaa viittaa käsitöihin vaan pitkän linjan toimimiseen kuntokeskuksen vetäjänä. Porilaisen Piukat Paikat -kuntokeskuksen toimitusjohtajana on 27 vuoden ajan toiminut Maiju Wihlman.

TEKSTI: **ARI KATAJISTO** KUVAT: **MIKKO LEMMETTY, A-KLINIKKASÄÄTIÖ**

**1** 990-luvulla niin Maiju Wihlmanin kuin hänen veljensä Tom Täckmanin viikkoon kuului aktiivinen liikunta.

-Paikallinen kuntosali oli minulle kuin toinen koti, muistelee aikoinaan jopa 6–8 kertaa viikossa treenannut Maiju.

Porin Piukat Paikat täytti juuri 36 vuotta. 27 vuotta sitten paikallisessa sanomalehdessä, Satakunnan Kansassa oli ilmoitus, jossa myytiin naisten kuntosalia.

-Innostuin ilmoituksen takia ja puhuin Toman mukaan salitoimintaan. Keskusteluiden jälkeen myös äiti ja isä lupasivat tukensa toiminnalle.

## VAROVAISESTI ALKUUN

Maijulla eikä Tomalla ollut kokemusta kuntosalin pyörittämisestä.

-Päätimme tehdä paljon itse ja yksi aikaisempi työntekijä jatkoi kanssamme.

Maiju kertoo, että salin aiemmat omistajat olivat muuttaneet ulkomaille ja sali toimi vain työntekijöiden vetämänä, ilman mainostusta ym. tunnettuutta lisääviä seikkoja.

-Päätimme paitsi panostaa asiakaspalveluun, myös mainostaa toimintaamme aktiivisesti eri keinoin. Se alkoi heti tuomaan uusia asiakkaita.

Merkittävä tekijä Piukat Paikat -kuntosalin toiminnassa onkin ollut asiakaspalvelu, josta niin Maijun kuin Toman tapaa päivittäin.

-Toistaiseksi emme ole päätyneet kulkulätkäsystemiin ja ns. kylmäsaliin, jossa vastaanotto on vain tunnin pari saatavilla, sillä koemme, että se heikentäisi kuntosalimme yhteisöllisyyttä – meillä kun asiakasta myös neuvotaan ja opastetaan myös tarvittaessa treeniliikkeissä henkilökuntamme toimesta.

## SISÄLTÖÄ ASIAKKAILLE

Kun uusia asiakkaita alkoi tulla, niin ensiksi piti panostaa treeniohjelmien tuottamiseen ja Maiju kävi heti kuntosaliohjaajan koulutuksen, jotta asiakkailla olisi tae, että ohjelmat olivat ammattitaitoisesti tehtyjä.

-Päätimme muutenkin panostaa liikunnan sisältöön. Salillamme oli aloittaessamme vedetty salilaitteilla circuitia sunnuntaisin ja muutamaa jumppaa viikossa ja aloimme melko pian lisätä erilaisia jumppia mm. Piukat Pa-



Porin Piukat Paikat eli Täckman Oy on toisen kerran Puhtaan liikunnan puolesta -vuoden yritys.



karat -lihaskuntotunnit ja marraskuussa 1996 hankimme ensimmäisinä Porissa spinning-pyörät. Spinning oli vasta tekemässä tuloaan Suomessa, ja mekin kävimme tutustumassa siihen Esport Centerillä Espoossa.

Vuosituhanneen vaihteessa panostus kohdistui uuteen kiertoharjoittelukokonaisuuteen – PACEen. PACE on pitänyt suosionsa hyvin vaikkakaan suosio ei ole sillä tasolla kuin se oli aikoinaan.

-Parhaaseen aikaan pidimme jopa neljä tuntia päivässä. Nykyään pidämme vajaan 10 viikkotuntia ja sen lisäksi perjantaisin on kalenterissa kuusi omatoimituntia.

Maiju kertoo, että nykyään heidän PACE koostuu 28 toimintapisteestä, joista jokainen on laite.

-Laitekanta on yhdistelmä alkuperäisiä PACE- ja Easy Line -laitteita, sekä mm. Assaultin juoksumatto ja pari spinningpyörää.

## FITNESS OSANA TOIMINTAA

Jo heti vuonna 1997 aloitettiin Piukat Paikat -kuntosalilla seurata fitnesskisoja ja pian myös ensimmäiset asiakkaat kiinnostuivat fitnessharjoittelusta.

-Varsinaisen fitnessvalmennuksen aloitin vuonna 2004. Samoihin aikoihin suoritin myös PTA:N Personal Trainer- ja Nutrition Specialist -koulutukset ja muutamaa vuotta myöhemmin mm. FISAF Personal Trainer -tutkinnon. Aloitin myös ravitsemustieteen perusopinnot yliopistossa, kertoo Maiju, joka on sittemmin myös opiskellut urheiluravitsemusta – heti kun sitä oli yliopistotasolla saatavissa ja suorittanut myös mm. Suomen Fitnessurheilu ry:n virallisen fitnessvalmentajakoulutuksen.

Vuosien aikana useampi Piukat Paikat -kuntosalin asiakas on suunnannut fitnesskilpailuihin ja salillamme on oma Team Piukat Paikat -fitnesstiimi.

## VERKKOVALMENNUSKSEN PIONEEREJÄ

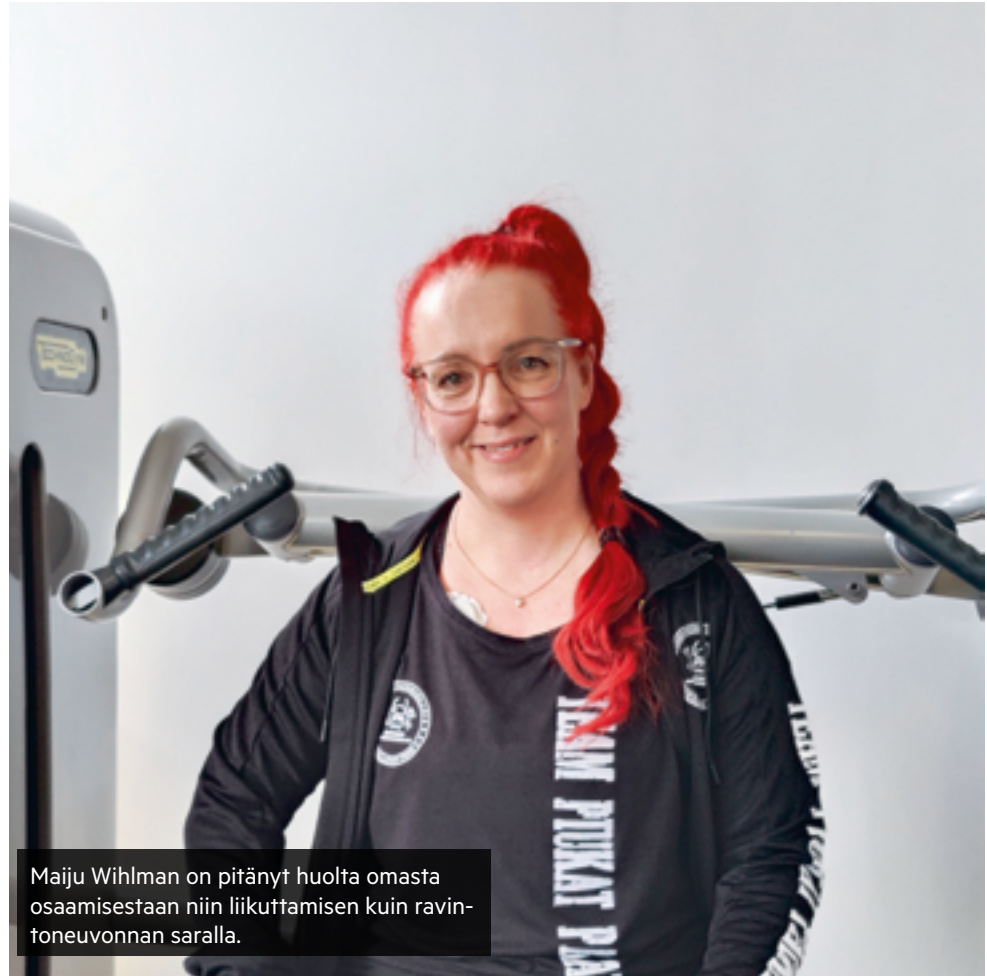
Maiju Wihlmanille valmentaminen on ollut osa identiteettiä.

-Vuonna 2013 lähdin Facebookissa liikkeelle erilaisilla treenihaasteilla, joista ensimmäinen oli kyykkyhaaste. Sen myötä alkoi tulla kontakteja, joissa toivottiin valmennuksia, joissa olisi samalla tavoin motivoivia elementtejä kuin haasteissa.

-2014 rakensin TWID-alustalle omat verkkovalmennuspaketit niin naisille kuin miehillekin ja jo tuolloin ne olivat suosittuja, vaikka valmennusohjelmat olivat vielä siinä vaiheessa enemmän pdf-tiedostojen muodossa.

Kun SYKE Tribe aikoinaan aloitti TNT trainerit -nimellä tarjota valmennustyökäläisiä treeniohjelmien tekoon netissä ja julkisti nykyisen Market Place -palvelunsa, siirtyivät Maijun valmennukset palvelun alle.

Nykyään Sykkeen Market Placessa Maijulla on kolme valmennusta: HomeBody, Strong&Fit ja GymBody. Ne ovat nykyisen standardin mukaan kahdeksan tai kymmenen viikon pituisia sali- / kotitreeneipaketteja, jossa on mukana myös ruokavaliorunko toivottujen



Maiju Wihlman on pitänyt huolta omasta osaamisestaan niin liikuttamisen kuin ravintoneuvonnan saralla.

tuloksien mahdollistamiseksi.

Piukat Paikat -kuntosalin omasta verkko-kaupasta löytyy tämän lisäksi mm. erilaisia ja eri mittaisia treeni- ja ravintovalmennuksia sekä salille että kotiin ja sen lisäksi pakaratreeniin suunniteltu vastuskumivalmennus sekä mahdollisuus hankkia omat PIUKKIS-vas-tuskuminauhat.

Korona-aika räjähdysmäisesti kasvaneen verkkovalmennusbuumin alkuun oli Piukat Paikat -kuntosalin helppo järjestää omat tuotteensa, kun oli jo olemassa valmiit toimintatavat sali- ja kotitreeneille. Kotitreeneiden valikoimaa oli myös helppo lisätä kysynnän kasvaessa, kun järjestelmä oli olemassa. Moni Piukkojen Paikkojen asiakas ja seuraaja ottikin kotitreeneit omakseen.

## YHTEISÖLLINEN JA PALVELEVA

A-klinikkasäätiön Puhtaan liikunnan puolesta -toimintamallissa liikunta-alan yritykset ja toimijat sitoutuvat toimintaan, johon ei kuulu dopingaineiden käyttö, välittäminen tai mainonta. Tällä hetkellä sitoumuksen on allekirjoittanut 960 eri tahoa ympäri Suomen.

Toiminnan yhdeksi osaksi on noussut valtakunnallinen äänestys, jossa asiakkaat ja muut kuntokeskuksesta kiinnostuneet voivat äänestää vuoden Puhtaan liikunnan puolesta -toimijaa.

Vuosien saatossa Piukat Paikat -kuntosalille on rakentunut tuttu ja toisistaan huolta pitävä asiakaspohja. Kuntosalin palvelut ovat ajoittain vaihtuneet trendien mukaan mutta asiakkaat, ja henkilökunta ovat aina jakaneet samat arvot.

-Tuntemme asiakkaamme ja he tuntevat meidät. Olemme täällä vastaanotossa aina paikalla, kun sali on auki. He ovat huomanneet, että olemme rehtejä ja se istuu myös heidän arvoihinsa, kertoo Maiju.

Asiakkaisiin yritetään ottaa kontaktia säännöllisesti ja keskustella heidän kanssaan. Joillekin kohtaaminen on päivän ainut. Maiju pohtii myös, että asiakas voi huononakin päivänään kertoa heille asioita luottamuksella ja he ovat vaitiolovelvollisia ja puolueettomia.

-Annetaan terapiaa myös niinku muuten et ei pelkää liikunnan merkeksi!, toteaa Maiju hymyssä suin.

Maiju kertoo, että monen perheen naiset treenaavat salilla kahdessa ja jopa kolmessa sukupolvessa.

## TULEVAISUUS?

Maiju kertoo vuosien varrella olleen niin hienoita kuin haastavia aikoja.

-Nyt tulevaisuutemme näyttää taas paremmalta kuin koronan aikana. Silloinkin ajatuksemme oli, että periksi ei anneta.

Piukat Paikat -kuntosalin asiakkaiden ikähaitari on laaja, niinpä Maiju miettii:

-Kumpi tulevien 27 vuoden päästä olisin itse yhtä hyvässä kunnossa kuin salillamme tällä hetkellä treenaavat yli 70-vuotiaat rautarouvat!

# Les Mills LIVE syksyllä Tukholmassa

Syyskuussa Les Mills Nordic tuo Les Mills LIVE -tapahtuman takaisin Tukholmaan, legendaariseen Avicii Arenaan. Varaa kalenteristasi jo 9. syyskuuta.

**T**uhannet liikunnan ystävät ja ohjaajat kaikkialta maailmasta hikilevat yhdessä ja nauttivat uusimista Les Millsin tunteista. Mukana on hämmästyttävä kokoonpano maailman parhaista ohjaajista kuten Rachael Newsham, Ben Main, Kaylah Blayr, Marlon Woods, Meno Thomas, Bronté Terrell ja René Vogel, jotka yhdessä 40 pohjoismaisen ohjaajan kanssa varmistavat, että energia Avicii Arenalla tulee katon läpi.

Valittavana on 25 tuntia, joten jokaiselle löytyy jotakin. Les Mills LIVE Stockholm sisältää joitain ikonisia treenejä kuten BODY-PUMP, BODYBALANCE, BODYCOMBAT, BODYATTACK, BODYJAM, The TRIP.

-Olemme erittäin innoissamme voinessa tuoda Les Mills LIVE:n Tukholmaan ja Avicii Arenalle. On kulunut viisi vuotta siitä, kun meillä oli viimeksi LIVE-tapahtuma täällä, ja odotamme innolla, että saamme toivottua tuhansia liikunnan ystäviä ympäri maailmaa

mukaan tähän eppiseen tapahtumaan, kerroo Les Mills Nordicin toimitusjohtaja Lena Holmberg.

Les Mills Nordic on iloinen voidessaan työskennellä yhdessä kumppaneittensa Adidaksen, Noccon, Barbellsin, Stagesin, Vartexin, Kraftmarkin ja FC Productionin kanssa tämän tapahtuman elävöittämiseksi.

Jos päivä täynnä elämää muuttavia kuntoilukokemuksia jättää kenenkään kaipaamaan enemmän, Avicii Arenalla järjestetään myös Les Mills LIVE After Workout Party, jossa jatkuu päivän aikana luoto fiilis ja hype.

Liput Les Mills Liveen Tukholmassa ovat nyt saatavilla TICKETS LES MILLS LIVE STOCKHOLM -palvelussa

Lisätietoja tapahtumasta, esiintyjistä ja lipuvaihtoehtoista on osoitteessa LES MILLS LIVE STOCKHOLM 2023

<https://urly.fi/384D>



## Lokakuussa Lissabonissa

**E**nsimmäisen kerran sitten koronan kokoontuvat eurooppalaiset kuntokeskustoimijat IHRSA European Congressiin Portugalin Lissaboniin lokakuun 17.-20.

Parhaimmillaan yli 500 eurooppalaista kuntokeskustoimijaa kerännyt tapahtuma järjestetään perinteisen kaavan mukaan: Aluksi tutustutaan paikallisiin kuntokeskuksiin, jotka sijaitsevat kävelymatkan päässä tapahtumapaikasta, luentoja, tapaamisia. Hieno kolmen päivän ohjelma.

Vuoden 2023 IHRSA European Congressissa on asiantuntijapuhujia ympäri maailmaa, jotka tarjoavat ainutlaatuisia näkökulmia johtajuuteen, myyntiin, markkinointiin ja muuhun liiketoimintaan liittyvään. Liity meihin kolmeksi päiväksi täynnä koulutusta, pääpuheenvuoroja ja mahdollisuuksia verkostoitua alan muiden toimijoiden kanssa!

20. lokakuuta on mahdollisuus osallistua erilliseen Elite Club Tours -osioon, jossa vierailaan muutamalla Lissabonin parhaista kuntoklubeista. Liity kongressin osallistujien joukkoon 20. lokakuuta ja tutustu Lissabo-



nin parhaisiin kuntoilutiloihin. Löydä inspiraatiota Lissabonin eliittiklubien innovatiivisista suunnitteluista ja ohjelmoinnista. (Rajoitettu osallistujamäärä, lisämaksu).

Seuraa tarkemmin <https://hub.ihrsa.org/european-congress>

# Harri Laakso Fysiolineelle

**H**arri Laakso tunnetaan reippaana ja reiluna myynnin ja myynnin johtamisen ammattilaisena. Hänellä on taustallaan pitkä kokemus kuntokeskusalalla toimimisesta. Hän on tullut vuosikymmenien aikana tutuksi niin Technogymin, Precorin ja Eleikon tuotteiden parista.

Koulutukseltaan Harri on toimintaterapeutti ja työura alkoi valmistumisen jälkeen vuonna 1996 TAYSilla Tampereella ja sieltä muutama vuosi myynteä edelleen myymään ja edustamaan sairaalatarvikkeita ja lääkkeitä. Vajaan kymmenen vuoden työskentelyn jälkeen hän päätyi Technogymin aluemyyjäksi, myyntijohtajaksi ja maahantuontiyrityksen osakkaaksi.

Vuonna 2016 kuntosalilaitemerkki Precor järjesteli Suomen maahantuontiedustuksensa uusiksi ja Harri siirtyi Precor-myyntiin osakkaaksi ja sittemmin myös toimitusjohtajaksi Pre Sports Oy:lle. Yrityskaupan myötä Precor edustus siirtyi vuonna 2018 Amer Sports Oy:lle ja Harri vastasi pörssiyhtiössä brändin Suomen liiketoiminnasta. Precor-maahantuontiedustus siirtyi viime vuonna Eleiko Group AB:lle, jolloin Harri tiimeineen siirtyi sopimuksen mukana Eleikolle.

Nyt lähes 20-vuoden kuntosalialalla toimimisen jälkeen Harri Laakso siirtyy kuntoutus-



ja terveystalolle vastaamaan Fysioline Oy:n Suomen Terveystiimistä myyntitiimipäällikkönä.

-Työuraani on mahtunut paljon mielenkiintoisia ja erilaisia rooleja, työnantajia, yrittäjyyttä ja opettavaisia kokemuksia.

Harri Laakso korostaa, että asiakasrajapin-

nassa toimiminen on parasta työelämässä.

-Kuntosalialalta muistelen lämmöllä monia asiakkaita, tuttuja ja ystäviä, jotka ovat muodostuneet vuosien aikana. Nyt kun siirryin Fysiolineelle Terveyssektorille, riittää alkuun paljon opeteltavaa tuotteissa ja toimintatavoissa. Parasta oppia ja ohjetta alalle on tavata asiakkaita ja kuulla heidän toimintamalliaan ja työn haasteita, kertoo Harri.

Harri muistuttaa, että Fysioline Oy on erinomainen ja tunnettu brändi suomalaisessa kuntosali- ja kuntoutusmaailmassa. Yrityksen tuoteportfolio on todella monipuolinen ja joka osastolla talossa on todella ammattimainen toimintatapa. Kaikkien tuotteiden huolto- sekä logistiikkapalvelut ovat Fysiolineella Suomessa ylivertaiset.

-Uusi toimintakenttä ja positioni Terveyssektorilla on todella kiinnostava. Pitkän ja antoisan kuntosalialan jälkeen on mielenkiintoista opetella itselle uutta asiaa ja saada haastetta työuralle.

-Työn vastapainona tykkään liikkua ulkona kesät ja talvet. Lenkkeily ja hiihto auttaa pitämään itsestä huolta arjen keskellä, kuitenkin kuntosalitreenaamista unohtamatta.

-Terveiset kaikille ja toivottavasti nähdään taas pian!

# Julia Lang SYKE Tribelle



Healthfactory Oy:n eli tutummin SYKE Triben toimitusjohtajana on aloittanut Julia Lang. Julia tulee alan ulkopuolelta ja hänen osaamistaan on liiketoiminnan kehittäminen.

SYKE Tribella on kolme liiketoiminta-alueita: Market Place, valmentajarekisteri ja valmennusohjelmisto. Tällä hetkellä suurin alue on koulutus- ja valmennuskokonaisuuksia

tarjoavaa Market Place.

-Tapasin Healthfactoryn hallituksen puheenjohtaja Ahosen, juttelimme kaikenlaisista ja hän mainitsi mm. SYKE Triben. Puoleen vuoteen ei kuulunut mitään, mutta sitten tuli puhelinsoitto.

Ahonen oli kiinnittänyt huomiota Julian kiinnostukseen liikunta-alaan – ”silmit syttyivät” liikuntaliiketoiminnasta keskusteltessa.

-Tarjous tuli hyvään hetkeen, sillä olin miettinyt uraani. Halusin keskittyä pitemmän rupeaman yhden liiketoiminnan kehittämiseen. Niin minun kuin SYKE Triben maailmat kohetasivat.

## UUSIA HAASTEITA

-Healthfactory on siirtymässä uuteen kasvuvaiheeseen ja siihen olen tuomassa oman osaamiseni.

Liikuntaliiketoimintaan Julia Lang on tuomassa lisää yhteisöllisyyttä.

-Yhteisöllisyys tulee nostaa vahvempaan osaan myös valmennuksissa. Siinä on yksi haaste myös SYKE Tribelle.

-Toinen merkittävä suuntaus on tekoäly ja

sen huomioiminen niin valmennuksissa kuin valmennusohjelmistoissa. Tämä on meidänkin iso haasteemme.

Kolmantena Julia nostaa esiin nuoret ja heidän liikuntansa aktivointi.

-Kehittämällä valmennustarjontamme digitaalisia palveluja, uskon pystyvämme palvelemaan nuoria niin, että heille liikunta nousee tärkeäksi arvoksi.

## KUNTO KOHDILLAAN

Julia Lang kertoo aloittaneensa aktiivisen liikunnan aivan lapsena. Äiti vei hänet balettiin, jossa melko varhaisessa vaiheessa kuuluivat päivittäiset treenit arkeen.

Tien viedessä liike-elämän palvelukseen, niin liikunta muutti Julian arjessa muotoaan.

-Kun crossfit alkoi Suomessa, tiesin sen olevan minun ominta tekemistäni. Tällä hetkellä HIIT-tyyppinen harjoittelu kuuluu arkeeni eri muodoissa melkein päivittäin.

Yksittäisinä treeneinä akrobatia ja leuanveto tuottavat mielihyvää.



# Gymtec & Sportec - kompakti kokonaisuus

Pohjoismaiden laajimmat liikunta- ja hyvinvointialan messut Gymtec & Sportec järjestettiin 15.–16. maaliskuuta Tampereen Messu- ja Urheilukeskuksessa. Gymtec & Sportec kiritti yhteen monta lajia ja yhteisen sydämen. Messut katsoivat vankasti kohti tulevaa, ihastuttaen kohtaamisillaan.

TEKSTI: ARI KATAJISTO KUVAT: SONJA LAURÉN, ARI KATAJISTO, GYMTEC-MESSUT

**L**iikunnan ja hyvinvoinnin, liikunta- paikkarakentamisen, sekä kunto- ja terveysliikunnan Gymtec & Sportec loi jälleen alustan ammattilaisille kohdata alan uusimpien ideoiden, tuotteiden ja palvelujen tarjoajia. Tapahtuma avasi mietteitä lajien ja liikkujien kirjoon huippu-urheilusta harrastajiin, tarpeiden sulavaan yhteensovittamiseen, liikunnan yhdenvertaisuuteen, energian hinnan vaikutuksiin liikuntapaikoilla sekä tilojen käyttöasteeseen.

Gymtec & Sportec tuo esiin myös alan onnistumisia viimeisten vuosien aikana. Yksi merkittävä huomionosoitus on liikuntapaik-

karantamisen palkinto. Sportec osuudessa esiteltiin Vuoden Liikuntapaikka 2023, mikä on Muhoksen jäähalli.

Valintaperusteissa nousivat esiin vihreät arvot ja liikuntapaikkaverkoston tavoitettavuus sekä liikunnan mielekkyys tiloissa. Tunnuuspalkinnolla halutaan nostaa esille erikoisosaamista vaativan liikuntapaikkarakentamisen merkitystä, arvoa ja tietoisuutta.

## KOHTI UUTTA NORMAALIA

Alalla koetaan, että pandemian puristus on aidosti helpottamassa ja tulevaan luotetaan



Sonja Laurén testaa uutta Power Platen pyörää Heikki Heinosen kertoessa tärkeitä ominaisuuksia.



Fysioline Tomi Tuominen ja Heikki Heinonen toivat esiin kuntolaitebrändien lisäksi Fysioline Gym 2.0 -konseptia.

hyvässä hengessä.

– Olemme hyvin tyytyväisiä tapahtumaan ja käytyihin keskusteluihin. Avajaispäivä erityisesti yllätti oikein mukavasti, messuilla oli paljon kaupallista ja kunnallista kävijää. Toimijoilla on selkeästi runsaasti hankkeita luvassa tulevaisuudessa, joka on kaikkineen positiivinen signaali. Hienoa, että Suomessa on oma alan tapahtuma, jossa haluamme eh-

dottomasti myös tamperelaisena toimijana olla mukana, sanoo myyntitiimipäällikkö Tomi Tuominen Fysiolinelta.

Gymtec & Sportec -messuilla koettiin ajan-kohtaiset ja mielenkiintoiset vaalipaneelit Kansantalous ja kansanterveys sakkaavat – liikunnasta ratkaisu? ja Lisää liikettä Suomeen sekä avattiin Vuoden Liikuntapaikkamestari 2023 -haku.

## LAITEYRITYKSET KÄRKENÄ

Kuntoliikunnan ammattimessuilla aina suurimman alan vievät kuntosalilaiteryritykset, niin tälläkin kertaa. Markkinan varovaisuudesta kertoo osittain se, että muutama isompi toimija oli poissa Gymtec-messuilta.

Kotimaisen markkinan suurin toimija, Fysioline Oy oli mukana monipuolisella osastolla. Tomi Tuominen kertoi kuntokeskustoimijoiden tekevän suunnitelmia uusista keskuksista tai jo toimivan keskuksen päivittämisestä.

Fysioline toi esille omaa vahvaa portfolioaan. Matrix on noussut 20 vuoden aikana alan maailmanlaajuisesti markkinajohtajaksi ja se näkyy myös tuotevalikoiman vahvuutena.

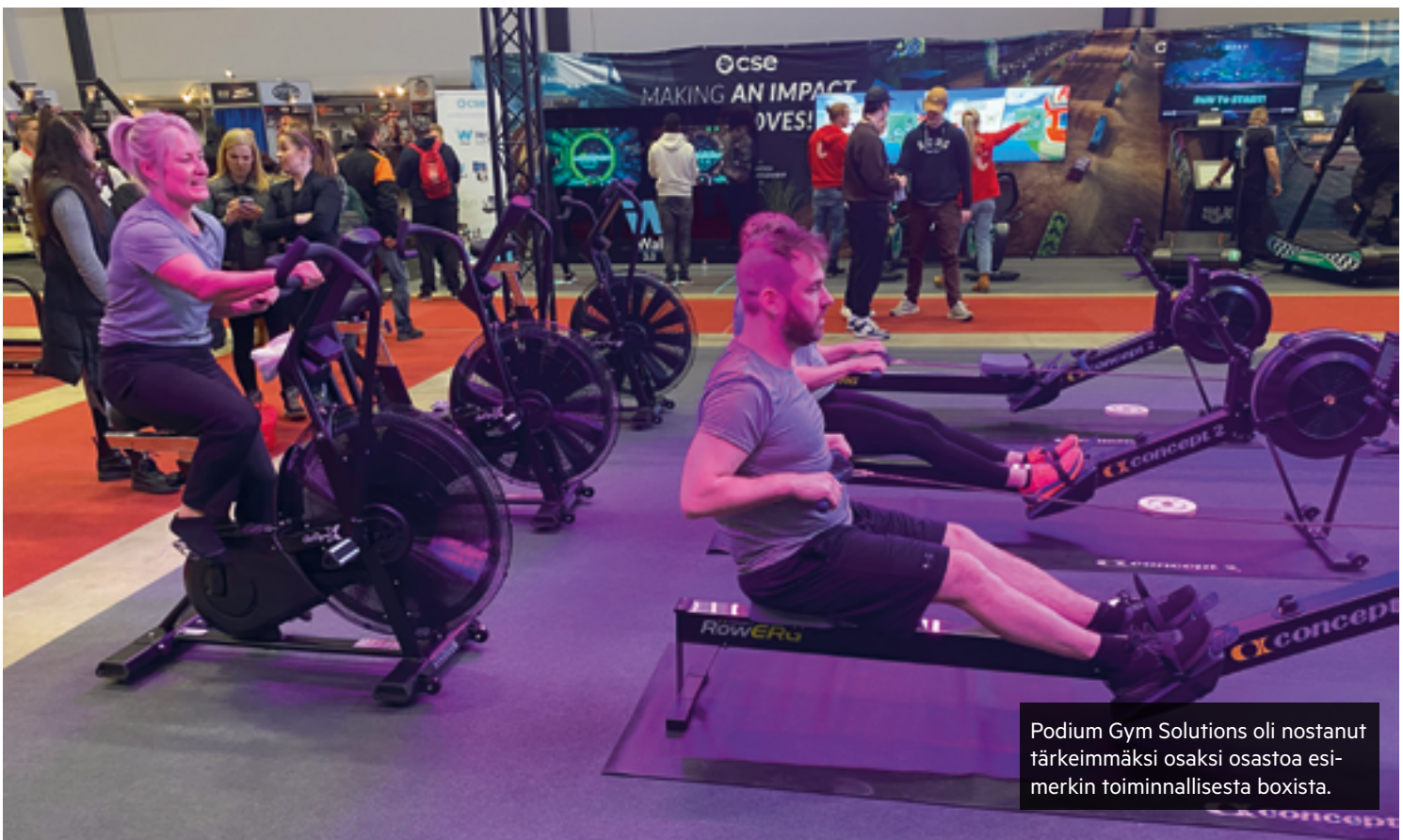
Toinen merkittävä brändi Fysioline tarjoaa saksalainen gym80. Se on säilyttänyt asemansa premium-tason voimaharjoittelulaitteiden valmistajana.

–Lanseerasimme uuden Power Plate REV –värähtelyharjoituspyörän, joka herättänyt uteliasta ja myönteistä kiinnostusta. Gymtec & Sportec -tapahtuman paras anti ovat sen asiakaskontaktit sekä kohtaamiset alan muiden edustajien kanssa, lisää Tomi Tuominen.

Paljon messuihin panosti Podium Gym Solutions. Jari Luonela kertoo, että heidän ajatuksensa on esitellä, miten heidän laitteillaan ja kuntokeskustoimijan osaamisella voidaan saada aikaan muista paikkakunnan toimijoista erottuvaa tarjontaa ja siten kilpailukykyinen kuntokeskus.

Podium toi esiin myös hienon tavan hyödyntää laitteita arkipäivän toiminnassa. Sen osastolle oli rakennettu Anu Jaakkolan omilla saleillaan ohjaaman Rebel-konseptin mukainen treenialue. Osa messukävijöistä testasi ja ihastui tuntikonseptiin.

Kaikilla Sportec- ja Gymtec-messuilla mukana ollut Slingshot ei tehnyt nytäkään poikkeusta. Slingshot tunnetaan hyvin DAVID- ja Core Health & Fitnessin tuotevalikoiman edusta-



Podium Gym Solutions oli nostanut tärkeimmäksi osaksi osastoa esimerkin toiminnallisesta boxista.

jana. Viime vuoden kesällä heidän edustukseensa tuli ruotsalainen Gymleco.

-Gymleco on otettu hienosti vastaan ja myös täällä on Gymlecon laitteet herättäneet kiinnostusta. Hyvää kiinnostusta on ollut myös hollantilaisen Lifemaxxin painoihin, kertoi Ronny Rännälä.

Eleikon Marko Rantamäki nosti tärkeimmäksi uutuudeksi uudet modulaariset Pretera-räkit, joista voidaan rakentaa toiminnallinen tila jokaisen asiakkaan toivomusten mukaan.

-Tänä vuonna tulemme esittelemään paljon uutta, joten olkaa kuulolla, sanaili Rantamäki.

Ironfitin Mika Forsström kertoi kiinnostuksen voimaharjoitteluun näkyvän heidän kysynnässään.

-Uudistamme valikoimaamme koko ajan



Eleikon tärkein uutuus on moneen muokkautuva Prestra.



Ironfitin Mika Forsström (oik.) kertoi heidän uudistavan mallistoaan koko ajan tuomalla markkinoille muutaman uuden laitteen vuodessa.

tuottamalla uusia laitteita mm. asiakkaiden toiveiden mukaan. Tällä kertaa meillä on mukana mm. säädettävä hartialaite, täsmentää Mika Forsström.

Omasalin Risto Kalliokoski kertoi heidän keskittyvän erityisesti Thor Fitnessin ja TE-CAn laitteiden esiin tuomiseen.

-Kiinnostusta on ollut. Esimerkiksi markkinan hiljaisin juoksumatto on ollut kovassa testissä.

Ulkokuntosalilaitteita esittelivät Gym Productions Finland, Omnigym ja Slingshot.

## DIGI ESILLÄ

Digitaalisuuden tärkein tehtävä on kuntokeskustoiminnassa toiminnanohjausjärjestelmä. Gymtecissäkin useampi alan yritys esitteli omia uudistuksia.

DL Softwaren ohjelmistoon tehdään jatkuvasti kehitystyötä. Pekka Kero ja Jan Vorselman kertoivat messujen ja tapahtumien olevan hyvä paikka niiden esittelemiseen suuremmalle joukolla toimijoita.

-Kun toiminnanohjausjärjestelmän osalta tulee tarpeita, niin ottakaa yhteyttä, lisäsi Jan Vorselman.

Enkoran Inari Mölsä nosti esiin heidän On The Move -mobiiliapplikaation, jonka kautta voi kirjautua sisään salille ja myös tehdä keskuskohtaisesti ostoksia.

Marko Järvi Cubelta kertoi, että heidän saamansa palaute asiakkailta on ollut helppokäyttöisyyden tarve. Cube toi esiin toiminnanohjausjärjestelmän helppokäyttöisyyden juuri käyttäjien näkökulmasta. Markon mukaan teknologian pitää palvella käyttäjää arkipäivän toiminnossa tekemällä niistä mahdollisimman joustavia.

## PALVELUIDEN MAHDOLLISTAJAT

Oleellinen osa kuntokeskusta on toimivat pukutilat.

-Me Puntalla kartoitamme teille parhaan ratkaisun ja toimitamme sen ammattitaidolla.

Kuntokeskus ilman taustamusiikkia on harvinaisuus. Gymmusic tarjoaa jokaiselle kuntokeskukselle heidän asiakaskantaa parhaiten



DL Softwaren Jan Vorselman ja Pekka Kero halusivat samaan kuvaan!

palvelevan kokonaisuuden.

-Meille messut ovat hyvä paikka tavata asiakkaitamme ja myös toimijoita, jotka eivät vielä ole asiakkaita, sanaili Joonas Piironen.

Gymplussan Aki Illikainen toi esiin kuntokeskuksen tilojen optimaalisen käytön:

-Oletko koskaan miettinyt kuntokeskukseenne tilojen käyttöasteita?



Cuben Marko Järvi korosti ohjelmiston perusideaa: helpottaa liiketoiminnan tekemistä.

### ODOTTAVALLA KANNALLA

Gymtec- ja Sportec-messut ovat ainoa suomalainen kuntokeskuksen ammattilaisille suunnattu messutapahtuma.

Vuosi 2023 ei päässyt vielä parhaiten vuosien messujen kävijämääriin. Koronan jälkeinen aika on muuttanut kuntokeskuskenttää, mutta alan tavarantoimittajien mahdollisuudet tavata kaikkia alan toimijoita on rajallinen, joten messuille voisi löytyä jatkossakin kysyntää.

Gymtec & Sportec järjestetään seuraavan kerran maaliskuussa 2025.



Joonas Piironen kertoo Gymmusicin palvelujen kiinnostavan. Joonaksen mukaan palvelua kehitetään koko ajan.

# IRONFIT™



## SUOMALAISTA LAATUA

## INNOVAATIOITA

## KESTÄVYYTTÄ

## PALVELUA

### IRONFIT™ HEAVY DUTY



### IRONFIT™ COMPACT



**KATSO KOKO VALIKONNA: IRONFIT.FI**

+358 45 259 3464

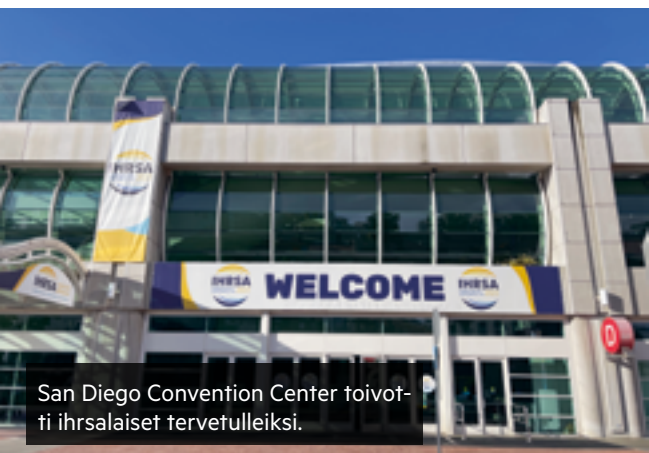
info@ironfit.fi

# IHRSA-tapahtuma San Diegossa

Normaalisti aurinkoinen San Diego oli märkä suuren osan IHRSA 2023:sta. Länsirannikolla oli sateista, mutta se ei latistanut innostusta monilta tämän vuoden IHRSA 2023 – tapahtumaan osallistuneita.

TEKSTI: **ARI KATAJISTO** KUVAT: **JARI LUONELA JA JARI LAMMINEN**

IHRSA Convention & Trade Show järjestettiin 20.–23. San Diego Convention Centerissä. Edellisen kerran tapahtuma järjestettiin San Diegossa 2019 ja vuoden 2020 tilaisuus peruutettiin COVIDin vuoksi. IHRSA 2021 pidettiin syyskuussa 2021 Dallasissa ja IHRSA 2022 pidettiin kesäkuussa 2022 Miamiassa.



San Diego Convention Center toivotti ihrsalaiset tervetulleiksi.

IHRSA, kansainvälinen kuntokeskusjärjestö, odotti yli 6 000 osallistujaa. IHRSA ilmoitti, että ilmoittautumismäärä ylitti 8 500 ihmistä.

-Yhdessä olemme hyvin matkalla kohti seuraavaa IHRSA:n kappaletta, IHRSA:n toimitusjohtaja Liz Clark sanoi toivottaessaan osallistujat tervetulleiksi tapahtumaan.

-Olemme puhuneet paljon parin viime vuoden aikana toipumisesta, mutta uskon, että vuosi 2023 on lunastuksen vuosi. Takaisin ja yhdessä oleminen todistaa joustavuuttam-

me ja mikä tärkeintä, vahvistaa sitä, mitä me kaikki tiedämme: että olemme välttämättömiä.

## PÄÄPUHEENVUOROT

Tämän vuoden tapahtuma tarjosi kolme pääpuhetta. Robyn Benincasa aloitti tapahtuman ensimmäisen päivän pääpuheella. Benincasa on kaksinkertainen World Champion Adventure -kilpailija, palomies San Diegossa ja New York Timesin bestseller-kirjailija kirjallaan How Winning Works: 8 Essential Leadership Lessons from Toughest Teams on Earth. Puhueksaan hän korosti ryhmätyön merkitystä.

-Joka päivä meillä ja ympärillämme olevilla ihmisillä on tehtävä päätös, ja sen kanssa me kilpailemme. Ymmärrä, että pääsemme niin paljon pidemmälle, kun todella autamme toisiamme menestymään, Benincasa sanoi.

-Pitää muistaa, että myös tiimityöskentelyssä ei ole kysymys vastoinkäymisestä, vaan miten niistä selvittää tiiminä, lisäsi Benincasa.

Entinen Yhdysvaltain laivaston SEAL-yksikön sotilas Robert J. O'Neill, joka oli ryhmän johtaja siinä SEAL Team Six -hyökkäyksessä, joka tappoi Osama bin Ladenin. Hän on kirjoittanut New York Timesin myydyimmän muistelman "The Operator: Firing the Shots that Killed Osama bin Laden and My Years as a SEAL Team Warrior". O'Neill toimi pääpuhujana toisena päivänä. Hän jakoi joitain yksityiskohtia bin Ladenin ratsauksesta, kun hän käsitteli pääpuheenvuoronsa aihetta "The Way Forward: Master Life's Toughest Battles and Create Your Lasting Legacy".

-On OK pelätä, mutta älä vain panikoi, O'Neill sanoi yleisölle.



IHRSA Trade Showssa panostetaan osastoihin, tässä TRUE Fitness.

-Paniikki on tarttuvaa. Johtajan rauhallisuus myös tarttuu.

Change Enthusiasm Globalin perustaja ja toimitusjohtaja Cassandra Worthy tarjosi kolmantena päivänä pääpuheen "Master the Chemistry of Change" keskittyen sopeutumiskykyyn, kestävytyteen ja sinnikkytyteen.

-Todella suuret muutokset eivät tapahdu sinulle, ne ovat sinua varten, Worthy sanoi esityksessään.

-Muutoksen vastustus on todellista. Se on tunnustettava, mutta se on suhteellista. Suurin osa vastuksesta johtuu pelosta tai ahdistuksesta poistua mukavuusalueeltaan. Kyse on uteliaisuudesta ymmärtää, mikä perustuu havaintoon verrattuna todellisuuteen.

## PANEELIT

Rick Caron johtama 26. vuotuinen talouspaneeli kokosi yhteen neljä erinomaista talousanalyyttikkoa, jotka valaisivat tämänhetkisiä talousennusteita osallistujille. Ja on sanottava, että tämä on yksi lukuisista istunnoista, jotka keräsivät niin paljon osallistujia, että kaikki eivät mahtuneet sisään.



Tänä vuonna kaksi paneelia keskittyi naisjohtajuuteen. IHRSA Women's Leadership Summit esitteli naisten saavutuksia alalla ja tarjosi verkostoitumismahdollisuuden sen jälkeen, kun ryhmä kuunteli monipuolista naisjohtajien ryhmää kertomassa kokemuksistaan perinteisellä miesvaltaisella toimialalla.

Toisessa paneelissa "Celebrating Women Leaders and Impacting the Bottom Line" haettiin panelisteilta näkemyksiä naisten tuloksekkaasta toiminnasta.

IHRSA 2023 -tapahtuman viimeinen istunto oli paneeli, johon osallistuivat alan suurimpien brändien edustajat fire side chat -tyyppisesti.

### ERITYISTAPAHTUMAT

IHRSA 2023 sisälsi useita erikoistapahtumia. Toimiala muisti Augie Nietoa, Life Fitnessin perustajaa, omassa tapahtumassa. Nieto kuoli helmikuussa amyotrofiseen lateraalisklerosiin (ALS) työskenneltyään vaimonsa Lynnen ja kuntoilualan kanssa kerätäkseen rahaa ALS:n parantamiseksi. Tapahtuma keräsi yli 300 000 dollaria ALS-tutkimukseen.

-ALS oli Augien suurin tragedia. Mutta se, miten hän selvisi siitä, oli hänen suurin voittonsa. Hänen voimansa, johtajuutensa, sinnikkyytensä ja lannistumaton henkensä ovat esimerkkejä meille kaikille, jotta voimme elää loppuelämämme. Hän osoitti meille, kuinka voimme parhaiten käsitellä poikkeukselli-



Life Fitness toi tapahtumaan paljon uutuuksia.

sen huonoa tilannetta ja käsitellä sitä armolla, rohkeudella ja rakkaudella, ja ennen kaikkea huumorintajulla, Lynne Nieto sanoi tilaisuudessa.

Life Fitness isännöi myös happy hour -tilaisuutta osastollaan Nieton kunniaksi ja sitoutui lahjoittamaan 500 000 dollaria Augie's Questille seuraavien viiden vuoden aikana. Lisäksi Myzone isännöi vuotuista aamiaistilaisuutta, jossa se ilmoitti, että se johtaa haastetta toukokuussa lisätä tietoisuutta ja rahaa tutkimukseen ALS:n torjumiseksi Nieton kunniaksi.

Myzone jakoi myös joitain kuntokeskusten käyttötilastoja. Ennen COVIDia 63 prosenttia kaikista Myzone-laitteella tallennetuista harjoituksista suoritettiin kuntokeskuksessa. Helmikuussa 2023 oli palauduttu tasoon 53 prosenttia.

Ensimmäistä kertaa koskaan IHRSA teki

yhteistyötä BFS:n kanssa Boutique Fitness Summitissa 23. maaliskuuta. Kokoukseen osallistui yli 100 studio omistajaa ja johtajaa, jotka edustivat 19 osavaltiosta ja yhdeksästä maasta, kertoo Julian Barnes, toinen BFS:n perustajista.

Mielenkiintoinen uusi lähestymistapa on keskustelut takan ääressä. Suosituin oli IHRSA toimitusjohtaja Liz Clarcken vetämä paneeli, johon osallistuivat Xponential Fitnessin perustaja Anthony Geisler, Planet Fitnessin toimitusjohtaja Chris Rondeau, The Bay Clubin toimitusjohtaja Matthew Stevens sekä Solidcoren toimitusjohtaja Bryan Myers. He toivat esiin, miten olivat rakentaneet oman menestyvän yrityksen ja miten he aikovat pysyä jatkossakin samalla uralla.

**KAIKKI SAMASSA JÄRJESTELMÄSSÄ.**

**CRM**

**Sales**

**Access  
Control**

**Marketing**

**Economy**

Kuntosalien toiminnanohjausjärjestelmä on osa WiseNetworkin toimialakohtaista WisePlatform-tuoteperhettä.

**WiseGym**



Technogymin osastolla konseptit olivat pääosassa.

## AMMATTIMESSUT

Trade Show eli messut ovat kaksipäiväinen osa IHRSA Convention & Trade Show -tapahtumaa. Jo viime kesänä mukana olleita näytteilleasettajia oli noin 300 ja tänä vuonna ylitettiin 330 näytteilleasettajan määrä.

Matrix Fitnessin merkittävin uutuus oli Intelligent Training Console. ITC tuo voimaharjoitteluun järjestelmän, jota voidaan ohjata uuden konsolin kautta. Kuntoilijan tunnistauttua, ottaa järjestelmä käyttöön hänen ohjelmansa, jossa tavoitteena on tavoitteen mukainen edistyminen.

Technogym nosti omassa tarjonnassaan vahvaan asemaan omalle applikaatiolle perustuvat konseptituotteet. Technogymin ekosysteemi on kokonaisuus sisältäen kuntosalilaitteita, applikaatioita ja on-demand-videoharjoittelusisältöä, joiden kautta jokainen



Suomalaisista paikalla oli mm. Riku Kärkkäinen.



Tästä kuntolaittevalmistus alkoi aikoinaan: Sisäpyörä Lifecyclen ensimmäinen versio esiteltiin 55 vuotta sitten.

yksittäinen kuntoilija saa oman henkilökohtaisen kuntoilukokemuksen.

Life Fitness toi paljon uutuuksia tämän vuoden messuille – olivathan he poissa edellisiltä. Uutta oli ensiksi 24 tuuman Life Fitness Integrity+ SE4 -premiumkonsoli, mikä kosketusnäyttöllisenä tuottaa rikkaan, mukautettavaan ja immersiiivisen kokemuksen. Toisena esiteltiin uusi Life Fitness Aspire+ -cardiolaitesarja, jonka biomekaniikka on modernin kehittyntä ja laatu on korkea samalle tarjoten sitä järkevään hintatasoon. Kolmanneksi mainitaan uudistunut IC7-spinningpyörä, jossa Coach by Color -järjestelmä ohjaa liikkumaan tunnin tavoitteen mukaan. Lisäksi uutta löytyy mm. Hammer Strenght -sarjasta.

Pienemmistä toimijoista paikalla ollut Riku Kärkkäinen nosti esiin TuffStuffin.

-Paras plateloaded vipuvarsiprässi mitä tehty ja mahtava plateloaded ojennus/koukistus combo myös. Lisäksi Torquelta paras smith mitä tehty, koska laakereissa on valtavia eroja.

## ENSI VUONNA LOS ANGELES

Muutaman vuoden tauon jälkeen IHRSA Convention & Trade Show palaa takaisin Los Angelesiin. IHRSA 2024: 6.–8. maaliskuuta, Los Angeles, Kalifornia.

Pidä silmällä lisätietoja IHRSA 2024 -tapahtumasta Los Angelesissa. Tämän tuloksen jälkeen emme malta odottaa, mitä ensi vuonna on luvassa!

**IHRSA 2024:**  
**6.–8. maaliskuuta,**  
**Los Angeles, Kalifornia, Yhdysvallat**

# Kunnon varmistuksia pikatesteillä

Co-Test Finland Oy on tuonut markkinoille pikatestejä, joilla voidaan nopeasti varmistaa kuntoilijan mm. D-vitamiinin tai ferritiinin tasot. nämä tiedot saattavat olla erittäin tärkeitä, kun personal trainer miettii asiakkaan tulevaa treeniohjelmaa.

TEKSTI: **ARI KATAJISTO** KUVAT: **CO-TEST FINLAND**

**C**o-Testin Mika Saramäki näkee, että nykyään personal trainerit ja valmentajat osaavat hyvin käyttää apuvälineitä selvittäessään asiakkaan kuntotasoa. Monilla kehonkoostumusmittaukset ja jopa kuntotestit kuuluvat työkaluihin.

-Harvemmin, usein vain hyvin selkeissä tapauksissa, tutkitaan terveydellisiä aspektoja.

## OSAKSI PT-PAKETTIA

Ossi Nikulla on takanaan pitkä ura kehonkoostumusmittausten parissa. Nyt Ossi on

tullut osaksi Co-Testin tiimiä ja hänen tavoitteenaan on tehdä pikatestit tutuiksi personal trainereille ja valmentajille.

-Ennen koronaa olisi ollut paljon vaikeampi tarjota pikatestiä. Nyt lähes jokainen on tehnyt pikatestin. Lisäksi meidän testimme ovat kivuttomia.

Ossi painottaa, että usein laaja terveystutkimus maksaa monen kuntoilijan kukkaroa ajatellen liian paljon.

-Kun tuntuu siltä, että kehitystä ei tapahdu, niin pikatesti on helppo tapa poissulkea niin raudan kuin D-vitamiinin puute.

Ossi nostaa esiin myös avoimet ovet- ja muut markkinointitapahtumat.

-Niissä pikatesti voi olla personal trainerille oiva tapa saada kontakti potentiaaliseen asiakkaaseen, lisää Ossi Nikula.

## HYVÄLLÄ VARMUUSTASOLLA

Mika Saramäki kertoo, että nykyään pikatestit ovat hyvin luotettavia.

-Meilläkin niin D-vitamiini- kuin ferritiinitestien luotettavuustaso on noin 95 %.

Mika lisää, että moni personal trainer tietää, että hyvälläkään treeniohjelmalla ei saavuteta tuloksia, jos asiakas ei ole terve tai hänellä on jonkinlaisia puutostiloja. Hyviä esimerkkejä ovat mm. ferritiini- tai D-vitamiinitasojen mataluus.

Matalat ferritiinitasot ovat erityisesti nuorten naisten ongelma - noin 70 % kärsii niistä. Iso tekijä on naisten hormonaalinen toiminta mm. kuukautiset.

-Ferritiinitasojen mataluus vaikuttaa palautumiseen. Kun hapen käyttö ei ole hyvää, niin keho ei palaudu treenistä niin kuin pitäisi.

Aikoinaan puhuttiin paljon suomalaisen D-vitamiinin matalista tasoista. Siihen on hyvä syy, Suomen maantieteellinen asema eli pitkä ja auringoton talvi.

-Liikunnallisessa mielessä D-vitamiini on erittäin tärkeä, sillä se vaikuttaa suoraan lihasten toimintaan. Lihavammojen ehkäisyssä sillä on suuri vaikutus.

Mika Saramäki lisää, että pikatestit on



Mika Saramäki kertoo, että treenien tehon jäädessä heikoksi, kannattaa ensiksi varmistaa terveystilanne pikatesteillä.

hyvä tapa sulkea pois tavanomaisia liikunnan turvallisuuteen vaikuttavia tekijöitä.

## OSAKSI PERSONAL TRAINING -PAKETTIA

Ossi Nikula ehdottaa, että personal trainerin olisi hyvä ottaa pikatestit yhdeksi työkaluksi pt-työhön.

-Alkukartoituksen yhteydessä on helppo kysyä asiakkaalta, koska hän on viimeksi käynyt labrassa ja millaiset hänen tuloksensa ovat olleet. Jos asiakas ei tiedä arvojaan, voi kysyä, haluaako tarkistaa tasojen järkevyyden pikatesteillä,

## MIKA SARAMÄKI LISÄÄ:

-Jos asiakkaan treeniohjelma ei toimi ja hän vakuuttaa tehneensä sitä kuten on sovittu, kannattaa tarjota pikatestejä mm. D-vitamiini- ja ferritiinitasojen varmistamiseksi.

[www.co-test.fi](http://www.co-test.fi)



Ossi Nikula kertoo, että koronan jälkeen pikatestien tekeminen on ihmisille helpompaa.



# FIBO varmisti asemansa Euroopan tärkeimpänä kuntoilun ammattimessuna

FIBO on ja tulee aina olemaan innovaatioiden, muutosten ja muistettavien elävien hetkien hotspot kuntoilu- ja terveysalalla. Tänä vuonna 867 näytteilleasettajaa omistautui messujen visioon edistävästä vahvasta ja terveellisestä yhteiskunnasta.

TEKSTI: ARI KATAJISTO KUVAT: ARI KATAJISTO JA FIBO PRESS PHOTOS

**N**äytteilleasettajat esittelivät viimeisimmät laitteet ja treenimuodot, diagnostiset työkalut ja terapiat. Neljän päivän aikana paikan päällä kävi 106 146 messuvierasta.

-FIBO 2023 osoittautui menestykseksi korostaen sen uraauurtavaa roolia koko toimialalla. Onnistuimme yhdistämään uusia kohderyhmiä ja osoittamaan tulevaisuuden liiketoimintapotentiaalia", iloitsee RX Austria & Germanyn toimitusjohtaja Benedikt Binder-Krieglstein, joka lisää:

-Tässä prosessissa FIBO ei edistä vain urheilun ja kuntoilun kehitystä nykyään, se tu-

kee sektoria myös terveyden edistämässä - laajalla oheistapahtumavalikoimalla.

## TRENDIEN TUOTTAJA FIBO

FIBOLle ominaista on ollut uusien trendien mukaan löytäminen. Tänä vuonna tilaa sai mm. HYROX.

FIBOssa näki pitkiä selfie- ja nimikirjoitusjonoja, säteileviä kasvoja ja yhteisiä treenejä. Myös HYROXin Euroopan johtaja Jacob Tilly tarttui positiiviseen tunnelmaan:

-Massatapahtumana HYROX tarjoaa ainutlaatuisen kokemuksen kaikille iästä tai kunto-

tasosta riippumatta. Ammattiurheilijat ja kuntoilijat voivat parantaa taitojaan eri kuntolajeissa ja kilpailla muiden kanssa. Yhteistyö FIBO:n kanssa, maailman johtavan fitness-, hyvinvointi- ja terveysalan messujen kanssa, sopii täydellisesti HYROXille. Tapahtuma oli valtava menestys ja loi meille monia uusia kosketuspisteitä kasvavan yhteisömme kanssa.



CTNn Mare Oravainen kertoi huippukylmän kiinnostavan myös Euroopassa.

## FIBO AWARDS

Vuosittain FIBO esittelee innovaatioita, jotka ovat jo ottaneet ensiaskeleensa liikunnan markkinassa. FIBO Awards -kilpailun jury koostuu tohtoritason tutkijoista ja asiantuntijoista, jotka todellakin perehtyvät ehdokkaihin.

### KATEGORIA: TERVEYS JA ENNALTAEHKÄISY: ICAROS GUARDIAN

Pelillistämissovelluksella varustettu liike- ja tasapainojärjestelmä, jota voivat käyttää sekä seniorit että huippu-urheilijat kehittämään kestävyyttä, voimaa ja koordinaatiota yhdessä erityisesti kehitetyn sovelluksen ja erilaisten harjoituspelien kanssa.



Icaros haastaa coren.

### KATEGORIA: EKOLOGIA JA KESTÄVÄ KEHITYS: REFRESHERBOXX

Valmistajan mukaan RefresherBoxx on maailman ensimmäinen pesukone, joka desinfioi, kuivaa ja raikastaa esineet ilman vettä tai kemikaaleja.

### KATEGORIA: TOIMINNALLISET VÄLINEET: ANTAGONIST

Innovatiivinen koko kehon voima- ja kardio-laitte kaksisuuntaiseen ja yksisuuntaiseen harjoitteluun samalla kun harjoittelet agonisti- ja antagonistilihasryhmiä.



Turnkiste on teknologinen ratkaisu ulkokuntoilun välineiden säilytykseen.



Body Bike on aina ollut innovatiivinen. Siitä vastaa Uffe A. Olesen (vas. toinen), mukana myös suomalaiset Veikko Sinislo, Lasse Rantanen ja Jari Luonela.

### KATEGORIA START-UP: TURNKISTE

Turnkiste on innovatiivinen säilytyslaatikko ulkourheiluvälineille: varattavissa digitaalisesti, avattavissa matkapuhelimella ja tietysti on ilkivalta- ja varkaussuojattu. Valmentajille ja yksityishenkilöille – appi sisältää online-foorumien treenikumppaneiden etsimiseen.

### KATEGORIA LIFESTYLE & WELLNESS: ERGOSPORTIVE

ErgoSportive on älykäs ja säädettävä palautusjärjestelmä, joka edustaa ainutlaatuista ja innovatiivista yhteyttä älysängyn ja puettavien Garmin-laitteiden välillä ja tarjoaa käyttäjille 24/7 raportteja terveystiedoistaan.

### HAVAINTOJA MESSUILTA

Perinteiseen tapaan suomalaiset kuntosalilaitteiden maahantuojat olivat paikalla. Heille tapahtuma on kaksiosainen: saa hyvän kos-

ketuksen ja opastuksen omien päämiesten uusiin tuotteisiin ja toisaalta pääsee esittelemään näitä uutuuksia suomalaisille messukävijöille.

**Podium Gym Solutions** oli matkassa kolmen miehen ryhmällä, Veikko Sinisalo, Jari Luonela ja Lasse Rantanen. PGS:n päämiehistä useampi oli paikanpäällä: mm. Concept, Cybex, Torgue.

Veikko ja kumppanit nostivat omasta portfoliostaan esiin Body Bike -sisäpyörät. Body Bike on tanskalainen pitkän linjan pyöräbrändi, jossa on kyse vastuullisuudesta, ja sen tehtävänä on puhdistaa planeetta jättämättä mitään taakseen.

-Siksi uusi BODY BIKE SMART+ Forest Gree:n on valmistettu kierrätetystä ABS-muovista – joten voit nauttia kaikista tuntemistasi ja rakastamistasi BODY BIKE SMART+ -toiminnoista puhtaalla hiiliomatunnolla. Se on täydellinen sisarus erittäin suosituille, ympäristöystävälliselle BODY BIKE Smart+ OceanX -pyörällemme, kertoo Body Biken kehittäjä Uffe A Olesen.

**Panatta Sports** on saanut uuden maahantuojan, kun Janos Uotilan Active Sales Oy otti viime vuonna vastuun Panattan tuotteiden myynnistä Suomessa. Janos kertoo toiminnan lähteneen hyvin alkuun

-Kun olen tutustunut Panattan tapaan toimia, olen erittäin ylpeä saadessani tarjota niitä suomalaisiin kuntokeskuksiin. On valtavan hieno juttu, että kaikki laitteet valmistetaan Panattan tehtailla alusta loppuun. Lisäksi Panatta on tunnettu erinomaisista laitteiden lii-



Panattan osastolta nostettiin esiin seisten tehtävän treenin laiteratkaisut.



Eleikon Jyrki Laakso, John Arnerlind ja Marko Rantamäki uuden taljakokonaisuuden edustalla.

keradoista, kertoo Janos.

Janos Uotila nosti Panattan tuotannosta esiin seisten treenattavat laitteet. Janos näkee tänä päivänä olevan kysyntää toimiville ratkaisuille.

-Panatta on kehittänyt helpon mekanismin, jolla laiteasetukset saadaan jokaisen kehon mukaisesti.

**Technogym** on yritys, joka vuosittain tuottaa uusia tuotteita ja palveluita, joissa usein yhdistyvät laite ja digitaalinen teknologia. Tänä vuonna oli tavanomaista enemmän puhtaita laiteuudistuksia.

Qicraft Finlandin Jarkko Mölsä näkee hienona, että tänä vuonna mm. Pure Strength -sarjaan saatiin uusia laitteita.

-Naisten voimaharjoittelun nousu on kasvattanut Pure-laitteiden kysyntää. Uusia laitteita ovat mm. maastaveto-, bulgarialainen kyykky- ja vyökyykkylaitte.

Toiminnallisen harjoittelun laajeneminen kuntokeskuksissa vaatii laitteita ja välineitä, jotka sulautuvat hyvin kuntokeskuksen infraan.

-Universe-moduulien avulla voidaan kuntokeskukseen rakentaa salonkikelpoinen toiminnallinen osasto.

Mielenkiintoinen kokonaiskonsepti on Ki-

nesis-tuotteen ympärille tuotettu Mindfulness-tunti.

-Technogym on rakentanut Italiaan elokuvateatterin, jonka idea on tuottaa lisää sisältöä kaikkiin TG-konsepteihin. Tältä odotan paljon, kertoo Jarkko Mölsä ja lisää:

-Suomessa on hyvää kiinnostusta Technogymin konseptituotteisiin. Täälläkin olemme keskustelleet asiakkaiden kanssa mm. SkillRun-konseptista.

**Eleikon** toiminnallinen tausta näkyy vahvasti heidän tarjonnassaan, vaikka suuri osa FIBO-uutuuksista suuntaa kohden laitemaailmaa unohtamatta toiminnallisia elementtejä.



Technogym on yhdistänyt perinteisten Kinesisin ja mindfulnessin ominaisuudet konseptiksi.

Marko Rantamäki ja Jyrki Laakso olivat paikalla esittelemässä uutuudet suomalaisille keskustoimijoille.

-Koko osasto on rakennettu uusien Presterä-räkkien ympärille – siis myös messuosaston ulkoseinät. Presterä on ehdottomasti hieno askel toiminnallisella salilla. Presterä luo loistavat puitteet monipuolisille treeneille, joissa voidaan käyttää apuvälineitä luomaan parhaan mahdollisen treenin, sanailee Rantamäki.

-Aivan uutta tuotevalikoimassamme ovat taljat, joihin voidaan yhdistää Presterän tapaan apuvälineitä monipuolistamaan liiketankkia. Taljat ovat erinomainen tuote mm. kuntokeskuksen kulmapaikkoihin, jolloin tilankäyttöä voidaan optimoida, kertoo puolestaan Jyrki Laakso.



Star Tracin sisäpyörä virtuaalisella sisällöllä.

Urheilijoita ajatellen on Eleikon tuoterepertuaariin kehitetty uusi applikaatio, jonka avulla voi mitata omaa penkkitekniikkaa.

**Precor** on kuulunut viime vuodesta alkaen Eleikon tuoterepertuaariin. FIBOssa Precor esitteli uuden askellaitteen ja uuden konsolin cardiolaitteisiin.

Uuden Precor Climberilla harjoittelun aloittaminen ja päättäminen on tehty mahdollisimman helpoksi, jolloin sisään ja ulos astumiset ovat yksinkertaiset. Samoin Climber sopeutuu hyvin jokaisen kuntoilijan mittasuhteisiin, jolloin askellus on sujuvaa. Laitteiden väriaihtoehtot ovat musta Black Pearl ja harmaa Storm Grey.

Toinen nosto Precorin osastolta on uudet konsolit. Niissä näytön kirkkaus ja helppokäyttöisyys ovat tärkeitä ominaisuuksia.



Precorin Climber on kompakti kokonaisuus.

**Slingshotin** Jari ja Ronny Rännälä nostivat päämiehistään esiin niin Core Health & Fitnessin ja Gymlecon.

**Core Health & Fitness** tärkeä uutuuksena on Star Tracin uusi virtuaalinen sisäpyörä. Ronny kertoi, että kokonaisuudessa spinningpyörään on lisätty 21,5 tuumainen näyttö, jonka sisältönä on runsaasti virtuaalisen todellisuuden antia ja applikaatioita.

-Kuntokeskuksen kannalta pyörä on mielenkiintoinen, sillä keskus hankkii pyörän, sisältö ja jatkuva kehitys kuuluu hankintahintaan eikä päälle tule erillistä kuukausimaksua.

**Gymleco** on kuulunut vajaan vuoden Slingshotin portfolioon. Jari ja Ronny Rännälä kertovat Gymlecon palvelevan hyvin viimeaikaisista trendistä voimaharjoittelun suosion kasvuun. Gymlecon pääsuunnittelija Kari Jernvall kertoo heidän aina kiinnittäneen erityistä huomiota laitteiden liikeratoihin, jolloin ne soveltuvat hyvin myös naisten ja senioreiden harjoitteluun.

-Uusi trendi, josta olemme ottaneet vaarin, on seisten tehtäviin liikkeisiin perustuvat laitteet. Niiden hieno puoli on niiden toiminnallisuus, jolloin core tulee treenattua samalla, kertoo Jernvall.

Erik Schumacher kertoi, että hänen päämiehensä **Keiser** tulee lanseeraamaan omat uutuutensa myöhemmin tänä vuonna.

-Hyvää kehitystä on tapahtunut sitten vuoden 2020 jälkeen mm. sisäpyöräilyn applikaatio-



Suomalainen Trainero vie ohjelmistoaan mm. Keski-Eurooppaan.



Uusi Aspire on Life Fitnessin premiumcardiosarja.



Fysioline Oy on tuonut maahan jo vuosia Matrixin laitteita.

tiossa. Sen avulla kuntoilija voi mitata ja tallentaa oman treeninsä lisätutkailua varten.

Suomalainen **Trainero** oli messuilla etsimässä kontakteja eri puolilta maailmaa, fokuksen ollessa Saksan markkinoilla.

-Meillä on laaja kokemus Suomen ja myös Venäjän markkinoilta niin omasta ohjelmistosta kuin sen muokkaamisesta kuntokeskusten brändiin sopivaksi, kertoo Johanna Stenberg.

Johanna lisää, että white label -toiminta on erinomainen tapa laajentaa ohjelmiston markkinaa niin kotimaassa kuin ulkomailla.

-White label toimii vain, jos pohjatuote on kunnossa. Meidän ohjelmistoamme on käytetty jo vuosia ja teemme koko ajan kehitystyötä. Kuuntelemme asiakkaiden viestejä herällä korvalla, valistaa Johanna Stenberg.

**Life Fitness** on löytänyt kasvu-uran kolme vuotta sitten tapahtuneen yritysjärjestyksen jälkeen. Maailman tasolla Life Fitness on noussut markkinakakkoseksi Matrixin jälkeen. Suomessa Life Fitnessiä edustaa Timo Pulkkinen vetämä Gfitness.

Pulkkinen kertoo, että Life Fitnessin ja sen vahvempaa treenaamiseen kohdennettu Hammer Strength ovat saaneet paljon uutta ja uusia ominaisuuksia.

-Aivan uutta on Inspire-cardiosarja. Niissä on huomioitu loistavasti kuntoilijan liikeradat, niiden design edustaa modernia suunnittelua ja niiden tarjoama sisältö on helposti käyttöön otettavissa.

Kaikkiin cardiosarjoihin voidaan liittää uusi premiumtasoinen konsoli. Life Fitness tarjoaa laajan kirjaston sisältöä, mutta mahdollistaa myös kuntoilijan oman sisällön käyttämisen.

-Suomessakin pienryhmätreenit tekevät tuloaan. Niiden toteuttamiseen tuomme markkinoille valmiiksi konseptoituja kokonaisuuksia. FIBOssa pääsi asiakkaamme testaamaan osaavien valmentajin johdolla konseptitunteja.

Lisäksi Timo nostaa esiin laitteisiin tehdyt päivitykset ja uudistukset.

-Mielenkiintoinen on jalkaprässin uudistus, jossa liikerata on uudistettu.

-Vielä pitää mainita, että IC7-pyörään on tullut mm. uusia käsikahvoja ja sen konsolia on uudistettu.

**Fysioline** ryhmä keskittyi vahvasti **Matrixin** tarjontaan unohtamatta mm. Power Platea.

Matrixin osalta Tomi Tuominen kertoo maailman tasolla kuntosalilaitemyynnin markkinajohtajaksi.

-Matrixin valikoima on hyvin laaja ja monipuolinen, josta on helppo rakentaa kilpailukykyisiä ratkaisuja.

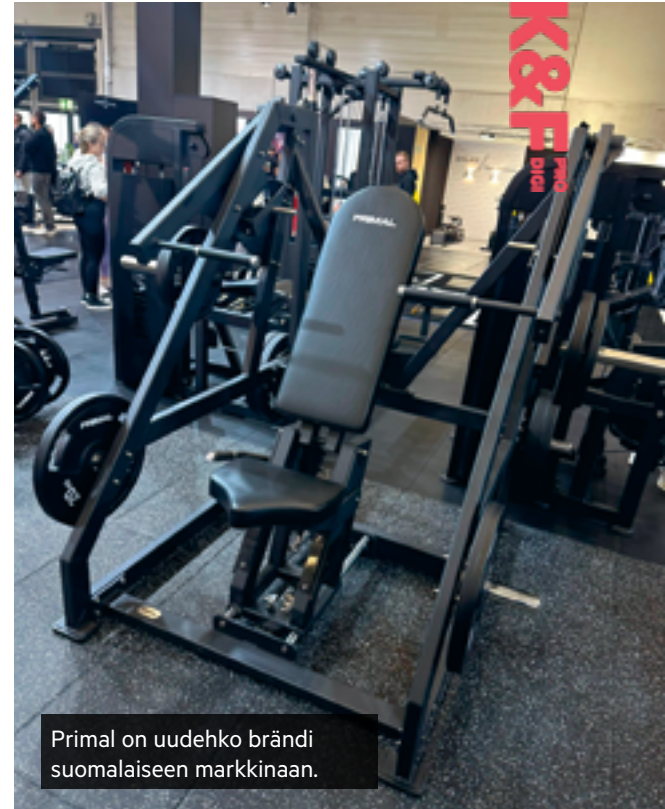
Tomi lisää, että laitteiden lisäksi hän on nostanut esiin mm. välineiden säilytysratkaisut. Cardiosarjojen osalla tärkeäksi elementiksi on noussut omaa asiakaskuntaa parhaiten palveleva konsoli.

**Realleaderin** maahantuoja Gym Productions Finlandin edustajat Anna ja Martti Kailaheimo kävivät asiakkaiden kanssa läpi uu-





HURin saksalainen edustaja isännöi osastoa ja paikalla olivat kaikki Mats Manderbackasta lähtien.



Primal on uudehko brändi suomalaisen markkinaan.

tuustuotteita ja jo markkinoilla oleviin sarjoihin tulleita parannuksia.

Martti nosti esiin HS Pro -sarjan. Sen painopakkasarjaan on tullut uutuutena Smith Press, jossa voidaan tehdä vino- kuin hartiapunnerrukset. Samoin sarjasta löytyy uusi Decline- eli alaviistopunnerruslaite.

HS Pron vipuvarsilaitteiden sarjaan on tehty merkittäviä uudistuksia. Sarjan värimaailma on uudistettu.

-Hyvin merkittävät uudet ominaisuudet ovat easy start -jalkapainike ja keiuvipujärjestelmä. Keiuvipujärjestelmän ansiosta vastus on yhtä suuri liikkeen koko matkan, kun tavallisestihan liikkeen alussa joudutaan käyttämään enemmän voimaa.

Viime vuonna kotimaisessa markkinassa aloitti **FitWellGroup**. Heidän brändejään ovat mm. **Primal** ja **FitLand**. Mikael Nordström nosti messuosastolta esiin muutaman Fitlan-

din tuotteen.

-Räkki on uutuus ja tulossa vasta mallistoon. Kestävä ja vankka rakenteinen mihin saa kaikki tarvittavat välineet. Mukana myös kevlar Sandbagit, mitkä kestävät kovempain treeniä.

-FitLand FSCX-35 ojentajapunnerruslaite on yksinkertainen mutta tehokas täsmäisku ojentajille. Hyvät säätömahdollisuudet sekä kooltaan pieni, joten menee pieneen tilaan. Värit ja logot mahdollista räätälöidä oman salin/keskuksen ulkonäöllä. FitLand FSDX-24A T-kulmasoutulaite säädettävällä kädensijalla. Väriiltään täysin räätälöitävä ja säädettävyyden takia pystyy niin pieni kuin isompikin kaveri treenaamaan helposti.

**Les Mills** oli mukana ensimmäistä kertaa uuden yhteistyökumppaninsa Adidaksen kera. Paikalla oli Les Mills Nordicin Mediha Siitari.

-Les Mills panostaa vahvasti uusien sukupolvien treeneihin ja houkuttelemaan nuoria liikkumaan ryhmissä ja innostumaan liikunnasta. Tutkimusten mukaan nuoremmat sukupolvet ovat edeltäjiään tuloshakuisempia ja haluavat nähdä todisteita treenien toimivuudesta. Hyvä esimerkki tästä on Les Millsin uusiimpiin kuuluva ohjelma: Strength Development, joka on sarja progressiivisia lihasvoimatreenejä. Strength Development on tutkitu ja sen teho tieteellisesti todistettu, kertoi Mediha.

Näiden lisäksi paikalla oli tosiaan yli 850 muuta näytteliasettajaa, joten tämä on vain pintaraapaisu käsitellen messuja suomalaisesta näkökulmasta.

**Seuraava FIBO järjestetään 11.-14.4.2024.**



## Käytä aikasi olennaiseen

Anna asiantuntijoiden auttaa ja Enkoran monipuolisten ratkaisujen helpottaa liiketoimintaasi.

Myyntipiste  
Varaukset  
Verkkokauppa  
Fast Pay  
Yrityssopimukset  
Asiakashallinta  
Kulunvalvonta  
Työajanseuranta  
Infopäät

# Rahoitus kuntoon

Korona-aika haastoi kuntokeskustoimintaa ja sen rahoitusta vuosikymmenen alkuvuosina. Viime kevät-talvella uudeksi haasteeksi nousivat koronapandemian sijaan Venäjä-Ukraina -sota, korkealle noussut inflaatio ja sen taltuttamiseen käytetty korkopolitiikka.

TEKSTI: **ARI KATAJISTO**

**T**ämän rahoitusosion haastattelukierroksella Funder Financen Tom Uhlenius tokaisi, että kyllä hyvä projekti aina saa rahoitusta. Projektin tulee silloin olla hyvä myös rahoittajan näkökulmasta.

## PALJON LEASINGTOIMIJOITA

Suurin ja tärkein rahoitettava kokonaisuus ovat kuntosalin laitteet. Niiden rahoittamiseen on tarjolla monia muotoja. Tässä numerossa esittäytyvät kaksi oman rahoituksen kautta toimivaa: Fysioline ja Qicraft. Myös Podium Gym Solutionsin palvelukokonaisuuteen kuuluu oma rahoitus joko leasing- tai vuokrausmuoksilla.

Leasingrahoitusta saa suoraan pankkisi-donnaisilta rahoitusyhtiöiltä kuten Nordean Tukirahoitukselta.

Aktiivisin suoraan leasingiin keskittyvä toimija on saksalaispohjainen GRENKE. Toinen aktiivinen pääosin partnereiden kautta toimiva on hollantilaistustainen De Lage Landen Finans, jolla on oma sivuliike Suomessa. Kolmantena voidaan mainita vuosituhannen alun aktiivinen Siemens Financial Services.

## VÄLIMAASTOSSA TOIMIVA

Mielenkiintoisen lisän rahoitusmarkkinaan tuo kotimainen Funder Finance. Rahoituksen konkareiden rakentama yritys auttaa asiakkaitaan löytämään parhaan mahdollisen rahoitusratkaisun.

## KASVU VAATII KÄYTTÖPÄÄOMAA

Liian harvoin muistetaan puhua liiketoiminnan tarvitsemasta käyttöpääomasta. Aina kun kasvetaan, sitoutuu armotta rahaa mm. saataviin. Guida Investin vetäjä Petri Kortelainen kertoo mm. heidän laskurahoituksestaan.

Guida myöntää myös lyhytkestoista siltarahoitusta.

## UUTEEN AIKAAN

Voidaan arvioida, että jatkossa rahoitettavat kohteet moninaistuvat, sillä tendenssi on, että kuntokeskusten uudistamisessa tulee teknologiatuotteilla olemaan merkittävä sija.

Kokonaiset konseptit tulevat vaatimaan rahoittajilta entistä enemmän osaamista, jolloin mm. Funder Financen tapaisilla toimijoilla on mahdollisuus tuottaa toimialaa tunteva hakemus, josta huokuu rahoitusalan osaaminen.

-Usein lopullinen rahoittaja kysyy minulta, uskonko itse tähän projektiin, Suomi on sopivankokoinen maa ja me kaikki rahoituksen parissa työtä tekevät tunnemme toisemme hyvin. Tämäkin on luottamuskauppaa, sanoi Juha Aitos.

Kaikilla mukana olleilla toimijoilla on muutama hyvä knoppi, josta lukija saanee hyvää lisäarvoa oman tilanteen pohtimiseen.

## RYHMÄLIIKUNNAN ULKOISTAMINEN KANNATTAA!

- Haluamme tuottaa asiakkaillemme ja heidän asiakkailleen unohtumattomia elämyksiä liikunnan parissa.
- Kaikki tiimistämme on Erimoverin konseptikoulutettuja, ja suurimmalla osalla on taustallaan esimerkiksi liikunnanohjaajan, personal trainerin, fysioterapeutin, ravintoneuvojan, uintiopettajan tai SUP-ohjaajan koulutus.
- Toteutamme tunnit ammattitaidolla ja intohimolla suunniteltujen ryhmäliikuntakonseptiemme avulla.
- Saat ryhmäliikuntatunnit, aikataulujen suunnittelun, virtuaaliset etätunnit ja hyvinvointiluennot helposti ja luotettavasti.
- Energiset ja innostavat ohjaajat!



### KIINNOSTUITKO?

Pyydä ilmainen konsultaatio  
sonja.lauren@erimover.com

**Erimover**

erimover.com

f Erimover

ig @erimover

# Alan tuntemus Qicraft Financen ylivoimatekijä

Technogymin maahantuoja Qicraft Finland on tarjonnut jo vuosien ajan rahoitusratkaisuja oman rahoitusyhtiönsä Qicraft Financen kautta – asiakkaan valinnan mukaan.

TEKSTI: ARI KATAJISTO KUVA: QICRAFT

**Q**icraft Groupin liiketoiminnan kehittämisestä vastaava Håkon Bakkevig kertoo suuren osan Technogym-kaupoista menevän heidän oman rahoitusyhtiönsä kautta – osa käyttää pankkeja, muita rahoitusyhtiöitä tai maksaa käteisellä.

Tätä vuosikymmentä ovat koetelleet erilaiset haasteet. Ensin alaa koeteli koronapandemia ja nyt Venäjän sodan vaikutuksesta ovat nousseet korot, energiahinta ja inflaatio.

-Koronapandemian aikana tulimme vastaan asiakkaiden haasteissa ja nyt on hieno huomata, että työ kannatti. Asiakkaat ovat pysyneet jatkamaan liiketoimintaansa kyseisen turbulentin ajanjakson jälkeen lähes normaalisti, kertoo Bakkevig.

-Vuosikymmen on opettanut, että niin meidän kuin asiakkaittemme on pysyttävä ajan tasalla, muuten voi olla tiedossa ongelmia, jatkaa Håkon.

Bakkevig lisää, että maailman tapahtumat vaikuttavat myös suomalaiseen markkinaan. Rahoituksen hinnassa näkyy riskilisiin muodossa mm. Credit Swissen ongelmat, rahoitusmarkkinoiden epävakaus ja rahoituksen saamisen vaikeutuminen

-Vaikutus voi olla hyvin merkittävä, jos asiakas kuuluu luottoluokituksessa C-yrityksekseen.

## KOLMEN KORIN YRITYKSIÄ

Pidempään toimineiden yritysten investointien rahoituksessa merkittäviä tekijöitä ovat hyvä liiketoimintasuunnitelma, oma pääoma ja liiketoimintaa tekevät henkilöt.

-Tälle ryhmälle haluan painottaa maksukäyttäytymisen merkitystä jatkorahoituksissa. Kun asiat hoidetaan sopimusten mukaan ja muu ehdot täyttyvät, ei rahoituksen pitäisi olla ongelma.

Toisena ryhmänä ovat liiketoimintaa aloittavat start-up -yritykset. Usein nämä yritykset ovat riskipitoisempia ja niiden rahoituksen saantiin vaikuttaa samalla tavoin liiketoimintasuunnitelma, kassavirtalaskelma, oma rahoitusosuus ja liiketoimintaa tekevät henkilöt. Luotottamisessa edellytetään yleensä kassalaskelmaa ainakin ensimmäisen kolmen vuoden ajalta. Laskelmalla todennetaan investoinnin käyttöpääoman riittävyys, kunnes



Qicraftin Håkon Bakkevig: rahoitamme myös Technogymin konseptiratkaisuja sisältöratkaisuihin.

myyntituotoilla pystytään kattamaan kulut.

-Nostamme tärkeäksi tekijäksi liiketoiminnan vastuullisuuden arvioidessamme start up -yritystä asiakkaanamme.

-Kolmas oma ryhmänsä on ketjut, joiden rahoittamisessa teemme puitesopimuksia perustuen yhteiseen näkemykseen ketjun laajentumisesta. Laajentuminen usein näkyy siinä, että näiden ketjujen tulosten arviointi on haastavampaa kuin pitempään samalla liikuntapaikalla toimineella yksittäisellä keskuksella.

Håkon Bakkevig lisää, että Qicraftilla on mahdollisuus tehdä luoviakin ratkaisuja, koska tuntevat toimialan paremmin kuin perinteiset rahoitusyhtiöt.

Bakkevig näkee heidän etunaan rahoituspäätöksiä tehtäessä, että Technogymin laitteilla on hyvä jälleenmyyntiarvo ja tilanteen vaatiessa ne voidaan ottaa takaisin.

## UUSI MALLI - OPERATIONAL LEASE

Nykyisessä kuntokeskusmaailmassa muutokset ovat nopeita ja usein kuntokeskuksen toiminnan aikana syntyy tilanteita, jolloin on liiketoiminnan suuntaa mietittävä uudelleen.

-Olemme ottaneet valikoimaamme uuden operational lease -mallin, jossa kuntokeskuksen päivittäminen on helppoa.

Operational lease -mallissa rahoitussopimukseen sisällytetään varsinaisten laitteiden lisäksi ohjelmistot, huolto, sisällöt, studion infra.

-Uudelle rahoitusmallille on kysyntää luonut Technogymin panostus konseptien sisältöihin. Asiakkaalle on järkevintä hankkia kokonaisuus sisältöratkaisuihin.

Håkon Bakkevig näkee, että tällaisen kokonaispaketin rahoitusmallina operational lease on toimiva – kuntokeskus pysyy koko ajan modernina ja ajantasaisena. Tarjoamalla asiakkailleen uudenlaisia liikuntakonsepteja kuntokeskus erottautuu kilpailijoista, lisää myyntiä ja saa mahdollisuuden parantaa myyntikatetta

Bakkevig näkee, että liikunta-alalla on palattu aikaan, jossa liiketoiminnan tekeminen on omasta konseptista kiinni. Hänen mukaansa kannattaa seurata rahoitusmarkkinoita ja rahan hinnan muutoksia. Riskien kartoittaminen ja hallitseminen ovat tärkeä osa rahoituspäätöksiä.

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



GRENKE:n Joonas Myyry ja Peter Sandell tarjoavat rahoitusratkaisuksi puitesopimusmallia.

# Leasingahoituksen personal trainerit

Vuodesta 2008 Suomessa toiminut **GRENKE** on aktiivinen rahoitustoimija mm. kuntokeskusmarkkinassa – onhan GRENKE vuosittain mukana mm. Liikunnasta liiketoimintaa -risteilyllä.

TEKSTI JA KUVA: **ARI KATAJISTO**

**A**luejohtaja Peter Sandell kertoo heidän toimivan hyvin ketterästi leasingvuokrauksen parissa. GRENKE on tottunut toimimaan pienten ja keskisuurten toimijoiden kanssa.

-Meillä rahoitettavan kohteen keskikoko on 8600 euroa. Olemme kyllä kilpailukykyisiä suuremmisakin rahoituksissa, kertoo Sandell.

Sandell lisää, että he ovat tehneet leasingin helpoksi ja yksinkertaiseksi toteuttaa.

-Meidän tuotteemme taipuu moneen, ja silti meiltä saa sopimuksen kiinteään hintaan, jolloin sen budjetoiminenkin on helppoa. Lisäksi haluan painottaa, että sopimuksemme eivät sisällä ns. piilokustannuksia.

Nykyään voi vuokrata tuotteen perusvuokarakaudeksi ilman velvoitetta jäännösarvon maksamisesta. Vuokrakauden lopussa asiakas päättää, lopettaako sopimuksen ja palauttaa leasingtuotteen tai ostaako sen markkinahintaan yritykselle. Haluttaessa voi myös pidentää sopimusta ja jatkaa vuokrausta.

Sandell kertoo, että heiltä päätös rahoituksesta tulee nopeasti. On ollut hieno huomata, että kyselyjen mukaan myös asiakaskokemus kertoo meidän nopeudestamme.

-Vaikka olemmekin kansainvälinen toimija, niin rahoituspäätökset teemme Suomessa.

## RAHOITUKSEN PERSONAL TRAINER

Myyntipäällikkö Joonas Myyry kertoo heidän olevan kiinnostunut kohteista, joita he rahoittavat. Vaikka usein kontakti rahoituksen suhteen tulee myyjäyrityksen kautta, niin kohdeyritys kiinnostaa rahoittajaa. On myös mahdollista itse olla suoraan yhteydessä GRENKE:n rahoitusta suunniteltaessa.

-Hyvin usein käymme paikan päällä tutustumassa rahoitettavaan kohteeseen ja samalla tutustutaan yrittäjään. Personal trainerin tapaan sparraamme yrittäjää rahoituksen suunnittelussa.

Joonas Myyry kertoo tapaamisessa pyrkivänsä näkemään, minkälainen leasing sopimus olisi kyseisessä tapauksessa paras.

-Perusleasing on erinomainen, kun kyseessä on kerran tehtävä hankinta.

Myyry lisää, että usein olisi järkevä tehdä puitesopimus, jonka alla sopimuksen aikana voidaan tehdä mutkattomasti lisähankintoja. Siinä määritetään vuoden aikana tehtävien hankintojen kokonaismäärä ja yrittäjä voi tehdä hankinnat varmuna siitä, että niiden rahoituspäätös on jo takataskussa.

-Usein puitesopimus on järkevä, kun tehdään kuntokeskuksen uudistamista. Viime aikoina kilpailu kuntomarkkinoillakin on kiristynyt ja ei ole mahdollista jäädä paikoilleen vaan on uudistuttava ja rohkaisemmekin asiakasta tekemään yksittäisiä hankintoja. Pui-

tesopimus helpottaa hankintoja läpi vuoden.

Myyry näkee, että kun puitesopimus on olemassa, se helpottaa investoinnista päättävän työmäärää.

-Lisäksi viime aikoina olen monen yrittäjän kanssa keskustellut siitä, mistä voisi saada lisätuottoa. Hyvänä esimerkkinä käy Cryotechin palautumista palvelevat laitteet. Niiden lisääminen puitesopimukseen käy helposti.

Puitesopimuksen tekeminen ei maksa mitään, ja koko limiitin käyttö ei ole pakollista. GRENKE ei veloita käyttämättömästä limiitistä.

## LEASAAMINEN VUONNA 2023

Peter Sandell kertoo, että viimeisen vuoden aikana ovat pankkisektorin ongelmat, inflaatio ja sota vaikuttaneet rahoituksen saatavuuteen ja ennen kaikkea rahan hintaan – korkoon.

-Meidän toimintaamme ne vaikuttavat, mutta kun teemme työmme kunnolla niin, rahoittaminen on arkipäivää. Työmme onnistuneisuudesta kertoo mm. se, että korona-aikana niin meidän Suomessa kuin koko konsernin liikevaihto kasvoi.

Sandell kertoo heidän joka kerta käyvänsä läpi rahoituksen vakuuden. Osa vakuutta voi olla leasattava kohde, yrittäjä voi antaa muuta vakuutta ja yrittäjän omavelkainen takaus. Joskus käytämme myös myyjäyrityksen antamaa takaisinostositoumusta. Ja pitempään toimivien yritysten ei kannata unohtaa yritystakausta.

Joonas Myyry ja Peter Sandell kehottavat olemaan yhteydessä, kun uuden hankinnan tai hankkeen suunnittelu on aloitettu.

# Pohdittua rahoitusta

Funder Finance Oy on suomalainen rahoituspalveluyhtiö. Vaikka Funder on nuori toimija, niin Funderin tiimillä on yhteensä yli 90 vuoden kokemus rahoitusalaalta.

TEKSTI: **ARI KATAJISTO**

KUVA: **LAURI HYTTI PHOTOGRAPHY**

**H**allituksen puheenjohtajana toimiva Tom Uhlenius kertoo, että Funder Financen Oy:n perustehtävänä on yritysasiakkaiden investointien mahdollistaminen.

-Haluaamme löytää parhaan rahoitusratkaisun asiakkaalle pohditusti, vastuullisesti ja hankkeen aikatauluun sopivasti.

## HANKINNAT LEASINGILLA

Tom Uhlenius kertoo, että heidän tavoitteenaan on auttaa asiakkaita tekemään hyviä ratkaisuja liiketoiminnan tärkeissä hankinnoissa.

-Voimme keskustella leasingrahoituksesta suoraan kuntokeskuksen tai tavarantoimittajan kanssa. Meidän tehtävämme on auttaa saavuttamaan paras mahdollinen tulos.

Tom lisää, että heidän onnistumisprosenttinsa on tasoa 70. Tämä on hyvin, koska Funder ei rahoita leasingia omasta taseestaan.

-Meidän onnistumisprosentissamme näkyy se, että teemme hyvän pohjatyön. Teemme rahoittajien näkemyksiä palvelevan hankekuvausten, yhteenvedon kolmen edellisen vuoden tilikausista ja kuluvan sekä kolmen seuraavan vuoden ennusteen hankkeen toteutumisen vaikutuksista liiketoimintaan, kertoo Tom.

Yhdeksi päivittäistä toimintaa helpottavaksi rahoitusmuodoksi Tom Uhlenius nostaa leasingtilin.

-Kun olet tekemässä yrityksellesi kone- tai laiteinvestointeja, niin Funder leasingtili on joustava ja turvallinen tapa tehdä hankintoja. Funder leasingtilin avulla teet käyttömaksuushankinnat valmiiksi neuvotellulla rahoituksella. Tilille voidaan lisätä joustavasti rahoitettavia kohteita yrityksesi tarpeiden mukaisesti.

## RAHOITUS ALKUTEKIJÖISSÄ?

Juha Aitos vastaa Funderilla kokonaisrahoitusratkaisuisista.

-Nykyään rahoituskokonaisuuden koostaminen vaatii osaamista. Rahoitusvaihtoehdot ovat paljon moninaisempia kuin laina tai leasing, aloittaa Juha.

Juha kertoo aloittavansa uuden rahoituskohteen työstämisen tutustumalla yrittäjään, toimialaan ja rahoituksen kohteeseen.

-Lopullinen rahoittaja usein kysyy minulta, uskonko itse tähän projektiin. Jotta voin vas-



Funder Financen Tom Uhlenius treenaa maastavetoa Juha Aitoksen tarkastelun alla.

tata kyllä, haluan tietää projektista tarpeeksi.

Juha Aitos lisää, että hänen on helppo miettiä, mikä voisi olla paras ratkaisu. Kun itsellä ja muilla tiimin jäsenillä on pitkä historia rahoitusalla sekä tuntevat rahoittajat, niin ratkaisun etsiminen on helpompaa.

-Usein yhdistämme leasingin ja lainan, käytämme laskurahoitusta ja mm. Finnveran takauksia. Vai voiko käyttää jotain muuta rahoitusinstrumenttia. Lisäksi tärkeää on yrittäjän omarahoitusosuus.

Juha kehottaa ottamaan yhteyttä tarpeeksi ajoissa, sillä usein prosessi ottaa aikansa.

-Meidän kauttamme saat neuvontaa koko prosessin aikana ja laaditut materiaalit ovat avuksi mm. budjetoinnissa. Laadimme dokumentit yhdessä kanssasi ja toimimme tiiviissä

yhteistyössä kirjanpitäjäsi kanssa. Halutessasi haemme tarjoukset useammalta pankilta ja rahoitusyhtiöltä.

## VUOSI 2023

Tom Uhlenius ja Juha Aitos kertovat, että erityisesti viimeisen neljän vuoden aikana on tilanne rahoitusmarkkinoilla elänyt vahvasti.

-Inflaation kehitys ja korkotason muutokset haastavat niin meitä kuin rahoittajia. Mutta aina pitää muistaa, että hyviin hankkeisiin saa aina rahaa, sanailevat Tom ja Juha.

-Kun sinulla on uusi projekti työn alla, ole yhteydessä. Voimme katsoa, miten voimme auttaa sinua hyvään ja järkevään lopputulokseen.

# Kumppanuus tavoitteena

TEKSTI JA KUVA: ARI KATAJISTO

**K**untokeskusmarkkinan markkina-johtaja Fysioline Oy on pitempään rahoittanut asiakkaittensa laite-ymys ostoja. Myyntitiimipäällikkö Tomi Tuominen kertoo heidän luoneen koronan alkuaikana toimivan päätöksentekojärjestelmän.

Fysioline on viisi vuotta käyttänyt Fysioline Gym 2.0 -mallia, jota kautta he ovat saaneet hyvän kuvan asiakasyrityksistä.

## TOIMI KORONAN AIKANA

Tomi Tuominen kertoo, että he terävöittivät omaa päätöksentekoprosessia koronapandemian alkuaikoina.

-Rahoitusta mietittäessä teemme liiketoiminnan kartoituksen, jossa käytämme Fysioline 2.0 Gym -mallia liiketoiminnan suunnittelutyökaluna. Kiinnitämme erityisesti huomiota riskienhallintaan.

Tuominen kertoo silloin tehdyn mallin toimivan ja päätökset ovat olleet hyviä:

-On mennyt ihan mukavasti.

## KUMPPANUUS TAVOITTEENA

Tuominen näkee, että suomalaisessa kuntokeskusmarkkinassa on hyvä pyrkiä luomaan kumppanuuksia, jolloin vuorovaikutus on lemminpuolista.

-Tavoitteena on tavata asiakkaita säännöllisesti ja keskustella heidän kanssaan paikallisesta markkinasta ja heidän kehityssuunnitelmistaan.

telmistään. Käytämme prosessissa Gym2.0 -työkaluja mm. perinteistä SWOT-analyysiä, joiden avulla kartoitamme yhdessä asiakkaan kanssa mahdollisuuksia ja myös mahdollisia uhkia. Gym2.0 työkalut toimivat niin uusien kuin olemassa olevien yritysten liiketoiminnan suunnittelussa.

Kun asiakasyrityksestä on tehty kartoitus, ei varsinaisen luottopäätöksen teko vie paljoa aikaa. Päätöksentekoon osallistuvat talousjohtaja ja Fysioline omistajat.

-Luottoaika riippuu hankittavasta kokonaisuudesta ja on yleisesti kahdesta viiteen vuotta. Teemme sopimukset kiinteällä korolla.

Leasinghan on vuokrasopimus, jossa on sovittu lunastuslauseke.

## TAPAUKKOHTAINEN PÄÄTÖKSENTEKO

Tuominen sanoo, että aina jokainen tapaus on ainutlaatuinen.

Pitempään toimineiden asiakkaiden osalta hyvää dataa, johon perustaa päätöksiä, on saatavissa.

-Toimiva asiakassuhde helpottaa päätöksentekoa.

Aloittavien kuntokeskusten liiketoimintasuunnitelman realismi on erityisen tärkeä.

-Lisäksi aloittavien kuntokeskusten suhteen seuraamme erityisesti ennakkomyynnin sujumista. Se kertoo paljon ensimmäisen vuoden odotuksista.

Tuominen lisää, että aloittelevien yritysten suhteen mietitään tarkasti ensimmäisen erän suuruus. Myös erilaisia takausmahdollisuuksia tarkastellaan aloittavien yritysten ollessa kyseessä.



Fysioline myyntitiimipäällikkö Tomi Tuominen.

## PALVELUMALLI KÄYTTÖÖN?

Palvelumallissa kuntokeskus ei maksa laitteen omistamisesta vaan käytöstä. Fysioline huolehtii laitteiden toimivuudesta.

-Kiinteä kuukausikustannus sisältää kaiken asennuksista huoltoihin ja koulutuksiin. Palvelumallin avulla laitekanta on säädettävissä ja on siten aina ajantasainen ja vastaa tarvetta.

Tuominen lisää, että Fysioline pitää huolen myös henkilökunnan osaamisesta säännöllisillä koulutuksilla. Palvelumalli on vaivaton vaihtoehto, jossa kustannukset pysyvät kaudesta toiseen samana.

-Tärkeää tässä mallissa on se, että se helpottaa rahoitussuunnittelua ja budjetointia, ei sido pääomaa ja laitekanta pysyy ajan tasalla.

Palvelumalli toimii hyvin myös kunnallisen sektorin hankinnoissa.

-Palvelumallin kustannus kunnan on helppo budjetoida ja samalla pitää kunnan kunto-sali ajantasaisena.

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

## LOL Expo elokuussa

**L**OL Expo kerää yhteen liikunnasta ja ravinnosta kiinnostuneet ihmiset ja toimijat Helsingissä Wanhassa Sata-massa 26.8.2023

Uusi tapahtuma vastaa tämän päivän kuumaan aiheeseen – liikkumattomuuden tuottamien haittojen ennaltaehkäisyyn. Ja vastaus-han on Liike on lääke – LOL.

LOL Expo 2023 on tapahtuma kaikille, jotka haluavat löytää liikunnallisen harrastuksen itselleen, lapsilleen tai koko perheelle. Tapahtumassa pääsee kokeilemaan ja vertailemaan eri liikuntavaihtoehtoja ja uutuuksia. LOL Expo on hyvä tapahtuma saada tietoa eri lajeista sekä terveyttä edistävästä liikunnasta ja ravinnosta.

Ohjelmavallalla pidetään näytteilleasettajien Moment of Fame -puheenvuoroja ja laji-



esittelyjä koko tapahtuman ajan. Osastoilla tule olemaan yleisökilpailuja ja lajiesittelyjä.

Lasten osasto E-salin päädyssä auki koko päivän: ohjattu toimintaa lapsille.

Tietopuolinen anti löytyy Luentosalista, jossa järjestetään mm. kaksi paneelikeskustelua. Kello 13.30 on aiheena Lasten ja nuorten liikuntaharrastus – kuormitus, ravinto ja palautuminen. Paneelikeskusteluun otetaan myös yleisöltä kysymyksiä ennen tapahtu-

maa ja tapahtumassa.

Kello 15.30 on paneelikeskustelu aiheesta Senioriliikunnan hyödyt, johon myös voi esittää kysymyksiä.

Kesän loppuksi LOL Expo voi olla kuntokeskustoimijoille oiva paikka esitellä omaa erinomaisuuttaan, joten tutki, onko LOL Expo oikea paikka olla esillä näytteilleasettajana.

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

# Käyttöpääoma kuntoon

TEKSTI: ARI KATAJISTO KUVA: GUIDA INVEST

**G**uida Invest Oy on vuonna 2010 perustettu suomalainen pk-yritysten käyttöpääomatarpeen rahoittamiseen erikoistunut riippumaton yritys.

Guidan partneri Petri Kortelainen kertoo, että he auttavat yrityksiä, joiden rahatilanne vaikeuttaa liiketoiminnan kasvattamista tai saadun tilauksen toteuttamista.

-Olemme kuin vanhan ajan maalaispankki: tunnemme asiakkaamme ja asiakas tuntee meidät. Tunnemme eri toimialoja ja tiedämme, millaiset rahoitustoiminnot voisivat auttaa parhaiten kutakin toimialaa.

## PK-YRITYKSET ASIAKKAINA

Kortelainen kertoo, että heille tyypillisen asiakkaan liikevaihto on alle 10 miljoonaa euroa.

-Tämä ryhmä on usein pankkisektorilla alipalveltu. Usein heiltä puuttuu oma yhteyshenkilö.

Kortelainen painottaa, että he eivät rahoita laiteinvestointeja eli eivät ole leasingyhtiö.

## RAHOITUSSPARRAUKSELLA ALKUUN

Petri Kortelainen painottaa, että heille erityisen tärkeää on tuntee asiakkaansa.

-Kun mahdollinen asiakas on meihin yhteydessä, varaamme noin parinkymmenen minuutin pituisen keskustelutapaamisen, jossa käymme läpi yrittäjän tarinaa ja miksi heille on noussut esiin käyttöpääomatarve.

Kortelainen kertoo, että sparrauksen tarkoitus on myös selvittää liiketoiminnan terveystä sekä se, että yrittäjään voi luottaa.

-Haluamme olla enemmänkin kumppani kuin rahoituslaitos. Kokemusta pk-yritysten taloudesta, rahoituksesta, myynnistä ja markkinoinnista on kertynyt jo yli 20 vuoden ajalta. Annamme rahoituksen omasta taseestamme, ja päätöksenteko on meillä nopeaa ja palvelu henkilökohtaista sekä ratkaisukeskeistä.

## LASKURAHOITUS

Kortelainen kertoo, että Guidan käyttöpääomarahoituksen avulla yrittäjä pystyy vapauttamaan yrityksen asiakassaatavissa tai varastossa makaavaa pääomaa.

-Autamme asiakkaita, kun rahatilanne vaikeuttaa liiketoiminnan kasvattamista tai saadun tilauksen toteuttamista. Teemme analyysin käyttöpääoman rahoituksesta sekä tarjoamme ratkaisuja tase-erien uudelleenrahoittamiseen.

Kortelainen lisää, että he toimivat joustavasti.

-Voimme ostaa laskusi luottotappioris-



Guida Investin Petri Kortelainen kertoo, että rahoitussparraus selventää tilanteen niin rahoittajalle kuin kuntokeskustoimijalle.

keineen täydestä arvosta, jolloin hoidamme myös niiden muistutukset ja perinnän. Asiakas voi hoitaa perinnän myös itse haluamallaan tavalla ja tarjoamme rahoitusta vain yrittäjän tarvitseman määrän laskuja tai muita myyntisaatavia vastaan.

Guida voi myös rahoittaa kaikki tai vain yrittäjän valitsevat laskut. Guida toimii tavallisimpien laskutusjärjestelmien päällä saumattomasti ja tarvittaessa he tarjoavat myös laskutusjärjestelmän yrityksen käyttöön.

-Palvelumme on henkilökohtaista ja nopeaa. Rahoitus tulee aina varmasti tilillesi laskutusta seuraavana päivänä tai jopa samana päivänä, jos tarvitset. Kirjanpitäjäsi arvostaa selkeitä raportteja ja tukea, jonka meiltä saa.

Laskurahoituksen yhteyteen voi saada tilausrahoitusliimitin, joka mahdollistaa nopeiden rahoitustarpeiden täyttämisen myös ennen laskutusta. Koska kyse on pk-yritysten rahoittamisesta, niin rahoitusmäärä on alle 200 000 euroa.

## LYHYTAIKAISET LAINAT

Petri Kortelainen kertoo, että Guida tarjoaa myös lyhytaikaisia, alle kahden vuoden pituisia lainoja.

-Lyhytaikaiset lainat eivät ole tarkoitettu laiteinvestointien tekemiseen. Ne soveltuvat hyvin väli- tai siltarahoitukseksi. Rahoituksen suuruus vaihtelee tapauskohtaisesti muutamasta tuhannesta sataan tuhanteen euroon.

Guidalla lyhennysohjelma on mahdollista sopia halutulla maksuerällä lyheneväksi, esimerkiksi kuukausittain tai kolmen kuukauden välein. Myös kertalyhenteiset bullet-lainat ovat mahdollisia.

-Lainassa ei ole piilokuluja. Ennenaikainen takaisinmaksu tai lyhentäminen on mahdollista ilman kuluja. Lainan hinta ilmoitetaan selkeänä vuosikorkona, lisää Kortelainen.

Kuten aina, lainalle tulee antaa vakuus. Usein asiakas antaa jälkipantin pankkiin pantatulle omaisuudelle.

## OLE YHTEYDESSÄ

Petri Kortelainen painottaa hyvää ennakkointia oman yrityksen rahoituksen hoitamisessa.

-Kun yritys kasvaa, niin kasvu aina vaatii lisää käyttöpääomaa. Ole yhteydessä, sovitaan sparraushetki ja tutkaillaan, voisivatko meidän palvelumme auttaa yritystäsi sen kasvu-uralla.



# Muutosjohtajuus kuntoilu- ja liikuntasektorilla

EuropeActive isännöi 10. vuotuisia European Health and Fitness Forumia (EHFF) keskiviikkona 12. huhtikuuta Kölnissä, Saksassa, johon osallistui yli 580 alan edustajaa.

TEKSTI JA KUVAT: **ARI KATAJISTO**

**T**ämän vuoden teema "Muutosjohtajuus kuntoilu- ja liikuntasektorilla" vei osallistujat läpi keskeisiä aiheita, kuten hinnoittelustrategiat, digitaalinen muutos tai yrittäjyysjohtajuus.

Foorumi alkoi EuropeActiven puheenjohtaja ja EHFF:n moderaattori David Stalkerin tervetuloivotuksella yhdessä RX Austria & Germanyn toimitusjohtajan Benedikt Binder-Krieglstein ja World Active Chairin toimitusjohtajan Barrie Elvishin kanssa.

David esitteli Rainer Schaller Entrepreneurship Award -palkinnon, jonka tavoitteena on edistää yrittäjyyttä eurooppalaisessa fitness-ekosysteemissä sekä antaa tunnustusta Rainerin erinomaisesta urapolusta alalla.

Hän onnitteli myös David Lloyd Clubsia siitä, että heistä tuli ensimmäinen kuntokeskusketju, jolle on myönnetty uusi FITcert level 4 -sertifikaatti toiminnan ja terveysturvallisuuden erinomaisuudesta.

Avauspuheenvuorot jatkuivat, kun Oleksandra Boliakilla kertoi UkraineActiven kokemuksen 2022 #BEACTIVE DAY -kampanjan toteuttamisesta poikkeuksellisen vaikeissa olosuhteissa ja rohkaisi kaikkia osallistumaan tämän vuoden kampanjaan.

## EUROOPPALAINEN MARKKINATUTKIMUS

Ensimmäisen esityksen pitivät EuropeActiven Herman Rutgers ja Deloitteen Karsten Hollasch. He jakoivat tärkeimmät tulokset laajasta vuoden 2023 EuropeActive-kuluttajatutkimuksesta, johon osallistui lähes 11 000 vastaajaa 19 Euroopan maassa tammikuussa 2023.

-Tutkimuksessa selviää, että kuntoilijat ovat palanneet hyvin kuntokeskuksiin, jossa uutta on hybridimäinen harjoittelu. Koti- ja kuntosaliharjoittelun yhdistäminen on tullut jäädäkseen, he sanoivat.

Rutgers ja Hollasch käsittelivät myös digitaalisten työkalujen käyttöä sekä nykyisten inflaatiohuolien vaikutusta kuluttajien käyttäytymiseen.

Kuntokeskusten näkökulmasta tärkeä tieto oli, että inflaation ja muiden negatiivisten uutisten vaikutus kuntosaliasiakkuuden lopettamiseen on pieni – säästöt etsitään muualta kuin omasta liikunnasta. Ennen kuntoilusta säästämistä ollaan valmiita säästämään kotitavaroista ja ruokaostoksista.

He myös muistuttivat yleisöä, että Europe-

an Health & Fitness Market Report 2023 esitellään virallisesti webinaarissa 16. toukokuuta.

Seuraavaksi globalin Utku Toprakseven jatkoi keskustelua prof. Alfonso Jimenezin (THiNK Active) ja Olga Ostromeckan (McKinsey & Co.) kanssa toimialamme sosioekonomisten vaikutusten alustavista tuloksista.

## HINNOITTELUSTRATEGIAT, DIGITAALINEN MUUTOS JA YRITTÄJYYSJOHTAJUUS

Päivä jatkui Simon-Kucher & Partnersin Jos Eelandin kanssa ja hänen pääpuheenvuoronsa siitä, kuinka hinnoittelustrategioita voidaan parhaiten lähestyä epävakailta markkinoilta. Hänen esityksensä keskittyi määrittämään arvotekijöiden merkitystä maksuhalukkuuden ja tarjousarkkitehtuurien kannalta.

Kun potentiaalinen asiakas on miettimässä kuntokeskusasiakkuuden hankintaa, niin suurin este on sijainti, mikä selittää 51 % siitä, että asiakkuutta ei solmita. Hintataso on viides tekijä ja se tulee ongelmaksi 12 %.

Kun asiakas miettii lopettamista, niin 36 % syy lähtöön on toiselle kuntosalille siirtyminen. Korkea hinta on syynä 19 %.

Tutkimuksen mukaan asiakkaat odottavat (61 %) tänä vuonna kuntokeskusmaksujen nousevan. Korotuksen määrä pitää olla kohtuullinen, 46 % odottaa korotuksen olevan 6–10 %.

Self Esteem Brandsin toimitusjohtaja Chuck Runyon kertoi, kuinka tärkeää on ymmärtää keskeisiä mittareita vastaamaan muuttuviin



kuluttajien tarpeisiin.

-Toimiala on pitkään kilpaillut muutamalla mittarilla – sijainti, jäsenmäärä ja liikevaihto. Tulevaisuudessa tarkastelemme mittareita, jotka koskevat terveyttä, onnellisuutta ja alan muutosta. Nyt on murrosvaihe kuntoilualalla.

### ILTAPÄIVÄN SANOMAA

Iltapäivän esitykset alkoivat, kun professori Evgeny Kaganer IESE Business Schoolista kertoi asiantuntemuksensa digitaalisesta muutoksesta ja pitkän aikavälin strategian tarpeesta digitalisaatioprosessin onnistumiseksi."

-Digitaalisuudessa on edelleen paljon hypeä. Yritysten on omaksuttava pitkän aikavälin näkemys ja annettava selkeä vastaus kysymykseen, miksi digitaaliseen transformaatioon ryhdytään, ennen kuin sukeltaa pää edellä.

Beyond Resiliencen perustaja ja toimitusjohtaja Angela Pernsteiner nosti keskeiselle paikalle ravinnon ja aktiivisen elämäntavan roolin.

Twinxterin perustaja Alize Hofmeester korosti esityksensä aikana tarvetta päämäärätietoisille johtajille, jotka pystyvät luomaan



Seminaarissa oli paikalla useita suomalaisia, mm. Aplicon Jutta Österberg-Hurme ja Topi Valtanen sekä Liikun Johanna Riihijärvi.

flowta ja ketteryyttä.

-Ennen kaikkea se vaatii rakkauttasi ihmisiä ja liiketoiminnan tarkoitusta kohtaan, päivän joka minuutti.

Päivän viimeinen pääpuhuja Jacob Fatih (Crealize) keskittyi siihen, kuinka onnistuneesti rakentaa osallistava kuntoiluyritys.

-Kiitollisuus kaikesta on minulle ydinarvo. Kuten isälläni oli tapana sanoa, tee jotain hyvää joka päivä, ja saat sen varmasti takaisin. Ymmärsimme, että haluamme antaa ihmisille

mahdollisuuden ryhtyä yrittäjiksi ja rakentaa menestystä yhdessä. Tehdään tästä maailmasta terveempi!

Päivän päätteeksi EuropeActiven toimitusjohtaja Andreas Paulsen ja Les Mills Internationalin Phillip Millsin perustaja ja toimitusjohtaja päättivät tapahtuman rohkaisemalla ihmisiä osallistumaan vuoden 2023 #BEACTIVE DAY -kampanjaan.

# TRAINER YOU

## ALAN SUURIN KOULUTTAJA

Jatkokoulutukset liikunta-alan ammattilaisille ja kaikille aktiivisesta terveydestä kiinnostuneille!

[trainer4you.fi](https://trainer4you.fi)

# Liikunta-alan yrittäjän 80/20-sääntö

Pareton -periaatteessa missä tahansa ilmiössä 80 prosenttia seurauksista johtuu 20 prosentista syistä. Tämä tarkoittaa siis sitä, että 20 % tekemisestämme ja valinnoistamme vaikuttavat 80 prosenttiin tuloksesta. Omasta toiminnastaan ja liiketoiminnastaan täytyy löytää tuo 20 prosenttia, jotta saavutetaan mahdollisimman hyvä tulos ja asiakaskokemus.

ALKUPERÄINEN TEKSTI: **TRAINER4YOU** KUVA: **ERIMOVER**

**K**äytännössä tämä tarkoittaa siis sitä, että vähemmän on enemmän, kun keskitytään olennaiseen. Ei kannata tavoitella 100 %, kun vähemmälläkin pääsee samaan tulokseen. Itse asiassa, kun ymmärtää oman toiminnan tärkeimmän 20 %, pääsee kaikkein todennäköisimmin hyvään tulokseen.

Pareton-periaate, 80/20-sääntö ymmärretään helposti väärin. Täytyy muistaa, että suhde ei ole juuri koskaan tasan 80/20. Suurissa tuotevalikoimissa suhde on usein lähempänä lukuja 80/10, eli jo 10 % tuotteista riittää tuottamaan 80 % myynnistä. Periaate on siis enemmän ideologinen kuin numeraalinen. Olennaista on ymmärtää ydinliiketoiminnan merkitys ja panostaa suurin osa energiasta ja resursseista siihen. Muun merkitys on niin vähäinen kokonaisuuteen, että sen ei saa antaa viedä voimavaroja. Joka tapauksessa 80 % asiakkaista käyttää vain 20 % palveluistasi, tiloistasi ja tuotteistasi, eli kaikesta mitä tarjoat heille.

## TYÖAIKA

20 % tehtävistä vie 80 % työajastasi. Tuo 20 % saa siis sisältää ainoastaan olennaisia toimia. Kaikki työt, jotka pystyt delegoimaan, sinun tulee delegoida. Muista myös, että 20 % työntekijöistä vie 80 % ajastasi.

## PALVELUT

Mieti, mitkä 20 % palveluistasi tuo 80 % liikevaihdosta tai tuloksesta ja keskity niihin. Kohdenna vähintään 80 % voimavaroistasi niihin palveluihin. Ydinliiketoiminnan palvelusi määrittelevät onnistumisesi, eivät oheispalvelut.

## RYHMÄLIIKUNTATUNNIT

20 % ryhmäliikuntakalenterin tuntinimikkeistä liikuttaa 80 % asiakkaistasi. Tämän vuoksi on tärkeää tarjota niitä tunteja selkeästi eniten, jotka liikuttavat suurinta osaa asiakkaista. Ryhmäliikuntatarjonnan monipuolisuus ei tule koskaan eri tuntinimikkeiden määrästä,

vaan harrastettavuudesta. Kun tarjoat riittävästi niitä suosituimpia 20 % nimikkeitä, 80 % asiakkaistasi on tyytyväisiä.

## KUNTOSALILAITTEET

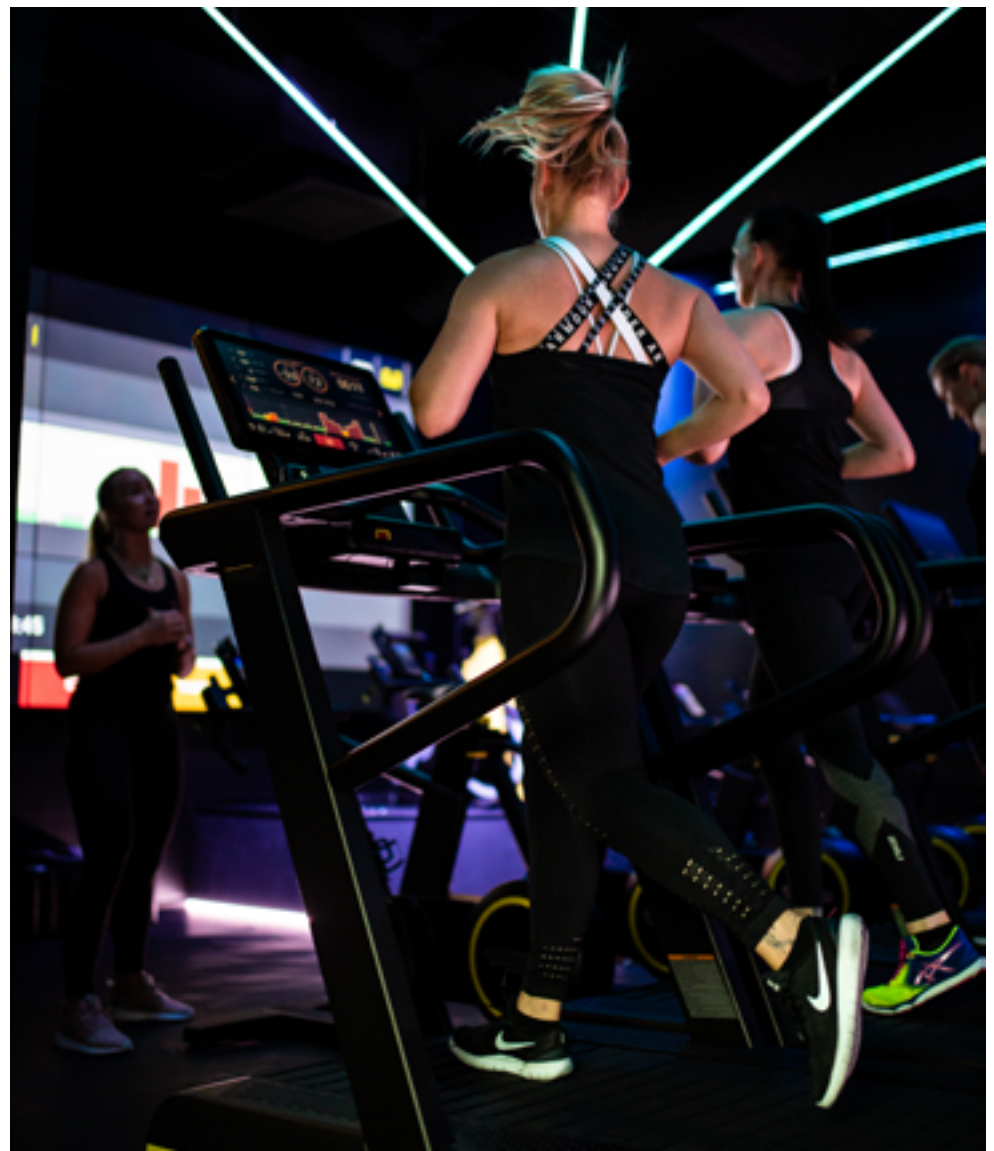
Kun teet laitehankintoja kuntosalille, sinulla tulee olla selkeä käsitys siitä, mitkä 20 % laitteista on suosituimmat ja sitten sinun tulee hankkia niitä laitteita riittävästi. Jos johonkin laitteeseen jonotetaan, olet epäonnistunut laitevalinnoissa ja sinun tulee vaihtaa jokin vähemmän suosittu laite tähän suosittuun laitteeseen. Tämä on joskus ikävä ratkaisu,

kun marginaalinen käyttäjäryhmä on rakastunut johonkin laitteeseen, jota kuitenkin suurin osa asiakkaistasi ei käytä koskaan.

## MYYTÄVÄT TUOTTEET

Viidennes kaikista oheistuotteista, joita myyt, tekevät lähes kaiken liikevaihdon. Tuotenumikkeiden määrä voi joskus lisätä myyntiä, mutta siitäkin huolimatta vain pieni osa tuotevalikoimasta tekee suurimman osan liikevaihdosta. Löydä myyntihyllystäsi se viidennes, johon pitää keskittyä, sillä se ei saa loppua hyllystä. Muista, 80 % oheistuotteiden myynnistä menee 20 %:lle asiakkaistasi. Muista tämä myös valmennuspalveluissasi, 80 % myymistäsi valmennustunneista menee 20 %:lle asiakkaistasi. Pidä huolta kanta-asiakkaistasi ja saa ne ostamaan aina uudelleen. Pareton-periaate on syytä pitää mielessä kaikissa hankinnoissa ja kun suunnitellaan resurssien kohdentamista. Vaikka periaate voi tuntua naurettavalta ja epäuskottavalta, se on todennettavissa käytännössä jokaisen toiminnasta. Kun sisäistät tuon ideologian, olet matkalla kohti parempaa johtajuutta ja omistajuutta.

Menestyksen avain ei ole tehdä enemmän, vaan tehdä oikeita asioita.



# Ryhmäliikunnan Top-10 soittolista

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

Lista on koottu toukokuussa 2023. Uusi ryhmäliikunnan TOP-10 soittolista julkaistaan jokaisessa K&F- ja K&F Pro -lehdessä.



[www.gymmusic.com/fi/taustamusiikkipalvelu/](http://www.gymmusic.com/fi/taustamusiikkipalvelu/)

1. **Miley Cyrus - Flowers**
2. **Käärijä - Cha Cha Cha**
3. **Kuumaa - Ylivoimainen**
4. **Zara Larsson - Can't Tame Her**
5. **Portion Boys - Samaa Taivasta Katsotaan**
6. **Loreen - Tattoo**
7. **Haloo Helsinki! - Reiviluola**
8. **Keira - No Business On The Dancefloor**
9. **BEHM - Sata Vuotta**
10. **Calvin Harris & Ellie Goulding - Miracle**

## WITUTUSVARTTI:

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

## MYYDÄÄN KUNTOSALI

No niin, tulit sitten alalle, perustit kuntosalin, pyöritit sitä aikasi ja nyt haluat siitä eroon, myydä kuntosalisi, kun ostajakin näyttää olevan. Ja petyt, kun et saa sellaisia tarjouksia, kuin olet ajatellut. Itse asiassa, lukujen valossa yrityksesi arvo saattaa olla varsin lähellä nollaa, eli siitä ei kannata maksaa mitään, vaikka se onkin sinun lapsesi. Mutta ymmärrätkö miksi?

Sinulla ei välttämättä ole mitään myytävää. Jos sinut - yrittäjän - poistaa yhtälöstä, mitä myytävää jää, jos koko tivoli on pyörinyt sinun ympärillä, sinun panoksellasi ja uhrauksilla?

Pahimmassa tapauksessa olet aina sortunut tavoittelemaan kirjanpidossa nollatulosta, ostelemalla yritykselle (tai vielä pahemmassa tapauksessa itsellesi) kaikkea kivaa ja turhaa

**FOR SALE**

- liiketoiminnan kannalta - yrittäessäsi välttää voitosta maksuun lankeavia veroja. Kaupantekotilanteessa ne lankeavat sinun maksettavaksesi, pienempänä kauppahintana.

Olen ollut kaupantekotilanteessa, jossa myyjä kertoi kenkälaatikkoon tulleen rahaa ja perusteli sillä korkeaa hintapyyntöä. Pyysin tuomaan kenkälaatikon pöydälle, että katsotaan mitä siellä on, koska sehän kuuluu yritykselle ja näin ollen kauppaan. Ei edennyt se kauppa.

Muista, että vaikka oletkin rakastunut laitteisiisi, varsinkin kun olet ne jo mahdollisesti onnistunut maksamaan, niin ne voivat olla ostajalle arvottomia. Usein kuntosalikaupan

jälkeen uudistetaan tilat ja laitekanta, joten vaikka laitteillasi olisi perusteltua käyttöarvoa, sillä ei välttämättä ole mitään merkitystä kaupan hintaan, ainakaan nostavasti. Laittekanta voi olla myös rasite, oli ne maksettu tai liisattu.

Muista myös, että kukaan ei maksa menneestä vaan kaupan hinnan määrittelee odotukset tulevasta, historian lukujen valoon peilaten toki. Kukaan ei maksa siitä, että olet polttanut kynttiläsi molemmista päistä ja uhrannut kaiken elämäsi yritykselle. Sillä ei ole ostajalle mitään arvoa ja kuten mainittu, jos se on ainoa, joka on yrityksen pitänyt pystyssä, niin miksi kukaan ostaisi lähtösi jälkeen romahtavan liiketoiminnan?

Huolehdi joka tapauksessa siitä, että yrityksesi on koko ajan myyntikunnossa. Jos olet ajatellut myydä yrityksesi muutaman vuoden kuluttua, myyntikuntoon laittaminen pitää aloittaa eilen, hoitaen nuo viisi kohtaa kuntoon. Ja vaikka et olisi myymässä, hoida ne silti kuntoon.

Sami Hurme  
[twitter.com/SamiHurme2nd](https://twitter.com/SamiHurme2nd)



# Valmistaudu **uuteen** **kauteen** päivittämällä laitekantaa



Saat laadukkaat ja pitkäikäiset Technogym-kuntosalilaitteet myös leasing-rahoituksella. Kiinteät kuukausierät tuovat ennustettavuutta kustannuksiin ja vapauttavat pääomaa oman ydinliiketoiminnan kehittämiseen.

Ota meihin yhteyttä, niin kerromme lisää:  
**Qicraft Finland, [info@qicraft.fi](mailto:info@qicraft.fi), [qicraft.fi](http://qicraft.fi)**

