

# K&F PRO DIGI

SUOMEN AKTIIVISEN TERVEYDEN  
AMMATTILAISTEN LEHTI

**KAPELLIMESTARI  
PELTONEN**

**VUOSIKATSAUS  
2022**

**TEEMA: TRENDIT 2023**

**#1/2023**

**TRAINER**  **YOU**

**ALAN SUURIN KOULUTTAJA**

Jatkokoulutukset liikunta-alan ammattilaisille & kaikille  
aktiivisesta terveydestä kiinnostuneille!

**trainer4you.fi**





*Liikunnan ja hyvinvoinnin, liikuntapaikkarakentamisen,  
kunto- ja terveystiikunnan ammattilaiset kohtaavat  
jälleen Pohjoismaiden laajimmilla alan messuilla.*

*Monta lajia – yhteinen sydän.*



 **GYMTEC**

 **SPORTEC**

**15.-16.3.2023**

TAMPEREEN MESSU- JA URHEILUKESKUS



Tampereen Messut yhteistyössä

**SLA SKY**



Tutustu näytteilleasettajiin  
[LIIKUNTAPAIKKAMESSUT.FI](https://www.liikuntapaikkamessut.fi)

# HINTAHAITARI UUSIKSI

**H**yvin pitkään pystyttiin määrittelemään pari hintatasoa budjettisalleille, samoin keskihintaluokkaan ja premiumiin. Viimeisen vuoden aikana erilaisten kustannusten nousu on pakottanut keskuksset miettimään omaa hintapolitiikkaansa uusiksi.

Yleistrendi niin Suomessa kuin Pohjoismaissa on ollut keskihinnan lasku. Suomessa keskihinta on pysynyt hieman korkeammalla kuin muissa Pohjoismaissa pääosin Suomen pienemmän ketjuvetoisuuden vuoksi.

Suomessa on premiumtoimijat Foreverin, ELIXIAN, Fressi Liikuntakeskusten ja GOGO Liikuntakeskusten merkitys useamman paikallisen toimijan vuoksi ollut suurempi koko toimialaa miettien kuin vastaavilla toimijoilla esimerkiksi Ruotsissa. Puolestaan Fitness24Seven oli pitkään erittäin suuri merkitys budjettisalien hintamuodostuksessa.

Easyfit (34,90), Fitness24Seven (27,90) ja Liikku (34,90) nostaneet merkittävästi hintojaan. Tamperealainen Gym Anytime puolestaan lanseeraa itsensä juhlavalla 14,90 euron kuukausihinnalla.

EasyFit-ketjun toimitusjohtaja Jyrki Hannula kertoo, että monet epäilivät hinnankorotusten mahdollisuuksia.

-Kulurakenteemme ei mahdollistanut pitempää vanhassa ja 1. lokakuuta nousi hintamme uusille asiakkaille viisi euroa. Myös kolmen tason hinnoittelu on ollut tuloksekas, kertoo Jyrki Hannula.

EasyFitin ja Liikun uudelleen hinnoittelun jälkeen hyvä kysymys on, ovatko EasyFit ja Liikku budjettisaleja. Alallamme aktiivisesti toimiva henkilö asetti kysymyksen kuitenkin: miten Suomen kaltaisessa maassa voidaan pitää alle 35 euron kuukausihintaa. Tällöin voidaan olettaa 35 hintatason kuuluvan ylempien budjettisalien sarjaan.

Esimerkiksi Norjassa tämä sama tapahtumasarja alkoi jo 2-3 vuotta sitten Fresh Fit-

nessin luovuttua 149 NOK hinnoittelusta.

Keskikuukausihinta on Suomessa tasoa 42 euroa. Onko meillä menossa hetki, jolloin saamme keskihinnan nousemaan.

Jos premiumkeskusten hinnat eivät lähde nousuun, tulee keskisektorin keskusten hintaspredi kaventumaan.

Kuntokeskustoiminnan kulut ovat nousseet ja nousevat vähintään samassa tahdissa kuin muuallakin. Lähes kymmenen prosentin inflaatio on otettava huomioon ja hinnat on mietittävä järkevästi.

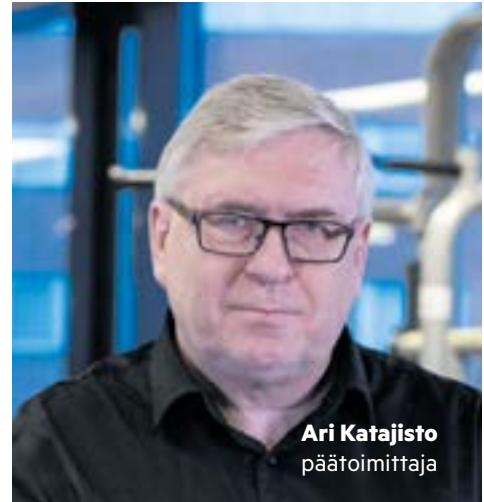
Usein puhutaan, että hintoja pitäisi nostaa vuosittain, jolloin kertakorotukset jäisivät maltillisimmiksi.

Tärkeä asiakkaita ajatellen on avata heille ne seikat, mitkä ”pakottavat” nostamaan. Läpinäkyvyys on erittäin tärkeä piirre nykyaikaisessa liiketoiminnassa.

Aikoinaan tärkeä seikka hinnoittelussa oli sen suhde annettavien setelien määrä. 19 ja 49 markkaa oli hyviä hintoja, niissä asiakas luopui vain yhdestä setelistä. 53 markkaa taas viheliäinen, kun joutui antamaan ainakin kaksi rahaa.

Tällä hetkellä kuukausimaksua käytetään kahvin tapaan sisäänheittotuotteena. Hyvällä markkinoinnilla saadaan sisään sopivasti uusia asiakkaita, jolloin siitä voi jäädä positiivinen tulos. Päivittäistavarakaupassa kahvin ostajan odotetaan ostavan muutakin. Suomessa kuntokeskuksissa lisäkauppaa tehdään luultavasti melko vähän.

Hintamarkkinoinnin suurin ongelma mielestäni on hintaeroosio. Ihmisten käsitys liikunnan arvosta ja hinnasta saattaa palata 1990-luvulle, jolloin vanhemmat ihmiset eivät voineet käsittää, miksi joku maksoi liikunnasta. Se oli heidän harrastusaikoinansa aina ollut ilmaista.



**Ari Katajisto**  
päätoimittaja



Tärkeä asiakkaita ajatellen on avata heille ne seikat, mitkä ”pakottavat” nostamaan. Läpinäkyvyys on erittäin tärkeä piirre nykyaikaisessa liiketoiminnassa.

**K&F PRO DIGI**

**K&F Pro**

**@kflehdet**

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

21. vuosikerta

ISSN 2490-1148 (painettu)

ISSN 2490-1156 (verkkójulkaisu)

**KUSTANTAJA**

[K&F-lehdet](http://K&F-lehdet) / [Trainer4You Oy](http://Trainer4You Oy)

Vattuniemenkatu 21

00210 HELSINKI

**PÄÄTOIMITTAJA**

Ari Katajisto

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

**TOIMITUS**

[K&F-lehdet](http://K&F-lehdet) / [Erimover Oy Ab](http://Erimover Oy Ab)

Vattuniemenkatu 21

00210 HELSINKI

puh 040 502 0727

[toimitus@kf-lehti.com](mailto:toimitus@kf-lehti.com)

**TAITTO**

Tanja Vaakanainen

**KANNEN KUVA**

Tanja Vaakanainen

**ILMOITUSMYynti**

Ari Katajisto

Puh. 040 502 0727

[toimitus@kf-lehti.com](mailto:toimitus@kf-lehti.com)

**TILAUKSET**

[toimitus@kf-lehti.com](mailto:toimitus@kf-lehti.com)

K&F Pro Digi ilmestyy kaksi kertaa vuonna 2023.

**ILMESTYMISAikATAULU 2023**

	ilmestyy	aineisto
1/2023	23.1.	20.1. Digi
2/2023	1.3.	21.2. Print
3/2023	24.5.	16.5. Print
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 DIGI 1/23

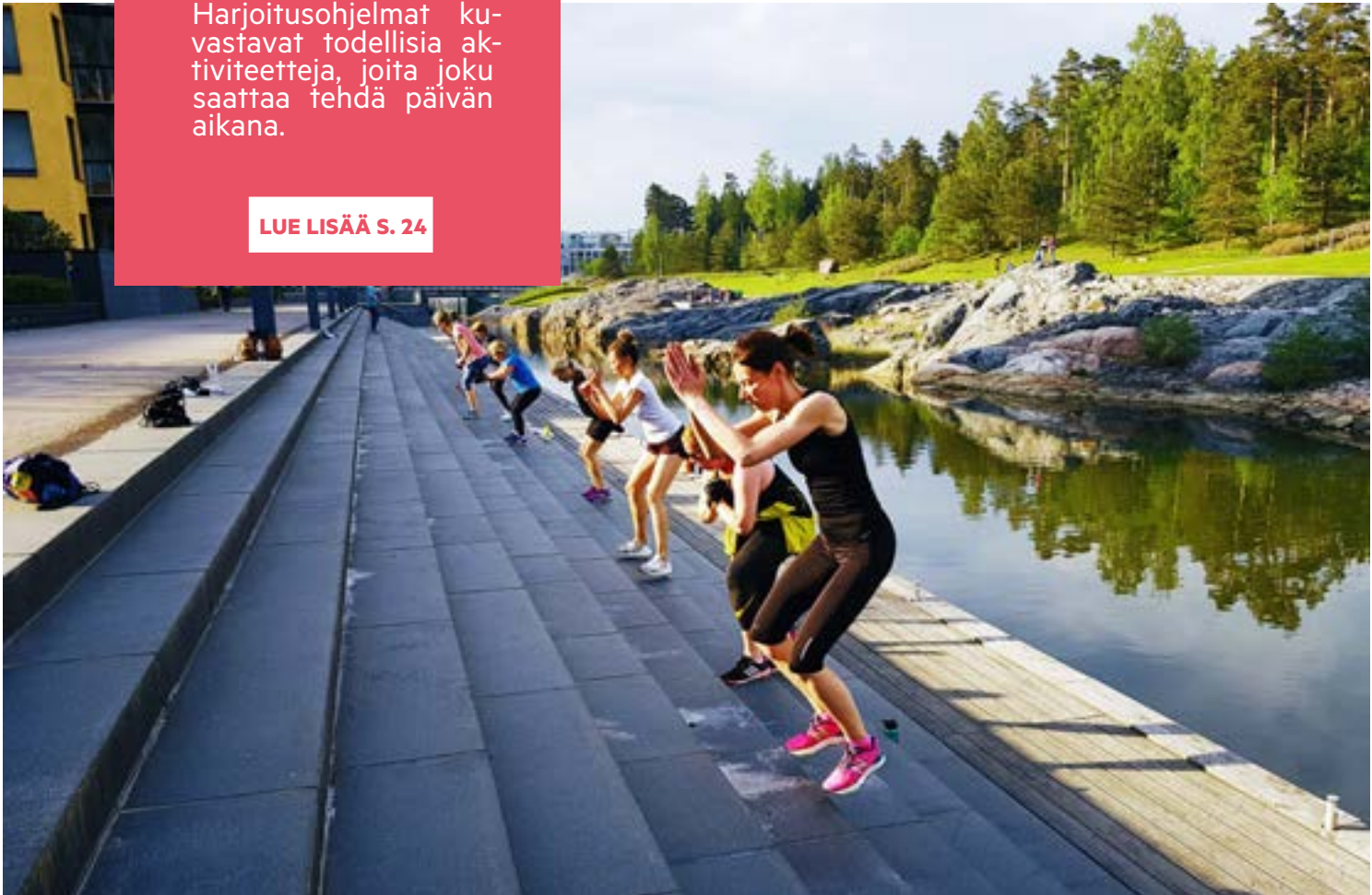
- 4** **PÄÄKIRJOITUS:**  
[Hintahaitari uusiksi](#)  
[Ari Katajisto](#)
- 8** [Suomalaista ketjuttamista - Case Ole.Fit](#)
- 14** [Vuosikatsaus 2022](#)
- 20** [Kevään 2023 tapahtumat](#)
- 24** [TEEMA: TRENDIT 2023](#)



”

Harjoitusohjelmat kuvastavat todellisia aktiviteetteja, joita joku saattaa tehdä päivän aikana.

LUE LISÄÄ S. 24





Suomen kunto- ja  
terveysliikuntakeskusten yhdistys

## SKY:n hallitus

SKY:n vuosikokous pidettiin 8.12.2022. Siellä valittiin uusi hallitus:

**Puheenjohtaja** Jussi Raita, SATS Finland Oy 2022-2024  
**Varapuheenjohtaja** Lari Rairavuo, Erimover Oy Ab 2022-2023  
**Toiminnanjohtaja** Riitta Hämäläinen-Bister

### Jäsenet: 2022-2023

Jyrki Hannula, Ab L L International  
Jari Lamminen, Fysioline Oy/ FAF Finland Oy  
Tomi Peltonen, Fit GLOBAL Oy  
Johanna Riihijärvi, Kuntokeskus Liikku Oy  
P-C Nordensved, Sprik Fitness International Oy

### Jäsenet: 2023-2024

Minna Pulkkinen, Pihlajalinna Liikuntakeskukset Oy/Forever  
Jarno Tynkkynen, Into Lifestyle Oy  
Jutta Österberg-Hurme, Liikunta- ja hyvinvointikeskus Aplico Oy

### Varajäsenet:

Timo Aheristo, Pihlajalinna Liikuntakeskukset Oy/Forever (2022-2023)  
Anton Isakson, Sipoon Syke Oy (2023-2024)

<https://sky-ry.fi/hallitus/>

## SKY:n jäseneksi

**S**KY:n jäsenenä pääset hyödyntämään rahanarvoisia etuja, mutta saat myös mielenkiintoisia mahdollisuuksia verkostoitua voimakkaasti kasvavan toimialan avaintoimijoiden ja instanssien kanssa.

Toimialajärjestö SKY ry:n päätehtävä on valvoa kunto- ja terveysliikunta-alalla toimivien yritysten, yrittäjien ja myös kuluttajien etuja. Kuulumalla toimialajärjestöön yritys saa halutessaan myös käyttöönsä Suomen Yrittäjien palvelupaketin jäsenedut.

Liity jäseneksi verkossa:

<https://form.jotform.com/83452127614959>

# Muista eduskuntavaalit

Eduskuntaavaalit pidetään tänä vuonna huhtikuun 2. päivä. SKY on luonut oman tavoiteohjelman, jonka tavoitteena on auttaa liikunta- ja terveysliikunta-alan toimijoita elinkelpoisen liiketoiminnan varmistamisessa.

**Y**htenä näkyvänä toimenpiteenä tulee olemaan perinteinen vaaliväittely Gymtec-messujen yhteydessä.

-Monien toive olisi, että vaalit nähtäisiin pääministerivaalina, joillekin mieluinen aihe suunta olisi energia ja joillekin velka. Meille SKY:ssä nämä vaalit tulevat näkymään Terveysvaaleina, sanaili SKY:n toiminnanjohtaja Riitta Hämäläinen-Bister.

### YRITTÄJÄN TYÖSSÄJAKSAMINEN

Yksi merkittävä osa Terveysvaaleja on varmistaa, että yrittäjillä on hyvät eväät pitää huolta omasta hyvinvoinnistaan.

Hämäläinen-Bister nostaa esiin liikunta- ja kulttuuriedun ulottamista myös toiminimiyrityksille.

-Siinä tuetaan fyysistä aktiivisuutta ja terveyden edistämistä. Liikunta- ja kulttuuriedun kannustevaikutus on tutkittua. Siinä panostetaan ehkäisevään ja kuntouttavaan työhön.

### TYÖSSÄJAKSAMINEN HAASTAA

Vaikuttavuus on merkittävä, koska työssäjaksaminen ja fyysisen kunto paranevat, jolloin sote-kustannukset vähenevät.

Toinen kohta, mikä varmasti näkyy sotekulttuurien pienemisenä, olisi saattaa yli 75-vuotiaiden liikuntapalvelut arvonlisäverottomaksi. Samoin ikäihmisten kuntouttavan liikunnan toimintakykyä tukevat palvelut alv 0 % palveluna ja kotitalousvähennyksen piiriin

Positiivinen vaikuttavuus on fyysisen aktiivisuuden ylläpitäminen ja kehittäminen, toimintakyvyn säilyttäminen. Kun ajatuksena on aktiivinen vanhuus, ikääntymiseen liittyvien toimintakykymuutosten välttäminen ja siirtäminen myöhemmäksi, niin lopputulemana on sote-kustannusten väheneminen.

Pitkään keskusteluissa on ollut yhden alv-kannan asettaminen kaikelle liikunnalle. Tämä pitäisi toteuttaa pikaisesti. Sillä on väli-

tön kannustevaikutus yrityksiin ja kuluttajiin, työllisyysvaikutukset, selkeyttää palvelujen tuottamisen verotulkintoja, terveyden paraneminen – sote-kulujen aleneminen. Sosioekonomiset vaikutukset = nykyisin ohjaamista ja valmentamista eniten tarvitsevat maksut korkeimmassa alv-luokassa, joka aiheuttaa polarisaatiota. Esim. henkilökohtaisen valmennuksen (personal trainer) palvelut siirretään pysyvästi alempaan arvonlisäveroluokkaan. Tällä varmistetaan kansalaisten terveyskunnan paraneminen ammattimaisesti ja turvallisesti. Samalla tuetaan myös koronan jälkeisen ajan henkilökohtaisen liikkumisen palvelujen kysynnän kasvua ja alan työllisyyttä.

#### Lisäksi tavoitteena veroasioissa on:

- Lääkärin läheteellä tapahtuvan liikuntapalveluiden muuttamista arvonlisävaapaaksi.
- Kehitetään malli, jossa yksilön todennettua liikkumista kannustetaan hyväksymällä osa liikuntakustannuksista verotuksessa esim. kotitalousvähennyksen kautta: "kansallinen kuntosalikortti lihas-kunnan ylläpitämiseen".
- Tuetaan yritysten kansainvälistymistä sekä verkostoitumista poistamalla Business Finlandin exhibition explorer-tuen neljän yrityksen minimikiintiö/messutahtuma.

#### TERVEYDEN POHJAA

- Rakennetaan liikunnanpalvelutuottajien kuntakohtaiset ja/tai SOTEHY-palveluhakemistot nykyisen SOTE-rakenteen mukaisesti -> kunnat/hyvinvointialueet.
- Terveyden edistämisen ja elinvoiman sekä työllisyyden tukemiseksi kuntia kannustetaan ottamaan liikunnan palvelusetelit yhdeksi toimintamalliksi.
- Kuntouttava liikunta sekä kohdennetut toimenpiteet työ- ja toimintakykyyn uusilla kumppanuusmalleilla sekä palveluratkaisuilla yhdyspintapalveluissa.
- Hyvinvointialueilla SOTE-uudistuksen sisällä liikuntapalveluiden henkilökohtaisen budjetoinninmalli käyttöön.

#### AKTIIVISESTI KANTAA

SKY suosittaa jokaista olemaan yhteydessä alueensa ehdokkaisiin ja tuomaan esille huoli liikkumattomuuden lähes viiden mirjardin euron sairausmenot. Tämä työ tuo työtä liikuntayrittäjille ja samalla parantaa yhteiskunnan kestäkykyä tulevina vuosina.

<https://vaalit.fi/eduskuntavaalit>

SUOMALAISTA  
LAATUA

INNOVAATIOITA

KESTÄVYYTTÄ

PALVELUA

IRONFIT™  
HEAVY DUTY



IRONFIT™  
COMPACT



➤ KATSO KOKO VALIKOIMA: IRONFIT.FI

+358 45 259 3464  
info@ironfit.fi



# Suomalaista ketjuttamista Case Ole.Fit

Tomi Peltosen vetämä Ole.Fit-kuntokeskusketju on kasvanut Suomen suurimmaksi kotimaiseksi liikunta- ja hyvinvointikeskusketjuksi keskusten lukumäärällä mitattuna. Ketjuun kuuluu 50 keskusta, joista uusin, avataan huhtikuussa Järvenpäähän.

TEKSTI: **ARI KATAJISTO**

Jokaisen keskuksen takana on paikallinen yrittäjä ja näin ollen ketjun palvelu muokkaantuu palvelemaan paikkakunnan asukkaiden tarpeita. Myös paikkakunnan koko vaikuttaa merkittävästi tarjontaan. On eri asia tarjota liikuntapalveluja 5 500 asukkaalle Lammilla ja 2 600 asukkaalle Oitissa kuin yli 47 000 asukkaalle Kokkolan keskustassa. Samoin kilpailu vaihtelee markkina-alueen koon mukaan.

Tomi Peltonen pitää pienempiä markkina-alueita hyvinä, sillä siellä harvoin esiintyy kovaa kilpailutilannetta. Pitää muistaa, että esimerkiksi Ruotsissa on liikuntakeskus noin 2 500 asukasta kohden. Ole.Fit-ketjuun kuuluu keskuksia hyvin erilaisilla taustoilla. Suurin osa keskuksista sijaitsee tietyssä kaupunginosassa tai maaseutumaisessa.

Tomilla oli jo 2000-luvun alussa unelma konseptista, mikä toimisi Suomen tapaisessa maassa, jossa on muutamia suuria kaupunkeja, sekä paljon kylämaisia asuin-keskittymiä.

## KUNTOKESKUSKULTTUURI

2000-luvun alussa Suomessa ei käytännössä ollut juuri lainkaan kuntokeskuskulttuuria. Jotkut fiksit ovat laskeneet, että penetraatioaste oli tuolloin noin 5 % luokkaa.

-En yhtään ihmettele, sillä kuntosalit eivät todellakaan olleet kaikista houkuttelevampia paikkoja, Peltonen toteaa.

Usein kuntosalit sijaitsivat kellarikerroksissa ja saleille oli ominaista rikkiäinen koolattiamatto sekä ilmassa leijaileva vahva "voitontuoksu" (hiki). Oli selvää, että kuntokeskusalat piti tehdä houkuttelevammaksi.

Pikkuhiljaa 2000-luvun alussa kuntosalit alkoivat nousta kellareista katutasolle ja asiakkaat profiloituivat enemmän kunto- ja terveysliikkujiksi. Nykyään keskuksista voi ottaa sisustusvinkkejä jopa omaan kotiin.

Seuraava askel onkin tehdä keskuksista vieläkin houkuttelevampia paikkoja tulla viihtymään ja tapaamaan ystäviä. Siinä samalla hiukan kuntoillaan ja pidetään huolta säännöllisestä liikunnasta. Alan kovimmat kilpailijat ovat nykyään sohva ja Netflix.



## ARVOT

Peltonen kiteyttää, että heidän tärkeimmät arvonsa ovat helposti lähestyttävä, laadukas ja jatkuvasti kehittyvä. Suomalaiset eivät halua maksaa liikaa, joten asiakaslähtöinen ja joustava hinnoittelu on ehto liiketoiminnalle.

Tomi lisää, että Ole.Fit-keskus on monipuolinen ja palveleva, jossa asiakkaan toiveet ovat keskiössä. Asiakkaat tarvitsevat palvelua sekä ohjaamista ja suurimmalla osalla on

selkeä tarve tai tavoite. Oli se sitten painonhallinta, kuntoutus, lisää energiaa elämään.

-Me Ole.Fitillä autamme asiakkaan oikealle polulle. Meille tärkeintä ovat asiakkaiden onnistumiset sekä henkilöstön hyvinvointi. Haluamme olla yhdessä Fitissä!

## MARKKINAN MUKAAN

Kun käyn vuoden vaihteessa aina läpi edellisen vuoden aikana avatut uudet kuntokeskukset, oma laskentani lähtee siitä, että kun-





Tomi Peltonen on kovan luokan ammattilainen kuntokeskusbisneksessä ja työn vastapainoksi hän harrastaa kilpapyöräilyä Espanjan vuorilla.

tokeskus perustetaan uuteen liikepaikkaan. Ole.Fit-ketjun uusista toimipisteistä viimeisen kolmen vuoden aikana merkittävä osa konvertoitui olemassa olevasta liikuntapaikasta. Tästä esimerkkeinä ovat mm. Fit Hyrylä, Fit Kallio, Fit Hyvinkää, Fit Kalajoki ja Fit Saippua Center.

-Etsimme ja ostimme jatkuvasti jo olemassa olevia keskuksia, jotka nostamme puitteillaan ja palvelultaan vastaamaan tämän päivän standardeja.

## TUKIORGANISAATIO JA VERTAISTUKEA

50 keskuksen ketjun pyörittäminen vaatii myös keskusorganisaatiolta hyvin paljon.

-Kun perustin Ole.Fit-ketjun 2016 lopulla, ketjun johtaminen ja kehittäminen oli hyvin erilaista, kuin mitä se on nykyään. Siihen on vaikuttanut mm. omien johtamistaitojen kehittyminen. Nykyään 50 keskuksen ketjun johtaminen vaatii vahvaa ja osaavaa organisaatiota. Yksi merkityksellisimmistä keskusteluista mitä olen käynyt, on jääkiekon mestarivalmentaja Jukka Jalosen kanssa. Jukka kertoi minulle oman menestyksensä ydinkohtia ja samat sävelet pätevät myös liike-elämään.

Ketjun henkilöstön täytyy olla yhtä osaavia ja motivoituneita kuin maajoukkueen urheilijat.

-Jokaisen organisaatiossa työskentelevän täytyy olla 100 % motivoitunut saavuttaaksemme toivotut tavoitteet. Organisaatiossa on oltava alan parhaat ihmiset, muuten ei voida työskennellä huipulla. Henkilökuntamme treenaa samanlailla osaamista kuin huippu-urheilija kuntoaan. On tärkeä kouluttautua, oppia ja kehittyä. Yritän johtaa omaa organisaatiota kuin valmentaisin maailman parasta joukkuetta.

Koko henkilöstön täytyy olla täysin motivoitunut työlleen. Jos motivaatio ei ole 110 %, ei pysty työskentelemään korkeimmalla ta-

solla.

-Loppukädessä meidän työmme on auttaa yrittäjää voimaan paremmin, emmekä halua tuottaa pettymystä. Tällä hetkellä henkilökuntamme on timanttinen. Ole.Fit johtoryhmä koostuu kuudesta ammattilaisesta, joista jokainen on oman "osa-alueensa" rautainen ammattilainen.

-Äärimmäisen hyvää palvelua annamme keskuksen avaustilanteessa. Olemme mestareita löytämään liikepaikkoja, yhdistämään liikepaikan ja yrittäjän, arvioimaan perustettavan kohteen liikuntapalveluiden mixin. Lisäksi jokaisen keskuksen ennakkomarkkinointi on yksi tärkein osa tarjoamaamme palvelua.

Ole.Fit on yrittäjävetoinen ketju, jolloin yrittäjällä on viime kädessä aina oikeus tehdä esimerkiksi haluamiansa hankintoja sieltä, mikä hänelle parhaiten sopii. Jotta kukaan ei jää tyhjän päälle, löytyy ketjun keskusorganisaatiolta aina tasokas vaihtoehto.

## ASIAANTUNTIJALISENSSI

-Minulle oli erittäin tärkeää ketjua luodessa, ettei kyse ole franchising-ketjusta, jossa ketju määrää konseptin. Ole.Fit- ketjussa on kyse asiantuntijalisenssistä. Paikallisella yrittäjällä on usein paras paikallistietämys. Lisäksi yrittäjällä on aina jokin haave tai unelma. Tätä haavetta ja unelmaa pitää osata käyttää hyväksi ja antaa sille maksimaalinen voima, tahto ja palo. Ketjun tehtävä on tuoda yrittäjälle näkemystä, kokemusta, osaamista ja työkaluja. Yhdessä olemme varmasti vahvempia, parempia ja tehokkaita palvelemaan paikallisesti. On selvää, että tarkasti määrittä malli ei toimi kaikkialla.

Me pyrimme rakentamaan intohimolla ja osaamisella yhdessä paikallisen yrittäjän kanssa aina sellainen keskuksen, mitä kukin alue tarvitsee. Joskus se on presidentin linnan

vieressä oleva pienempi premiumkeskus kuten Fit Skatta, jossain muualla mallina toimii paremmin esimerkiksi Fit Seinäjoen tapainen suuri n 2 000m<sup>2</sup> keskus, josta löytyy kaikki myös erittäin vaativalle treenaajalle.

## YRITTÄJIEN OSAAMINEN

Oman organisaation lisäksi Ole.Fit-ketju hyödyntää yrittäjien erikoisosaamista. Yksi ketjun tärkeimmistä arvoista on auttaa ja tukea toinen toisiaan. Ole.Fit- ketjun yrittäjissä on valtavasti osaamista. Ketjujohto ei esimerkiksi mene Fit Varkauteen kertomaan yrittäjälle, miten ryhmäliikuntaa kannattaa pyörittää, vaan sen sijaan paikallinen yrittäjä Katja Kaila, joka on yksi ryhmäliikunnan pioneereista, antaa ja jakaa osaamistaan ketjulle.

-Emme myöskään mene Fit Tammistoon Riku Kärkkäiselle kertomaan miten saat enemmän näkyvyyttä salillesi, vaan yrittäjä kertoo meille vinkkejä, miten salista tehdään Suomen tunnetuin. Kuten kaikessa, yhteistyö, hyvä henki ja motivaatio ovat avaimet menestykseen.

## KASVUA EDELLEEN

Suomen kuntokeskustoimiala on Pohjoismaisessa vertailussa hyvin vähän ketjuuntunut. Suhteutettuna väkilukuun, voisi Suomesta löytyä pari noin sadan toimipisteen ketjua.

Suomi on harvempaan asuttu kuin Ruotsi, mutta Ole.Fit-ketjun ratkaisut mahdollistavat monia muita ketjuja laajemman toimipistekartan.

-Kun perustin Ole.Fit-ketjun otin ensimmäiseksi tavoitteeksi 50 toimipisteen ketjun vuoteen 2022 mennessä. Se tavoite on nyt saavutettu. Unelmani on, että jokaiselle suomalaiselle, asuinpaikasta riippumatta, löytyy hyvä ja tasokas kuntokeskus. Kysyntää ja tarvetta on, joten eiköhän aseteta seuraava tavoite 100 keskukseseen!

# Hjallis Harkimo: Ikäihmisten liikkuminen on “must” mielekkäälle elämälle

SKY järjesti EU:n Active Ageing Community -hankkeen loppuseminaarin marraskuun 28. päivä Yrittäjien toimistolla. Viimeisin hanke, johon Suomesta osallistui kolme kuntokeskusta, saatiin vietyä alkusyksystä niin Suomessa kuin muuallakin osallistuneissa EU-maissa loppuun.

TEKSTI JA KUVA: **ARI KATAJISTO**

**E**urooppalaisen yhteenvedon piti verkon yli professori Paulo Caserotti. Active Ageing Community -haasteet ovat pitkälti samat kaikille läntisille euromaille.

## SENIORIN NÄKÖKULMA

Kotimaisessa osassa kansanedustaja Hjallis Harkimo edusti valveutuneiden ikäihmisten näkökulmaa kertomalla tarinaansa havahtumisestaan oman hyvinolonsa kehittämiseen.

Harkimo sai sydänkohtauksen kahdeksan vuotta sitten lomamatkalla. Akuutin hoitajakson jälkeen arkeen mahdutettiin uudelleen liikunta. Liikunta pysyi, arki oli hyvää. Vähitellen liikunnan määrä kuitenkin taas hiipui. Kunnes hän viime talvena havahtui, että kengännauhojen solmiminen ei ollut enää sujuvaa puuhaa eikä lattialta pinkaistu ketterästi liikkeeseen. Alati liikkeessä olevan entisen kilpaurheilijan oli tunnustettava fakta, että iän karttumisen edellyttää jatkuvaa ja tietois-ta liikuntaan sekä hyvinvointiin panostamista arjessa.

Jo useamman vuoden kasvisruokavaliota noudattanut Harkimo aloitti harjoittelun samanaikaisesti Forever Töölön Active Ageing Community-ryhmän kanssa. Harkimo treenasi Foreverin yksilövalmentajan kanssa, yksilöllisten aikataulujen sovittamiseksi kiireisen miehen kalenteriin. Harkimon arkeen kuuluu 2 ohjattua kuntosalivalmennusta viikossa sekä itsenäiset kävelylenkit viikonloppuisin – siis sama ohjattu liikunnan määrä kuin ryhmälläkin. Puolen vuoden startin tulos on silminnähtävä: aiemmin kumarassa kulkeneen miehen ryhti on moitteeton, hymy herkässä ja askel ripeä. Harkimon näkemys kuuden kuukauden startista oli yksiselitteinen:

– Jo puolen vuoden treeni on muuttanut totaalaisesti mun elämän. Enkä mä sitä enää lopettaisi.

Samaa sanoivat verrokkiryhmän, eli AAC-Töölön projektin jäsenet hankkeen lopuksi.



Kuvaan ennättivät Pihlajalinna Liikuntakeskusten Alexandra Naumanen, SKY:N Riitta Hämäläinen-Bister, Aplicon Jutta Österberg-Hurme ja Sari Hankimo sekä Traineron Johanna Stellberg.

## EU-HANKKEELLE ON JATKUVA TILAUS – IKÄIHMISTEN HYVINVOINTI ON TÄRKEÄÄ MONELTA KANTILTA KATSOEN

Kokonaisuudessaan EU-hankkeeseen valittiin mukaan yhteensä 18 kuntokeskusta Euroopasta, joista kolme Suomesta, ja hankkeen parissa työskenteli yli 70 liikunnan alan ammattilaista. Suomalaiset keskuksat olivat lohjalainen Liikunta- ja hyvinvointikeskus Aplico, Forever-ketjun Töölön kuntoklubi ja tampere-lainen GoGo Liikuntakeskus.

–Forever Pihlajalinna lähti hankkeeseen mukaan yhteistyössä Helsingin kaupungin liikuntapalveluiden kanssa, tarjoten liikuntaa yli 65-vuotiaille itsenäisesti liikkumaan kykeneville helsinkiläisille Töölössä. EU-hanke onnistui kokonaisuudessaan hyvin ja suomalaisten ryhmien tulokset olivat erinomaisia. Liikkuvuus ja lihasvoima kasvoivat mitatusti kaikilla ryhmillä, kertoi Forever kuntoklubien Alexan-

dra Naumanen.

Naumanen kertoi, että Forever Pihlajalinna hankkeen omana tavoitteena oli tutustua Helsingin kaupungin liikuntapalveluiden kanssa yhdessä toimien julkisen ja yksityisen liikuntatarjoajan näkökulmista yhteistyön mahdollisuuksiin tulevaisuudessa.

–Suomen väestörakenteessa ikääntyneiden osuus vahvistuu. Suomalaisten kuntoiluun tarvitaan merkittävää kehitystä, jotta liikunta lisäisi kansalaisten hyvinvointia ja ennaltaehkäisisi sairastumisilta, sekä hyvinvoinnin ja kansanterveyden että yhteiskunnan taloudellisen kantokyvyn näkökulmasta. Liikkumattomuuden vuosikustannukseksi Suomessa on laskettu 3,2 miljardia euroa. Paikallaanolon kustannus on 1,5 miljardia euroa lisää.

Nyt päätetyn hankkeen tulosten perusteella Forever käynnisti liikuntapalveluiden tuotteistamisen suunnitteluprojektin julkiselle sektorille palveluseteli- ja kumppanuustoi-



minnan käynnistämiseksi. Hankkeesta haetaan ratkaisuja kuntien ja hyvinvointialueiden liikuntaan ja liikuntaneuvontaan liittyviin palvelutarpeisiin.

-Vaikka tässä oli kyse hankkeesta, toimivat Forever ja Pihlajalinna jatkuvasti aktiivisesti ikäihmisten kanssa. Foreverin Premium-klubeilla on tarjolla yksilövalmennusta, fysio- ja hierontapalvelut, sosiaaliset seniorikahvihetket sekä erityiset ryhmäliikuntaohjelmistot senioreille.

Näiden ohella Pihlajalinna liikuntalähte -konseptissa lääkärit suosittelevat asiakkailleen liikuntaa 26:n eri diagnoosin osalta. Tieteellisesti todistetuissa tuloksissa näissä diagnosoiduissa sairauksissa liikunta on ollut merkittävässä osassa ennaltaehkäisemään sairautta, tai parantamaan potilaan oloa lääkähoidon rinnalla ja/tai sijasta. Myös liikuntalähetetoiminnassa, kuten AAC-hankkeessa liikunnan vaikuttavuus perustuu keston ja mitattujen tulosten seurantaan. Foreverin fysioterapeutit ohjaavat asiakkaan hoitoa liikunnan parissa lähetteen perusteella kolmesta kuuteen kuukautta, jonka jälkeen asiakas palaa lääkärin kontrolliin.

Kaikki projektin läpikäyneet huomasivat omakohtaiset hyödyt. Näitä mitattiin ja tuloksista erityisesti aerobisen kunnon kohoaminen, tasapainon parantuminen, lihasmassan lisääntyminen sekä liikunnan hyötyjen ymmärtäminen koettiin tärkeimmiksi tuloksiksi. Monelle keskeisin saavutus oli liikunnan mukaantulo arkeen, eli uuden hyvän tavan muodostuminen. Useampi noteerasi erilaisten lajikokeilujen tuoneen innostusta ja rohkeutta kokeilla jatkossakin uusia lajeja. Kokeilimme ryhmässämme muun muassa kahvakuulaharjoittelua ja kuntonyrkkeilyä, kertoo ryhmän valmentaja Sanna Aronta.

Arontan vetämällä ryhmällä mitattiin suomalaisista mm. paras prosentuaalinen liikkuvuuden kehitystulos seurantajakson aikana. Yli 75 % osallistujista veti puolivuotisen hankkeen läpi koronasulkutilasta huolimatta.

### APLICO AKTIIVISESTI MUKANA

Suomesta mukana kansainvälisessä projektissa oli mukana kolme kuntokeskusta, joista Lohjan Aplico oli yksi.

Aplicolla ikääntyneiden liikunnasta vastaa Sari Hankimo ja hän veti myös tämän puolen vuoden aktiivisen projektin läpi. Liikuntaryhmiä veti Sarin lisäksi kolme muuta aplicolaisista.

Jutta Österberg kertoo, että heillä on monipuolinen ohjaajaryhmä, josta löytyy aina erilaisiin projekteihin sitoutuvat henkilöt.

Ikääntyneiden liikuttaminen ei Aplicolla ole pelkästään projektien varassa. Jutta kertoo projektien tuovan aina muutaman uuden mukaan heidän aktiiviseen senioritoimintaansa.

-Timanttitiimi on 65+ asiakkaillemme suunnattu oma liikuntaryhmä, jossa huomioidaan kyseisen kohderyhmän tarpeet liikkumisen ja hyvinvoinnin osalta. Tavoitteena on säilyttää aktiivinen ja toimiva arki harjoittelemalla mm. tasapainoa, lihasvoimaa ja liikkuvuutta sosiaalista kanssakäymistä unohtamatta. Timanttitiimin viikoittaiseen ohjelmaan kuuluu mm. ohjattu kuntosaliharjoitus sekä oma liikuntatunti. Tuttujen ohjaajien lisäksi pääsee liikkumaan tutussa porukassa ja liikunnan ilo on taattu. Treenien jälkipeli ja kuulumiset käydään vielä läpi Aplicon saunan lauteilla ja kahvilassa, kertoo Jutta Österberg-Hurme.

### GOGO:LLA PITKÄT PERINTEET

GOGO Liikuntakeskuksilla on hyvin pitkät perinteet senioriliikuntaan.

-GOGO tarjoaa senioriliikuntaa Tampereella. Ryhmät on suunniteltu erityisesti ikääntyville: niissä parannetaan ja ylläpidetään elämänlaatua, vireyttä ja fyysistä toimintakykyä, kertoi Konsta Kossi.

Yli 60-vuotiaille on suunnattu Hopealenkarit-ryhmä. Sen aikatauluun kuuluu neljä aamupäivään sijoittuvaa yhteistä tuntia.

Konsta kertoo, että ryhmään osallistuminen on GOGO:n jäsenille ilmainen, mutta mukaan otetaan myös senioreita, jotka hankkivat asiakkuuden vain tähän ryhmään.

Nykyisessä liikuntasuosituksessa yli 65-vuotiaille suositellaan ainakin kahta liikuntakertaa viikossa, jolloin harjoittelun kohteena on lihasvoima ja -kestävyys, tasapaino tai liikkuvuus. Lisäksi olisi suositeltavaa harrastaa sykeä kohottavaa liikuntaa. GOGO:n +65 Kuntaryhmissä harjoitellaan yhdessä tätä kaikkea liikunta-ammattilaisten opastuksella!

Tämä on tausta-ajatuksena GOGO:n +65 Kuntaryhmille. Näitä ryhmiä järjestetään Hervannassa ja Cityssä.

Konsta painottaa, että osallistuminen Active Ageing Community -projektiin toi uusien ryhmäläisten lisäksi hyviä näkökulmia senioriliikuntaan.

### OTA KOPPIA

SKY on aktiivisesti mukana, kun Europe Active järjestää Euroopan tasolla projekteja, joissa tähtäimessä on kuntokeskusten aktivoituminen joko laajentamaan tai syventämään kuntokeskuksen asiakasprofiilia.

Seuraavalla kerralla, ota koppi ja lähde mukaan!



Worldwide Fitness Company

## Käsityönä Italiasta 60v kokemuksella

Panattan laitteissa erityisesti laatu, yksilöllisyys ja kaikkein tärkeimpänä vastuskäyrät sekä biomekaniikka. Ammattilaiset arvostavat Panattan parhaaksi laitevalmistajaksi maailmassa juuri tämän vuoksi.

Ambassadors: **William Bonac, Big Ramy, Sergio Oliva Jr, jne.**

Rahoitukset, sekä maahantuonti Action Man Oy.

Puhelin: 0400 300 160 [janos.uotila@activesales.fi](mailto:janos.uotila@activesales.fi)

KATSO LISÄÄ huikeita laitevaihtoehtoja, [www.panattasport.com](http://www.panattasport.com)

# Onko kipua, kiristystä, liikerajoituksia?

Janakkalan Turengissa toimivan MyLine kuntokeskuksen omistajat Maiju ja Teemu Saarinen ovat pitkän linjan fysioterapeutteja. Syksyllä he lanseerasivat uuden CTS-harjoittelun kehon kipujen, kiristysten ja liikerajoitusten poistamiseen.

TEKSTI JA KUVA: **ARI KATAJISTO**

**T**eemu Saarinen taustoittaa, että CTS tulee sanoista Connective Tissue System. Suomeksi sidekudosjärjestelmä tai lyhyemmin faskia.

CTS on fysioterapeuttien Teemu ja Maiju Saarinen ja Laura Joutsenniemi luoma ainutlaatuinen konsepti, joka yhdistää sekä manuaalisen hoidon, että kuntouttavan liikkeen ja liikkumisen, yksilöllisesti ohjattuna ja progressiivisesti edeten. Kaiken takana on moniulotteinen ja ihmeellinen faskia ja sen ominaisuuksien hyödyntäminen ja parantaminen kuntoutuksessa ja liikkeessä.

CTS-konseptin tavoitteena on luoda kivuton, toimintakykyinen ja liikkuva keho. CTS sopii erityisesti sinulle, joka koet olevasi jäykkä, kankea ja sinulla on tuki- ja liikuntaelin kipuja tai ongelmia. CTS toteutetaan aina yhteistyössä fysioterapeutin kanssa.

## CTS:N TARINA

CTS Rehab sai alkunsa juuri siitä ajatuksesta, miten ihmisen hyvinvointia voisi parantaa kokonaisvaltaisesti, yhdistämällä fysioterapia ja liikunta.

-Olemme tehneet käytännön työtä, kypsyttelleet ajatuksia mm. koulutuksissa ja erilaisissa tapahtumissa ja kehitelleet ja vihdoin olemme toteutusvaiheessa. Palvelutuotteen kyljessä lukee CTS Rehab.

Teemu kertoo, että kokonaisuus alkoi rakentua pienin askelin. Kaiken pohjalla on tutkimus ja tieto sidekudosjärjestelmästä eli tutummin faskioista.

-Uskomme vahvasti, että hallinnan, motoriikan ja koordinaation ongelmien ratkaisu löytyy usein sidekudosjärjestelmästä. Erilaiset syyt, kuten leikkaukset, murtumat, iskuvammat, palovammat tai toistuva väärä liike, aiheuttavat kehon toimintahäiriöitä ja niiden korjaamiseksi on CTS-konsepti.

Janakkalassa MyLine kuntokeskuksessa on toteutettu muutamia projekteja mm. paikallisten yritysten kanssa, joissa kiinnitettiin huomiota juuri toimintahäiriöihin.

-Olemme saaneet kokea useita timanttisia esimerkkejä asiakkaan matkasta kivuliaasta ja toimintahäiriöisestä kehosta kivuttomaan ja liikunnasta nauttivaan kehoon. Uskomme, että tällainen asiakas olisi ilman yksilöllistä ja kokonaisvaltaista kartoitusta, väsynyt no-



peasti harjoittelun tuomaan kipuun ja lopettanut koko harjoittelun. Varsin monella on varmasti myös kokemus, että lääkärikäynti tuottaa ohjeen mennä salille vahvistamaan lihaksia. Mutta jos kehossa on toimintahäiriö, pelkällä harjoittelulla ei tilanne korjaannu. Toimintahäiriö on ensin korjattava, jotta harjoittelusta tulee kivutonta, turvallista ja tehokasta. Lihashyökkäys on harvoin, jos koskaan, ongelman ydin. Kyseessä on hallinnan, motoriikan tai koordinaation häiriö, joka johtaa heikkoon voimantuottoon/ voiman välittymiseen.

Teemu painottaa, että CTS-konseptissa yhdistyy tutkimustieto faskioista, fysioterapeuttinen tuntemus kehosta ja liikkeestä ja turvallinen tapa kehittää kehoa toimivaksi kokonaisuudeksi.

## MIKÄ CTS?

Kehomme elää liikkeestä. On siis totta, että liike on lääke ja ilman liikettä kivuton ja optimaalinen keho tai toimintakyky on mahdotonta saavuttaa.

Entä jos oma keho on lähtökohtaisesti jo niin kipeä ja jäykkä, että liikkumista on vaikea tai mahdotonta aloittaa? Taustalla on ehkä leikkaus, jos toinenkin, kuntoutumattomia vammoja, toistorasituksen ja työn aiheuttamaa vaivaa tai liikkumattomuuden aiheuttamaa jäykkyyttä. Olet ehkä koittanut jo aloittaa, mutta olemassa olevat toimintarajoitteet ja kivut pysäyttävät matkan heti alkuunsa.

Joskus keho tarvitsee apua ulkopuolelta. Siksi meillä on CTS. CTS-konseptin tavoitteena on luoda kivuton, toimintakykyinen ja liikkuva keho. CTS sopii erityisesti sinulle, joka

koet olevasi jäykkä, kankea ja sinulla on tuki- ja liikuntaelin kipuja tai ongelmia. CTS toteutetaan aina yksilöllisesti, yhteistyössä fysioterapeutin kanssa.

## MITÄ CTS SISÄLTÄÄ?

### 1. Testaus ja tutkiminen

CTS on prosessi, jossa lähtötilanne kartoitetaan aina tarkasti. Teemme sinulle fysioterapeuttisen toimintakykytestin, joka testaa muun muassa liikkuvuutta, tasapainoa ja kudosten joustavuutta. Tutkimuksiin kuuluu myös tarkka alkuhaastattelu, jossa kartoitetaan ongelmien ja kipujen juurisyitä, sekä tavoitteitasi kuntoutumisen suhteen. Toimintakykytesti tehdään uudestaan loppukartoituksessa.

### 2. Faskiamanipulaatio

CTS:n olennainen osa on Faskiamanipulaatio eli manuaalinen fysioterapeutin toteuttama hoito, jolla poistetaan sidekudosjärjestelmän toimintahäiriöitä ja kipuja. Manuaalinen hoito helpottaa liikkumisen aloittamista ja tukee kuntoutumisprosessia.

### 3. Faskian harjoittaminen

Faskian merkitys liikkeelle ja liikkumiselle on huomattava. Faskian toimintahäiriöt voivat näkyä ja tuntua jäykkyytenä, liikerajoituksina, tasapainohäiriöinä tai kehon hahmotushäiriöinä. CTS-konseptissa harjoittelu aloitetaan aina yksilöllisesti fysioterapeutin kanssa faskian huoltamisen kautta ja sen ominaisuuksia hyödyntäen. Näin kehosta saadaan taas tasapainoinen ja toimintakykyinen.

### 4. Fysioterapeutin tuki

Tuki- ja liikuntaelinongelmien kanssa ei kannata jäädä yksin. CTS-konsepti on matka toimintahäiriöisestä kehosta kohti kivutonta kehoa ja koko matkan sinua tukee ammattitaitoinen tiimimme.

## YKSILÖLLISESTI, RYHMÄSSÄ, RYHMÄLIIKKUEN

MyLine kuntokeskus panostaa uusien, ja myös pitempään treenanneiden, kuntosaliasakkaiden tietoisuuteen omasta kehosta. Liikerajoitteet ja kivut pyritään käsittelemään mahdollisimman nopeasti, jotta kuntoilija olisi saanut apua ja tie terveenä treenaamiseen olisi mahdollisimman nopea.

Erittäin hienoksi tavaksi omien kipujen ja liikerajoitusten käsittelyyn on osoittautuneet





CTS:n lanseeraustilaisuudessa olivat mukana kansanedustaja, sotealueen puheenjohtaja Sanni Grahn-Laasonen, CTS Rehabin Laura Joutsenniemi sekä Teemu ja Maiju Saarinen.

CTS-ryhmäliikuntatunnit.

Teemu Saarinen kertoo, että heidän ryhmäliikuntakalenterinsa sisältää 15 CTS-tuntia. Suuren osan tunteista vetää Leena Joutsenniemi, mutta oman tuntinsa on Maijulla ja Teemulla sekä Kerttu Niemelällä ja Markus Rabinilla.

Teemu lisää, että jokainen on yksilö ja nopein tie tuloksiin on CTS-harjoittelu fysioterapeutin kanssa.

### TEEMU SAARINEN

Rohkenen esitellä itseni CTS-konseptin luoja, mutta ympärilläni on timanttinen tiimi fysioterapian osaajia.

Olen Teemu Saarinen, Fysioterapeutti vuosimallia -94. Olen tehnyt työtäni suurella intohimolla ja loputon kiinnostus ihmisen kehon toimintaan on kuljettanut minua erilaisiin työpaikkoihin ja koulutuksiin. Fysioterapeutin urani alkoi Saksassa, Münchenissä 90-luvun puolivälissä. Siellä toimiessani yksityisessä hoitolaitoksessa, koin, että ajattelumalli fysioterapialla vaikuttamisesta oli aikaan nähden edistyksellistä. Fysioterapiapalveluissa korostui saksalaisittain rehabilitierung-puoli, jossa erityisesti keskityttiin kuntouttamiseen esimerkiksi ennen ja jälkeen operaation. Keskiössä oli aina kehon toimintahäiriön korjaaminen. Tuo kokemus oli minulle se ensimmäinen kerätty viinirypäle, joka jäi kypsymään.

Saksan kokemuksen jälkeen siirryin työskentelemään ammatillisen kuntoutuksen pariin. Tuolta ajalta kertyi paljon oppia ja ko-

kemusta työ- ja toimintakykyyn vaikuttavista tekijöistä. Sitten voisi sanoa, että kohtalo puuttui peliin... lopputulemana totean, että olen toiminut nyt yrittäjänä vaimoni kanssa 20 vuotta.

Vuonna 2016 ja 2017 suoritin Steccon Faskiamanipulaatio level 1 ja 2 Italiassa. Nämä koulutukset viimeistään avasivat sydämeni faskiamaailmaan. Tutkimustieto ja hoitotulokset ovat vakuuttavia ja uskon, että tämä tie on SE oikea.

### MAIJU SAARINEN

Olen Marjut Saarinen, kaikille tutuille Maiju. Fysioterapeutiksi valmistuin Tampereelta 1993. Oman urheilullisen taustani vuoksi ajattelin haluavani liikunnalliselle alalle, tietämättä sen enempää fysioterapeutin työstä. Jo opiskeluaikana kiinnostukseni kohdistui ikäihmisten fysioterapiaan ja siihen kuinka seniori-ikäinenkin voisi säilyttää kehon toiminnallisuuden ja siten nauttia elämästä kokonaisvaltaisesti.

Yrittäjänä aloitin jo 25 vuotta sitten ja sillä tiellä olen. Yrittämisen ihanaudet ja karikkoisuudet on vuosien saatossa tullut koettua, mutta nyt meillä on niin loistava tiimi, että viimeiset 2 vuotta, koronasta huolimatta, olemme saaneet kehitystyötä vietyä eteenpäin ja koemme, että olemme uuden äärellä ja siitä haluamme teille kertoa.

Itse viidenkymmenen rajapyykin ylittäneenä, tiedän, että ilman kehon huoltamista ei kiivuita voi elää. Toivonkin kovasti, että myös

yhteiskunnallisesti alettaisiin nähdä ennaltaehkäisevä työ tärkeämpänä kuin mitä se tällä hetkellä on.

### LAURA JOUTSENNIEMI

Olen valmistunut fysioterapeutiksi vuonna 2017. Fysioterapiaopinnoissa olin erityisen kiinnostunut tuki- ja liikuntaelinongelmista, mutta opintojen ja harjoitteluiden aikana tuntui, että jotain puuttui. Ikään kuin kuva ei olisi ollut täysin kirkas ja asioita tehdään ehkä puoliteholla. Erään harjoittelun jälkeen ajattelin jopa lopettavani opinnot, tai käyväni koulun loppuun, mutta tuskin työkseni tätä tekisin. Aika turhautavalta ja epämääräiseltä tuntui.

Sitten tapasin Maijun ja Teemun. Tutustuin heidän näkemykseensä fysioterapiasta ja kuntoutuksesta, löysin faskioiden maailman ja kuva kirkastui. Kipinä fysioterapiaan ja faskioiden maailmaan syttyi tuolloin ja liekki jatkaa palamistaan koulutusten, uuden tutkimustiedon ja jatkuvan oppimisen myötä. Steccon Faskiamanipulaatio Level 1 ja 2 koulutukset olen suorittanut vuonna 2018. Eriytyinen intohimo itselleni on kuitenkin faskian harjoittaminen ja kuntouttaminen liikkeen kautta. Uskon ja tiedän, että jo pienellä tekemisellä, liikkeellä ja liikkumisella on suuri vaikutus hyvinvointiin, kipuihin ja toimintakykyyn, kun ymmärretään kudoksen rakenne ja toiminta taustalla.

# Vuosikatsaus 2022

Perinteiseksi muodostunut artikkelimme katsoo peruutuspeiliin eli vuoteen 2022. Vuotta 2022 ei kukaan voi pitää tavallisena tai normaalina. Kaksi ensimmäistä kuukautta elettiin kuin edellisenä vuonna koronan hengessä. Vuoden alku oli jopa kaikkein rankin kuluneista kolmesta, sillä tammikuun ajaksi suuri osa kuntokeskuksista joutui pitämään salit kiinni.

TEKSTI JA KUVAT: **ARI KATAJISTO**

**K**un Venäjä kiinnostui Ukrainasta fyysisesti, vaihtui yleisessä keskustelussa pääaihe koronasta sodaksi. Samalla kuntokeskustoiminnassa aloitettiin siirtyminen vanhaan hyvään aikaan.

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

## ONNISTUINKO VIIME VUODEN ENNAKOIMISESSA?

**Vuosi 2021 ja 2022: Lihavat on leppoisia?** Eli ajatus tuottaa palveluita koronan myötä lihoneille. Tässä olin liian optimistinen, sillä eihän tuo korona ja sen vuoksi kuntosalin lopettaneet vielä luoneet vyöryä takaisin saleille. Suuri osa takaisin tulleista on ollut nuoria ja useimmiten hyväkuntoisia. Enää en siirrä vuodella, sillä yhä suurin osa kuntoilun aloittajista on perusterveitä. Kuntokeskus ei useinkaan ole liikunnasta vähemmän innostuneille paikka, jossa aloittaa liikunta.

**Vuosi 2022: Next level gym tulee tutuksi termiksi jo vuonna 2022.** Tämä voi olla kehityksessä myös Suomessa, mutta näyttää olevan vielä liian marginaalinen trendi. Tämänkin osalta jäädään odottamaan muutama vuosi kuntokeskustoimialan kehittymistä.

**Vuosi 2022: Luvut tutuiksi.** Bryan O'Rourken mukaan 80 % toimijoista ei suun-

nittle toimintaansa strategisesti. Silti PwCn tekemän tutkimuksen mukaan asiakkaan käyttäytymiseen perustuvan datan käyttö nostaa myyntiä 85 % ja katetta 25 %. Luvut tutuiksi. Tässä jäänee työsarkaa vielä alan toimijoille myös niiksi päiviksi, kun minä en enää vaikuta alalla.

## PUOLET UUSISTA OMALLA IDEALLA

Kun vuonna 2021 ketjuvetoiset liikuntapaikat olivat enemmistö uusiin liikepaikkoihin perustetuista kuntokeskuksista, niin vuonna 2022 puolestaan yksityisesti ja omalla idealla toimivat keskuksat nousivat tärkeäksi linjaksi.

Ketjut eivät ole Suomessa määrällisesti niin merkittävässä asemassa kuin Ruotsissa. Tästä kiitoksen tai luunapin voi antaa Kepulle, joka on pitänyt Suomen laajalti asuttuna. Kun Ruotsissa ja Suomessa yli 100 000 asukkaan kaupunkeja on saman verran, voidaan Ruotsia suuremman väkiluvun kautta pitää enemmän kaupungistuneena.

Merkittävä ilmiö viime vuonna oli olemassa olevien liikepaikkojen uudelleen brändääminen. Tässä vahvasti toimivat ketjut, mikä voi johtua siitä, että ketjujen vuokranmaksukyvyn uskotaan enemmän.

Tällä tavoin syntyvät Liikut Tampere Hermia ja Espoo Otaniemi, Ole.fit-keskukset Kupittaa, Pieksämäki, Suolahti ja Turun Saippuatehdas, ELIXIA Helsinki Ruoholahti, Lykke Koivuhaka Vaasaan, Power&Go Lohjalle ja Level 2 Pietarsaareen. Lisäksi uuteen liikepaikkaan siirtyivät mm. ELIXIA Espoonlahti ja Experience Lab Lauttasaari Helsingissä.

## YKSI UUSI JA UPGREIDAUS ELIXIALLA

Kun SATS Elixia reilut kolme vuotta sitten listautui Norjan pörssiin, oli pohjalla päätös olla suurin toimija kaikilla markkina-alueilla. Erityisesti tämä on näkynyt Suomessa, jossa ELIXIA on vahvasti perustanut uusia toimipisteitä kuin myös tuonut olemassa olevat keskuksat 2020-luvulle. Usein paikallisen keskuksen uusiminen on tarkoittanut keskuksen uudelleensijoittamista.

Joulukuussa 2022 avattiin Helsingin keskustaan ELIXIA Fabian aivan uutena keskuksena. Sen setupissa näkyy kohderyhmä eli nuoret aikuiset.

Viime vuoden keskuksen siirto uuteen infraan tapahtui Espoonlahdessa, jossa vanhahkosta hotelliinteistöstä siirryttiin juuri ovensa avautuneeseen Lippulaiva-kauppa-keskukseen.

ELIXIA operoi yli 1 000 neliön keskuksia, joten niiden suunnitteluprosessi on pitkä ja varmaan etenemisjärjestys olisi ollut toinen, jos COVID-19 olisi tiedetty etukäteen.

Suurella mielenkiinnolla odotan Tampereen alueen ensi vuonna avattavaa keskustan toimipaikkaa.

## KAKSI UUTTA LLI:LLE

AB LL International eli EasyFit- ja LadyLine-ketjujen hallinnointiyhtiön vuosi 2022 oli työntäyteinen. Siihen kuului uusia toimipisteitä, uutta brändystä ja koronan jälkeiseen liikuntamaailmaan sopeutuminen.





Liikku Turku Sataman tunnistaa tutuista väreistä.

Toimitusjohtaja Jyrki Hannula kertoo, että heille merkittävin toimi oli LadyLine-ketjun brändiuudistus. Ensimmäinen uuden mallin mukainen toimipiste on LadyLine Mikkeli.

-Osana uudistusta on myös laitetoimitus-sopimus Podium Gym Solutions Oy:n kanssa.

Kaksi uutta EasyFit-pistettä avattiin toimintaa muuttaneisiin tiloihin. Mikkelisä Liikuntakeskus Setri ja Pieksämäellä Bola Liikuntakeskuksen Fit Pieksämäki konvertoitiin EasyFit-lipun alle.

-On ollut hieno huomata näiden keskustusten vastaavin ottanen tapamme toimia hyvin osaksi paikallista tekemistä. Tässä pitää muistaa hyvä jalkautus meidän puoleltamme.

Pientä liikkuvuutta on myös Vaasassa, jossa oltiin sulkemassa niin EasyFit kuin LadyLine -toimipisteet. Hannula vahvistaa, että EasyFit on kahdeksan kuukautta tauolla uuden toimipisteen remontin ajan ja LadyLine Ritz sai uuden yrittäjän.

Tämän vuoden tavoite LLI:llä on avata 1-3 uutta toimipistettä syksyn aikana.

### FITNESS24SEVEN

Suomen budjettisegmentin ykkönen Fitness24Seven suuntasi toimintansa kärjen ketjun salien olosuhteiden ja toiminnan kehittämiseen.

Iso osa keskuksista tarjoaa nyt 2020-luvun

infran ja usein myös sisällön ryhmäliikunnasta alkaen.

Merkittävä toimenpide oli hintatason nosto uudelle tasolla 27,90 euroa kuukaudessa. Hinnan nosto ei tulle kovin vaikuttamaan asiakkaiden pysymiseen, sillä aivan samat hinnannostopaineet ovat kaikilla.

### UUSIA LIIKKUJA

Kuntokeskus Liikulle vuosi 2022 oli uusperustannan kannalta askel aktiiviseen suuntaan. Uusia keskuksia avattiin viisi, joista kolme uuteen liiketilaan ja kaksi aikaisemmin kuntokeskustoiminnassa olleisiin tiloihin.

Turku alkaa olemaan hyvin miinoitettu Liikku-keskuksilla, kun viime vuoden uusista kaksisi löytyy Turusta, Satamasta ja liikekeskus Paalupaikalta. Kolmas todella uusi liikepaikka on Liikku Vaasa, mikä sijoittuu Kivihaan alueelle.

Kaksi muuta uutta Liikkua ovat jo aikaisemmin mainitut Liikku Otaniemi ja Liikku Tampere Hermia.

Liikusta kerrottiin jo vuosi sitten, että parin-kolmen seuraavan vuoden aikana uusien keskustusten perustannassa pääpainon olevan pääkaupunkiseudulla, johon on suunnitteilla lähes 20 keskuksen tarjonta.

Tahti pääkaupunkiseudulla ei ole ollut kovin ripeää, mutta uskon tahdin reipastuvan,

kun etelän vuokraisännät tutustuvat tarkemmin Liikun toimintatapoihin.

### PALJON TEKEVÄ OLE.FIT

Väliotsikko ei tarvinnut vaihtaa viime vuodesta, sillä ole.fit-ketjusta ei puutu tekemisen meininkiä. Pääosin Tomi Peltoselle siirtynyt ketju on aktiivinen toimija, vaikka toiminnasta vastaavalla Tomilla on koko ajan toinen jalka Espanjassa.

Marko Turkian siirtyessä aktiiviseksi kuntokeskuksen vetäjäksi, avasi hän uuden keskustuksen Espoon Laakso-lahteen ottaen vahvasti haltuun Leppävaarasta Jorviin suuntautuva aluetta. Aivan loppuvuodesta avautui Fit Mestari Helsingin keskustaan.

Pienemmille paikkakunnille syntyivät Kurikka ja Lammi sekä isompaan Jyväskylässä Fit Aholaita. Turku sai kaksi ole.fit-keskusta, kun Kupittaalla Kuosi Gym ja Saippuatehtaalla toiminut Sali 28 konvertoitiin remontin kautta ketjuun. Suolahdella Linea vaihtoi kylttiä.

Mielenkiintoinen tapaus on uusi Fit Hyvinkää, mikä vajaa vuosi aikaisemmin upgreidattu Villatehtaasta uudeksi keskuksiksi. Ja nyt se siirtyi naisten salin entisiin tiloihin.

Kokkolassa avattiin Fit Kokkola Mini, jonka yksi idea on testata pienemmän toimipisteen toimintamahdollisuuksia.

### PTV GYMILLÄ KASVAA RAUHALLISESTI

PTV Gym on Fitness24Sevenin lisäksi ainoita kuntosaleja, joissa kohderyhmä on selkeästi nuoret. PTV luottaa selkeästi enemmän treenikokemukseen ja on siten luonut selkeän fanikannan. Kun pohja on kunnossa, on helppo



Koronan jälkimainingissa avattiin Espoo Laakso-lahten ole.fit-keskus.



Fit Lammi edustaa ole.fit-ketjun maaseutulähiöitä, joissa ei esiinny suurempaa kilpailua.



Uusi Fressi avautui joulukuussa Helsingin Arabian kaupunginosaan. Moni on vierailut tai ollut vanhempien mukana ostoksilla Arabian tehtaanmyymälässä. Niin myymälä kuin sen takana ollut tehdas on käynyt läpi täydellisen muutoksen ja se toimii Arabia 165 -nimisenä kauppakeskuksena. 165 on kauppakeskuksen numero Hämeenkadulla.

Fressi Arabia 165 on perus-Fressiä selkeästi ilmeikkäämpi – kuntosalin sektorit ovat hyvässä harmoniassa keskenään ja pukeutumistiloihin on jätetty teollista rosoisuutta.

### YKSI UUSI FRESSI-KUNTOSALI

Vuoden 2021 ja -22 aikana on Fressi panostanut Fressien infraan ja iso osa rakennusajasta kului olemassa olevien keskusten ylläpitoon.

Uusi Fressi avautui joulukuussa Helsingin Arabian kaupunginosaan. Moni on vierailut tai ollut vanhempien mukana ostoksilla Arabian tehtaanmyymälässä. Niin myymälä kuin



Uusi Fressi avattiin entiseen Arabian tehtaaseen

sen takana ollut tehdas on käynyt läpi täydellisen muutoksen ja se toimii Arabia 165 -nimisenä kauppakeskuksena. 165 on kauppakeskuksen numero Hämeenkadulla.

Fressi Arabia 165 on perus-Fressiä selkeästi ilmeikkäämpi – kuntosalin sektorit ovat hyvässä harmoniassa keskenään ja pukeutumistiloihin on jätetty teollista rosoisuutta.

### GOGO:LLE UUSIUTUNUT HERVANTA JA KAKSI EXPRESSIÄ

Tampereen Hervannassa melko varmaan GOGO:n toimipisteen toimintaa haittasi ratikkatyömaa. Kymmenen vuotta Hermiassa toiminnut kuntokeskus päätettiin siirtää omiin ti-



GOGO Hervannan uutta trendiä edustavat shop-in-shop putiikit.

loihin liikuntaa varten rakennettuun kiinteistöön.

GoGo Hervanta toi tamperelaisten arkeen putiikkitunnit kahden elämykselliseen liikuntaan tähtäävien kautta. Toinen studioista haastaa kestävyysliikunnan kautta ja toinen lihaskuntotreenien kautta.

GoGo Expressit avattiin Porvooseen ja Nokialle.

### UUSIA TUKIPISTEITÄ

Oman toiminnan monistaminen on monien tapa löytää kasvua. Tämä tapa vaatii kylläkin toimivan konseptin ja sen toteuttamiseen sitoutuneet yrittäjät.

Oulussa vuosia toiminut Valmennuskeskus Voimala sai sisarsalin Hiukkavaaran alueelle. Riikka ja Toni Väyrysen omistukseen siirtynyt keskus totesi Oulun olevan sopivan kokoinen kaupunki, jolloin toinen keskus vain vahvistaa heidän toimintaedellytyksiänsä. Toni lisää, että henkilökunta on nähnyt toisen toimipisteen tuovan heille mukavasti uusia asiakkaita.

Espoonlahdessa toimiva Gymstone avasi toisen toimipisteen Kirkkonummen Masalaan. Gymstonen ideaa vievät Hanna Rytönen ja Jari Ollilla eteenpäin, mutta Masalan keskus on selkeästi pienempi.

Pari vuotta sitten Nummelassa aloittanut Greenfit puolestaan avasi Helsingin Ruoholahteen kuntokeskuksen, mikä on selkeästi heidän näyteikkunansa tulevaisuuteen.

Greenfit pohjaa toimintansa hyvin vahvasti kestävä kehityksen arvoille ja uusi keskus onkin rakennettu hyvin tietoisesti. Tavoite, jossa kestävä kehitys ja liikkujaa vahvasti puhutteleva kokonaisuus on saavutettu.

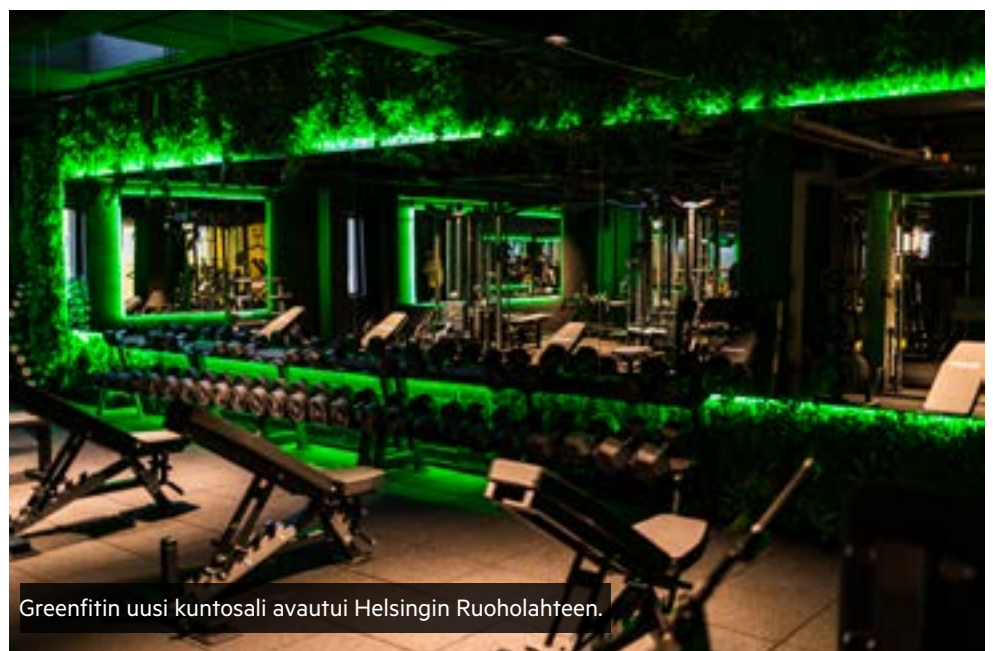
Vuonna 2021 Tampereelle avautunut LOADED sai pikkuveljen, kun Tampereen Pyynikillä avattiin uuden hotellin yhteyteen ns. LOADED studio.

Riihimäellä jo useamman vuoden toiminut Sami Nummenrannan vetämä Legion Gym avasi franchisingtyyppisen kuntosalin Hämeenlinnan Tiiriöön, jossa yrittäjänä toimii Jesse Martikainen. Legion Gym on selkeästi nuoremmalle treenisukupolvelle suunnattu keskus, jossa aktiivisia nuoria puhutteleva musta väri sävyineen on hallitseva. Kohderyhmä edellä Legion Gym toimii molemmissa kaupungissa.

### PERINTEET KUNNIASSA

Kuntosali on lähes kaikkien uusien kuntokeskusten lähtökohta. Pitkän linjan kuntosalioimistaja Pasi Vuorenmaa oli kolmisen vuotta ilman kuntosalia. Muutaman liikkepaikan tutkinnan jälkeen hän päätti perustaa uuden kuntosalin Konalaan. Pienen sanaleikin jälkeen kuntosali nimettiin Konan Gymiksi. Pasi on panostanut ulkoasuun ja mustan eri vivah-teilla on luotu tämän päivän modernia kuntosalia vastaava toimipiste.

Perinteet kunniasa -ajatuksella lähti liik-



Greenfitin uusi kuntosali avautui Helsingin Ruoholahteen.





Legion Gym Hämeenlinna edustaa nuorten suosimaa tummaa sisustusta.

keelle myös Helsingin Vallilaan perustettu Motivus. Sisällöllisesti uudella Motivuksella on vain hyvin vähän tekemistä perinteikkään jumppahelvetin kanssa – liikemerkki. Ja voidaanhan myös sanoa, että uusi Motivus tarjoaa ryhmäliikuntaa modernissa mielessä – ja sitähän pienryhmätreenit ovat.

Perinteinen Meijeri eli Mayors oli muuttaman kuukauden kiinni, kun he siirsivät toiminnan Helsingin Ruoholahdessa noin puolen kilometrin matkan. Uusi toimintila otettiin hyvin vastaan, olivathan vanhat hyviksi todetut laitteet taasen hyötykäytössä.

Siilinjärvellä paikallinen pilatesstudion, Pieni pilatespaikka, omistaja Sirpa Airaksinen

Lumottaren. Lumotar pohjaa 22 tunnin viikkokalenteriin. Tarjonta on monipuolinen ja lajivalikoima zumbasta fitnesspilateskseen ja Kangoo Jumpsista Hot Buttiin.

Vahvaa ryhmäliikuntaa tarjoaa Kajaanin uusi Treenimaailma SixQ. Sen takana ovat Jaana ja Harri Suutari, Marjut Seppänen ja Marita Kokkonen. Vahvaa liiketoiminnallista osaamista yhtiöön tuo yritysjohtajana hyvin tunnettu Harri Suutari.

Voimallisempaa tarjontaa löytyy samassa TFW-toimipisteestä ja jumppapuolella he lupaaavat tarjota Kainuun laajimman ryhmäliikuntakalenterin. SixQ perustettiin koronan riepotteleman Iso Hoo -kuntokeskukselta jääneisiin tiloihin.

### PAIKALLISTA OSAAMISTA

Paimion keskusta avattiin paljolti Marjaana Rekikosken pitkään toimintaan alueen liikuttajana pohjautuva Voimakas Sali apunaan Pia Suominen. Alun perin tila oli jaettu puoliksi toiminnallisen treenin ja salitreinin kesken. Toiminnallisen puolen tärkein osa on ryhmätunnit.

Voimakas Salin tarjonta tuli tarpeeseen ja jo joulun alla Voimakas Sali laajennettiin!

Kirkkonummen Veikkolaan kuntosalipalveluja laajentamaan perustettiin toiminnalliseen



Helsingin Konalaan avasi Pasi Vuorenmaa Konan Gymin.

avasi Kuntosali Pumppaamon.

Samantyyppisesti Virolahdelle avattiin Kuntosali Woimavirta. Kaakon Kuntohoito loi omiin hoitoihin sopivan harjoittelutilan, jossa otettiin huomioon myös perusterve kuntoilija – välineitä käsipainoista hiihtolaitteeseen ja nyrkkeilyssäkin.

Ouluun avattiin kesän aikana Iron Athletics.

### RYHMÄLIIKUNTAA

Espoon Mankkaalle Eve Marin loi ainoastaan ryhmäliikuntaan panostavan Liikuntastudio

treeniin pohjaava Mowe Veikkola. Toiminnallisuus on vahva osa myös Poriin sijoittuvalla Kuntoa Kansalle Centerillä.

Peruskuntosalipalvelujen tuottaminen alueen kuntoilijoille on selkeästi Mikkelin Otavaan sijoittuvan 50670 Gymin, tyrnäväläiselle Local Kuntosalille, oululaiselle Easemove Linna-alueelle agendassa.

Sisältö edellä mennään Vantaan Tikkurilan Fokus Tiksi kuntosalilla.

### TOIMINNAN PÄÄTEPISTEESSÄ

Korona-aika toi esiin myös kuntosalitoiminnan ikävemmän puolen – riskin toteutumisen. Konkurssien määrän arvioitiin nousevan tähtitieteellisiin lukuihin.

Kun USA:ssa konkurssien määrä sisältää myös Chapter 11 eli amerikkalaistyyppiseen velkasaneeraukseen hakenet kuntokeskukset, ylitti 20 prosenttia kokonaismäärästä.

Chapter 11 lisäksi lopettaneiden määrään vaikutti vahvasti se, että Suomessa ei studiot ole nousseet niin merkittävään asemaan kuin maailmalla. Konkurssin tehneistä iso osa oli mm. putiikkistudioita.

Konkurssiin asti joutuneita kuntosaleja on vain kymmenisen, niin kokonaisuudessa lopettaneiden määrä kohosi reiluun kahteenkymmeneen.

### RYHMÄLIIKUNNAN DILEMMA

Yksi ehdottomasti iso keskustelunaihe vuonna 2022 oli ryhmäliikunnan suosion lasku. Hyvä keskustelunaihe, missä ei ole oikeaa vastausta.

Itse lähdin liikkeelle ennen koronaa järjestetystä tilaisuudesta Helsingin keskustassa. Les Mills oli kutsunut aamiaistapahtumaan joukon ryhmäliikunnasta vastaavia eri kuntokeskuksista. Les Millsin puolesta äänessä oli eniten Jarno Tynkkynen, joka esitteli viimeisimmän tutkimuksen ryhmäliikunnan ja yleensä kuntoliikunnan trendeistä.

Les Millsin ja Jarnon sanomaa oli, että lähiaikoina ryhmäliikkuja tulee olemaan milleniaali ja heidän lisäksi nuorempi Z-sukupolvi. 80 prosenttia liikkujista on alle 45-vuotiaita.

Paikalla olleista ryhmäliikuntavastaavista hyvin harva kuului milleniaalien ja näyttää, että tuon tietopläjäyksen vaikutus suomalaisen ryhmäliikunnan suuntaan oli merkitykseltön. No, ei aivan. Tiedän Fit Varkauden Katja Kailan olleen paikalla ja hänen keskuksessaan viime kesänä vieraillessa jäi tuntu, että Varkaudessa ryhmäliikunta toimii ja voi hyvin.

Suomi poikkeaa suuresta osasta liikunta-maailmaa siinä, että putiikkisalit eivät löytäneet Suomea ennen koronaa. Putiikkisalit ovat maailmalla huolehtineet nuorten liikkujien (15–45-vuotiaat) ryhmäliikuntatarpeista ja samalla nostaneet perinteisten keskustusten ryhmäliikunnan vaatimustasoa niin infran kuin sisällön puolelta.

Nuorempien ryhmäliikkujien tarpeet pitäisi ottaa vakavasti, sillä uusista asiakkaita suurimmalla osalla keskuksia puolet ovat 20–24-vuotiaita ja todellakin yli 80 % uusista kuntokeskusasiakkaista on alle 40-vuotiaita.

Oma teesini on, että kuntokeskukset eivät tunne asiakkaitaan ja tarjoavat palveluja, jotka eivät kohtaa optimaalisesti.

Mielenkiintoiseksi tilanteen tekee se, että jos nyt alkaa muuttaa ryhmäliikunnan suuntaa, voi nousun aikaansaaminen ottaa pari vuottakin, kunnes uudet kohderyhmät ovat löytäneet muuttuneen ryhmäliikuntatarjonnan.





IHRSA 2022 -tilaisuudessa Amy ja Ben Wright puhuivat erilaisuuden hyväksymisestä ja sille mahdollisuuden antamisesta.

### IHMISTEN ILMOILLE?

Vuoden 2022 aikana otettiin askeleita takaisin Face-To-Face tapahtumiin. Osa maailmaa oli vielä rajoitusten piirissä, mutta Eurooppa ja USA avautuivat erilaisille messu- ja seminaaritapahtumille.

Kevään tapahtumista suurin on FIBO, mitä saksalainen pidättyväisyys koetteli vielä kovalla kädellä. Näytteilleasettajien ja samoin messuvieraiden määrä oli vajaa 40 prosenttia suhteessa ennen koronaa.

Rimini Wellness ei kärsinyt aivan yhtä paljoa kuin FIBO. Les Mills Rankan ja Italian johtaja Christophe Andanson kertoi Riminillä tunnelman ja osallistujien määrään olleen tuntuvasti parempi kuin FIBOssa. Tämä antaa hieman näkökulmaa kuluvaan vuoden tapahtumien suhteeseen.

### TÄMÄ VUOSI

**Vuosi 2023: Ryhmässä liikuntaa.** Mielenkiinnolla seuraan ryhmäliikunnan ja ryhmässä liikunnan kasvua. Tutkimusten mukaan kuusi prosenttia väestöstä on ryhmäliikkujia ja ainakaan 20/23 vuoden vaihteessa nämä ihmiset eivät näy tuossa laajuudessa kuntokeskuksissa.

Jokaisen jumppaajan pitää pystyä luomaan ryhmäliikuntakalenterin pohjalta omaan kalenteriin istuva viikko-ohjelma.

**Vuosi 2023: Verkostoidutaan.** Usein kuntokeskuksen arki on arkea ja siihen lisäarvoa saa osallistumalla alan tapahtumiin. Kannattaa jättää liialliset odotukset kotiin ja elää mitä tapahtumissa tulee vastaan. Usein tärkein anti tapahtumalle on verkostoituminen muiden alan toimijoiden kanssa.

Katso jo nyt, löytyykö kalenteristasi maaliskuussa Gymtec Tampereella, IHRSA San Diegossa, huhtikuussa FIBO Kölnissä, syyskuussa Liikunnasta liiketoimintaa risteilyllä. Näiden lisäksi omanlaista tarjontaa tulee olemaan Rimini Wellness -messuilla, lokakuuisella IHRSA Europe -tapahtumassa.

**Vuosi 2023: Pidetään asiakkaat pitempään asiakkaina.** Tärkeä elementti asiakkuuden pysyvyydessä on, että asiakas huomioidaan jollain tapaa neljästi kuukauden aikana. Markkinointi- ja verkkomiehet voivat selvittää moniko sähköistä kontaktia vastaa yhtä fyysistä kontaktia. Ja älkää uskoko, että luku on 1:1.

### LOPUKSI

Vuosi 2022 oli yksi tämän vuosituhannen vaikeimpia. Ainakin loppuvuosi 2022 on näyttänyt, että kysyntää liikuntapalveluille löytyy. Moni on tehnyt loistavia asiakasmyyntituloksia joulukuussa!



Erimoverin ja K&F Pron ryhmä IHRSA-tapahtumassa: Jonna Nakari, Ari Katajisto ja Sonja Laurén.



# Wasa Gym Trading Pasille

Ab Wasa Gym Trading Oy:n polku kuntokeskustoiminnan tavarantoimittajana alkoi lähes 25 vuotta sitten lokakuussa 1998. Silloin aloitti toimintansa yritys, joka siihen aikaan tuli tunnetuksi mm. spinningpyörien maahan-tuojana.

Yrityksen takaa löytyivät vaasalaisen kuntokeskuksen omistajat Jan-Erik ”Janne” Kronman ja Peter ”Petski” Hertsberg. WGT edusti silloin mm. Casallin ja Reebokin kuntokeskuskille suunnattuja tuotteita.

Yhtiön tärkeäksi peruspilariksi osoittautunut ensimmäinen työntekijä aloitti jo vuonna 1999. Tämä mies on suurelle osalle kuntokeskustoimijoita tutuksi tullut Pasi Pitkakangas.

## GOLJATIA JA HOISTIA

Vuosien aikana on WGT:n tuoteportfolioon kuulunut useampia tuotemerkkejä. Niistä pitkäaikaisia olivat TECA ja Pulse. Pulsea WGT toi maahan viimeksi viime vuonna Sports Clubin uusissa cardio-osastojaan.

Yksi merkittävä laitelöytö oli Hoist, mikä

on kuulunut valikoimaan kymmenisen vuotta. Markkinoilla tunnutaan pidettävän erityisesti Hoistin painopakalaitteista.

Pasin merkittävin anti WGT:lle on oman Goljat-sarjan tuominen markkinoille. Pasi painottaa, että Goljatit valmistetaan antamatta periksi tehdä loistava treenilaite. Pasi lisää, että kun hän ei voi kilpailla hinnalla, niin Goljatit ovat hinta-laatusuhteeltaan erinomaisia.

## MUKANA OSAKKAANA

-Tulin mukaan yrityksen yhdeksi osakkaaksi vuonna 2006.

Kun Janne Kronman teki WSC:n puolella sukupolvenvaihdosta, nousi esiin myös Gym Tradingin tulevaisuus. Janne ja Petski tarjosivat yritystä Pasille ja vuodenvaihteesta 2022-3 on Wasa Gym Trading Oy ollut Pasi Pitkängän omistuksessa.

-Minun oli helppo hankkia yritys kokonaan itselleni, sillä se on jo pitkään ollut toimintatavoiltaan sekä tuotevalikoimaltaan itseni näköinen. Suuria muutoksia ei siis ole luvassa



omistajan vaihdosten myötä. Jatkan työtäni parempien kuntosalien puolesta, kuten tähänkin asti olen tehnyt.

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

## RYHMÄLIKUNNAN 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  
@erimover



# Kevään 2023 tapahtumat

## 8.-9.2. LOS ANGELES

### CONNECTED HEALTH & FITNESS SUMMIT

Connected Health & Fitness Summit USA koostuu helmikuun toisella viikolla Los Angelesiin.

Connected Health & Fitness Summit USA tuo vahvasti teknologian ja digimaailman kunto- ja terveysliiketoimintaan. Teknologia on vahvasti esillä mutta ei itseisarvona vaan tuomassa selkeitä liiketaloudellisia hyötyjä.

Seminaarissa on mukana yli 40 puhujaa, joiden urissa korostuu start-up-toiminta, teknologiajohtaminen ja liikunta. Puhujista voi nostaa esiin mm. maailman laajimman putiikkiketjujen omistajayritys Xponential Fitnessin Garreth Marshall, premiumkuntokeskus Equinoxin johtaja Julia Klimin, Google Healthin johtaja Chistian Liun ja maailman laajimman kuntokeskuksetju Anytime Fitnessin teknologiajohtaja Ryan Masanz.

Kahden päivän tilaisuus antaa hyvän mahdollisuuden myös verkostoitumiseen alan yritysten kanssa.

[connectedhealthandfitness.com](https://connectedhealthandfitness.com)

## 15.-16.3. TAMPERE

Liikuntapaikkamessut on kahden messukokouksen yhdistelmä Sportec ja Gymtec luoma kombinaatio. Liikunta-alan ammattilaiset kokoontuvat Tampereen Messu- ja Urheilukeskukseen maaliskuun 15.-16. päivinä.

Kyseessä on Pohjoismaiden laajin liikunta- ja hyvinvointialan messutapahtuma, joka kokoaa yhteen liikuntapaikkarakentamisen, kunto- ja terveysliikunnan sekä hyvinvoinnin ammattilaiset.



### GYMTEC

Gymtec esittelee uusimpia laitteita ja välineitä sekä kuntoliikunnan suuntauksia muun muassa kunto- ja kuntoutuskeskuksille, hotelleille ja kylpylöille. Tiedossa on seminaareja, tietoisuuksia ja näytöksiä sekä osastoilla tapahtuvia demoja. Gymtec-messut ovat suunnattu muun muassa kuntokeskusten ja kamppailu-urheiluyritysten omistajille ja kuntosaliohjaajille.

### SPORTEC

Sportec-messut ovat erityisesti liikunta-alan päättäjien kohtaustapaikka, mutta koskettaa myös kaikkia arki- ja lähiliikunnasta sekä hyvinvoinnista kiinnostuneita. Sportec tarjoaa tietotaitoa liikuntapaikkojen rakentamiseen, varusteluun sekä ylläpitoon, että saneeraukseen liittyen. Paikan päällä näet konkreettisesti tuotevalikoimaa sekä lajiesittelyitä.

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

## 20.-22.3. SAN DIEGO

IHRSA Convention & Trade Show palaa kahden väli vuoden jälkeen takaisin länsirannikolle San Diegoon. Samalla tapahtuma-aika siirtyy takaisin maaliskuulle.

Kuten nimestäkin näkyy, on tapahtumalla kaksi pääosaa: koulutus ja messutapahtuma.

Koulutuksen ajatuksena on tarjota osallis-

tujille taitoja, jotka auttavat pysymään omassa toiminnassa alan kärjessä. Pääset kuulemaan ajatuksia toisten toimialojen tavasta toimia ja kuntoilun ammattilaiset tuovat esiin omia työskentelytapojaan. Tule kuuntelemaan mitä sanottavaa on kolmella pääpuhujalla, hyvinvointialan asiantuntijoilla, menestyneillä kuntokeskuksilla ja studioiden omistajille ja muilla alan toimijoilla.

Koe kuntoilun energia messutapahtumassa tapaamalla näytteilleasettajia, jotka edustavat teknologiaa, kuntoilun sisältöä, uusia innovaatioita ja paljon muuta. Varaudu oikeanlaisilla kengillä, sillä messutilaa on 35 000 neliometriä.

Voit kokea IHRSA 2023 tapahtuman myös virtuaalisesti missä päin maapalloa tahansa. Käyttämällä tapahtuma-appia voit osallistua IHRSA 2023 -tapahtumaan missä vain. Voit kuunnella luentoja englanniksi, espanjaksi tai portugalkiksi.

IHRSA 2023 Virtual Experience livestreamaa pääpuhujien esitykset ja kymmenen tärkeää luentoja koskien mm. myyntiä ja markkinointia, asiakaspysyvyyttä, johtajuutta.

Tapahtuma-appin avulla voit tutustua näytteilleasettajien virtuaaliosastoihin ja samalla sopia tapaamisista heidän kanssaan.



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

## 13.-16.4. KÖLN

Maailman johtava messutapahtuma FIBO pidetään tänä vuonna normaaliin tapaan Kölnissä huhtikuun 13.-16. päivinä. Viime vuonna





messuilla vieraili 51 700 messuvierasta ja tälle vuodelle odotetaan merkittävästi suurempaa osallistujamäärää.

Koronan myötä ainakin FIBOn tiedottamisessa on liikunnan terveydellinen merkitys ollut vahvasti esillä. Ja syytä onkin, sillä WHO:n mukaan vuonna 2030 tulee puoli miljardia ihmistä kärsimään liikkumattomuuden tuomista ongelmista. Liikkumattomuuden ehkäisy on tärkeä osa myös suomalaista kuntokeskuskenttää.

Suurimman osan näyttelytiloista ottaa tänäkin vuonna kuntosalilaitteiden valmistajat. He ovat luoneet ja tulevat luomaan FIBO:n selkärangan pitkään tulevaisuuteen.

Perinteisesti suomalaiset maahantuojat ovat olleet FIBO:ssa paikan päällä palvelemaan kotimaisia asiakkaitaan. Ainakin suuri

osa on lähdössä tänäkin vuonna paikan päälle.

Kölniin ei lennetä suoraan Helsingistä vaan lähin lentokenttä on Düsseldorfissa. Sieltä on hyvä junayhteys suoraan messujen asemalle.

Hieno ele on SKY:n toimiminen FIBO:n edustajana Suomessa. SKY:n kautta on saatavissa ilmaiset kahden päivän liput messuille.

[fibo.com](http://fibo.com)

#### 1.-4.6. RIMINI

Rimini Wellness on monipuolinen messutaapahtuma, jossa yhdistyy ammattitapahtuma ja aktiivisen liikkujan messu. Mielenkiintoinen osa Rimini Wellness -messuja on ryhmäliikuntatilat, jotka usein ovat vaate- tai muiden

kuntoilubrändien sponsoroimia. Tällä tavoin jumppaosiin on saatu nimekkäitä ja vetovoimaisia ohjaajia, pääosin Italiasta ja muualta Etelä-Euroopasta.

Monille aktiivisesti ryhmäliikuntaa vetäville on Rimini Wellness ollut hieno tapa päättää kevät ja hakea inspiraatiota syksyyn.

[en.riminiwellness.com](http://en.riminiwellness.com)



## Käytä aikasi olennaiseen

Anna asiantuntijoiden auttaa ja Enkoran monipuolisten ratkaisujen helpottaa liiketoimintaasi.

Myyntipiste  
Varaukset  
Verkkokauppa  
Fast Pay  
Yrityssopimukset  
Asiakashallinta  
Kulunvalvonta  
Työajanseuranta  
Infopäät

 enkora

+358 29 000 1770 • [www.enkora.fi](http://www.enkora.fi)



Paneelit olivat vahva osa CHF-tapahtumaa.

# Uusi kuntoilun liiketoimintaseminaari Lontoossa

Eurooppalaiselle kuntokeskustoiminnan tapahtumakentälle ilmestyi uusi tekijä, kun 16. marraskuuta avattiin Connected Health & Fitness 2022. Noin sata alan toimijaa kokoontui Wallacespace -tapahtumakeitaaseen monipuolisen ohjelman pariin.

TEKSTI JA KUVAT: **ARI KATAJISTO**

**P**äivään mahtui useampi paneeli, jotka oli saatu koottua niin, että viides osallistuja ei aina sanonut ”olen samaa mieltä kuin edellä puhuneet”. Kahteen otteeseen oli aikataulutettuja kahden välisiä lyhyitä tapaamisia, 15 minuuttia. Lisäksi paikalla oli hyvin ulospäinsuuntautuneita henkilöitä, joten lobbyssä riitti ääntä.

## OMNICHANNEL VAI...

Ensimmäinen paneeli käsitteli monikanavaisia (omnichannel) toimintaa. Paneelissa huomautettiin, että kaupan puolelta tullut tapa ajatella myyntikanavia joko kivijalkamyymälänä, verkkokauppana tai niiden yhdistelmänä ei tee oikeutta liikuntaliiketoiminnalle; kuntoilun tarjonta ja siihen liittyvä sosiaalinen puoli haastavat perinteistä monikanavaista ajat-

telua. Sosiaalisen yhteenkuuluvuuden merkitystä ei kannata väheksyä.

Les Millsin Euroopan johtaja Martin Franklin kertoi, että heidän tutkimuksensa mukaan 60 % harjoituksista halutaan tehdä kuntokeskuksessa ja taasen 40 % kotona.

-Jotta asiakas saa odottamansa palvelun, on meidän pystyttävä tarjoamaan kotiin yhtä hyvätasoinen liikuntahetki kuin kuntosalilla.

Tässä nousi esiin Peloton, jonka ongelmaksi koitui sosiaalisen osan puuttuminen, vaikka interaktiivisuutta tarjotaankin.

Paneelin sanomaa oli, että edessä on vielä paljon kysymyksiä, ennen kuin monikanavaisuus saadaan tyydyttävästi ratkaistua.

## SITOUTTAVUUTTA

Tunnetuin tapahtuman panelisteista oli Dave Wright, jonka vetämä Myzone on reilun kymmenen vuoden aikana kehittynyt valtavasti. Suomeen heidän palvelukokonaisuutensa ei

ole vahvasti rantautuneet pääasiassa Polarin ja Suannon suomalaisuuden vuoksi. Myzone on käytössä mm. TRI3-salilla.

Myzonen idea on tuottaa käyttäjälleen palautetta aina tehdystä harjoituksesta ja samalla mahdollistaa monen tasoisten treenaaminen samalla tunnilla. Palaute ja sosiaalinen kanssakäyminen ovat tehneet Myzonestä markkinajohtajan.

Sohail Rashid edusti mielenkiintoista tuotetta nimeltä Brahn Power, jota hän kuvaili sanoilla ”connected lifting”. He keskittyvät nostoihin ja niiden tehostamiseen teknologian avulla. Suosittelen nostajia tutustumaan. Samaa ideologiaa edustaa CARV. Se on ”digitaalinen hiihtovalmentaja” mikä tuottaa reaaliaikaisia ohjeita kuulokkeisiin mahdollisimman optimaalisen laskun aikaan saamiseksi.

## DATAN OMISTAJASTA HUOLTA

Web 3.0 oli monien mielessä. Kiinnostavuutta ei niinkään luonut sen laajemmat mahdollisuudet kuin siihen liitetty ajatus oman datan omistuksen pysymisen omassa hallinnassa, ei siis Facebookin tai Googlen. CIMPA:n Ollie Bell kutsui uutta internettiä webin Disneylandiksi.

-Edellisen webin suuren muutoksen vuona 2007 aikana odotukset olivat korkealla, mutta ajan myötä ovat suuret toimijat otta-



neet sen omakseen hallitsemalla kaikkea dataa, mitä verkkoon laitetaan. Toivottavasti nyt ei käy samoin, lisäsi Bell.

Bell lisäsi, että kuten nyt jo puhutaan webin sääntöjen luomisesta, niin odotettavissa on, että web 3.0 tulee saamaan omat toiminnan rajaehdot.

Kun peliteollisuus on hyvin vahva toimiala ja webin suurkäyttäjä, on se ”kouluttanut” runsaasti nuorempia sukupolvia vaatimaan omalta vapaa-ajaltaan enemmän. BrandXchangen Andy Hall toi esiin tarpeen liikunnan pelillistämistä. Tätä web 3.0 tulee tukemaan.

## KORONAN NOSTAMA

Digitaalisuus teki oman nousunsa koronan varjossa ja samalla se mahdollisti monia asioita kommunikoida nuorempien sukupolvien kanssa. Europe Activen David Stalker painotti vanhempien kuntoilijoiden kanssa tehtävää työtä, jossa on hyvä ja on jo jossain määrin siirrytty fitness-ajattelusta terveysajatteluun.

Yksittäisinä huomioina nostettiin esiin datan merkitys, pienten toimijoiden hieno työ omalla toimialueellaan ja merkityksellisen liikunnan yhä suurempi painotus.

Kun session aiheena oli kuntoihin demokratisoituminen, niin muutama naisosanottaja nosti esiin paneelin kokoonpanon, jossa oli kuusi miestä ja ei yhtään naista.

Panelistit pahoittelivat asiaa (vaikka eihän se heidän syynsä ollut) ja painottivat naisten suurta merkitystä kuntokeskustoiminnassa nykypäivänä. David Stalker lisäsi, että vuosien ajan ovat naiset olleet hänen lähimpiä työtovereitansa ja osaamiseltaan erinomaisia. (Huomautus: Bryan O’Rourke omassa esityksessään on nostanut naisten osuuden kasvun syyksi e-pillerin keksimisen 1960-luvulla, ja ajan myötä naisten osuus on kasvanut ja ennakoidaan, että 2020-livun lopulla kuntokeskusalun tärkeimmistä toimijoista, suuri osa on naisia.)

## YRITYSLIIKUNNAN HAASTE

Yritysliiikunnan dilemma on ollut mitattavuuden ja mittaamisen puute, sanoi Deloitteen Ryan Hopkins. Hänen mukaansa puolet kertoo verbaalisti yritysliiikunnan projektien olleen vaikutuksiltaan positiivisia, mutta vain yksi prosentti on luonut heidän liiketoimintansa kannalta tärkeät mittarit. Epävarmuus palvelun toimivuudesta näkyy palvelun tuottajan vaihtumisena jopa 40 prosentissa projekteista.

Tilaisuudessa esiteltiin myös uusia innovaatioita, joilla voisi olla annettavaa liikunnan motivoimisessa.

Portugalista lähtöisin oleva Bhout yhdistää nyrkkeilyn ja pelillistämisen. Nyrkkeilyn kohteena oleva säkki on rakennettu vastaamaan ihmisen, jolloin pelillistämisen kautta säkki käyttäytyy kuin ihminen. Bhoutista on tuotteet niin kotiin kuin kuntokeskukseen. Mauro Frota kertoo Bhoutin herättäneen kiinnostusta myös studiomallisena.

Toisena esiteltiin FittyAI, joka on verkkojumpappalvelu, jossa tekoäly ohjaa liikkujaa



Taohtumassa palkittiin uusia innovaatioita. Mauro Frota Bhoutin yhdistää pelillistämisen ja nyrkkeilyn.

kohden hyvällä tekniikalla tehtyä suoritusta.

Kolmas uusi innovaatio oli MoFit. MoFit sopii heille, jotka haluavat siirtyä vanhoista vihko ja kynä treeniseurannasta moderniin tapaan ylläpitää dataa omasta treenistä. Samalla ohjelmistoon kuuluu oman treenin pelillistämiselementtejä – haasteita ja muuta vastaavaa.

SOLO on puolalainen treenin seurantaohjelmisto. Kun aikaisemmin vain cardioharjoittelu saatiin kirjattua, niin SOLO on tuonut mittauksen niin painopakka- kuin levypainolaitteisiin ja lähiaikoina ohjelmisto mittaa myös vapaapainoharjoittelua.

Trip2balance tarjoaa työkalun tasapainoisen ravinto-ohjelman ylläpitämiseen. Trip2balansessa yhdistetään ravitsemuksellinen tieto tekoälyn kautta ylläpitämään tasapainoisen elämän ravinnon ohessa.

Kuudes kandidaatti oli Walk15.

Kuuden kandidaatin joukosta paikalla olijat äänestivät järkevämmiksi tuotteeksi Bhoutin.

## LIIKE ON LÄÄKETTÄ

Oliver Patrick on toiminut pitkään tuottajan palveluita, jotka ovat vaikuttavia. Häntä on aina kiinnostanut palvelut, jotka auttavat lääkkeettömästi kuitenkin ilman halua olla lääkevastainen.

Patrick kertoi, että on aina ja nykyään yhä useammin törmännyt ajatukseen liikunnasta lääkkeenä. Hän kritisoi vanhoja lähestymistä-

poja liian yksipuolisina. Hänen omassa kuvasaan on viiden tekijän huomioiminen, jolloin lopputulos on paras mahdollinen. Nämä viisi tekijää ovat Ympäristö, Mieliala, Palautuminen, Ravitsemus ja Liike.

Olosuhteet pitää olla otolliset, jotta Liikkeen ottaminen ”parantavaksi” osaksi, toteutuu. Mieliala eli oma usko tekemiseen on olennainen osa. Palautuminen onkin noussut hyvään tietoisuuteen koronan jälkimainigeissa. Nyt osataan arvostaa palautumisen merkitystä kunnan liikkeen mahdollistajana. Toinen mahdollistaja on tasapainoinen jokaisen elämäntilanteen huomioiva ravitsemus. Liike on myös huomioitava siten, että se palvelee kuntoilijan tilaa.

Connected Health & Fitness 2022 Europe Summit oli monipuolisen sisällön vuoksi jokaiselle jotain antava. Toivotaan, että tilaisuus järjestetään myös ensi vuonna. Helmikuun 8.–9. päivinä järjestetään neljännen keran USA:ssa Los Angelesissa maailmanlaajuisen tapahtuma.

[www.connectedhealthandfitness.com](http://www.connectedhealthandfitness.com)

**CONNECTED** SUMMIT  
**HEALTH & FITNESS**

# TRENDIT 2023 » TOP 10

Lähde: The American College of Sports Medicine

Maailmanlaajuisesti toimiva koulutusorganisaatio The American College of Sports Medicine on 17 vuoden ajan julkaissut liikunta-alan trendit, niin tänäkin vuonna.

TEKSTI: **ARI KATAJISTO**

**T**utkimukseen on data tuotettu liikunta-alan toimijoilta, jolloin sen voidaan arvioida olevan konservatiivinen ja painottavan ajateltavissa olevan tulevaisuuden tiloja melko hyvin.

## 1. KUNTOILIJAN HENKILÖKOHTAINEN, MUKANA KULKEVA TEKNOLOGIA

Puettavissa olevaan teknologiaan kuuluvat kuntomittarit, älykellot, sykemittarit ja GPS-seurantalaitteet sekä kunto- ja aktiivisuus-seurantalaitteet, jotka voivat seurata sykettä, kaloreita, istuma-aikaa, unta ja paljon muuta. Puettava teknologia on ollut ykköstreudi sen jälkeen, kun se otettiin mukaan kyselyyn vuonna 2016, lukuun ottamatta vuosia 2018 (#3) ja 2021 (#2). Näitä laitteita käytetään askellaskurina ja sykemittarina, ja ne voivat

seurata kehon lämpötilaa, kaloreita, istuma-aikaa, uniaikaa ja paljon muuta. Aluksi oli kysymys puettavan teknologian tarkkuudesta, mutta nämä ongelmat näyttivät ratkeavan. Uusia innovaatioita ovat verenpaine, happisaturaatio, kehon lämpötila, hengitystiheys ja EKG.

Tämän trendin mahdollistaja on kuluttajakäyttäytymisen muutos ja sen yhtenä mahdollistajana on jokaisen henkilökohtainen älypuhelin. Qicraft Finlandin Jarkko Mölsä näkee laitteet datalla johtamisen tiedon tuottajina. Jarkko lisää, että jokaisen sovelluksen tulee luoda arvoa käyttäjälleen.







## AMERICAN COLLEGE of SPORTS MEDICINE® LEADING THE WAY

K&F  
PRO  
DIA

Mölsä näkee tuotteet, joiden tulosten seuranta on helppoa appin kautta, usein motivoivan kuntoilijaa merkittävästi.

### 2. VOIMAHARJOITTELU VAPAILLA PAINOILLA

Harjoitus keskittyy oikeaan liikkeeseen ja nostotekniikkaan. Se sisältää tangojen, käsipainojen ja kahvakuulien käytön parantamaan tai ylläpitämään lihaskuntoa manipuloimalla toistoja, sarjoja, tempoa, kuormitusta ja harjoitusten valintaa tiettyjen lihaskuntotavoitteiden saavuttamiseksi.

-Muutaman vuoden on selkeästi ollut nähtävissä, että toiminnallinen tai vapaapainoharjoittelu on palannut vahvemmin kuin koskaan. Eleikolle se on ollut perusta jo 66 vuotta. Mistään ohimenevästä trendistä ei kuitenkaan mielestäni voida puhua vaan monipuolisen vapaapainoharjoittelun vahvasta paluusta, sanoo Marko Rantamäki Eleikolta.

On ymmärrettävä mikä asiakkaalle on tärkeintä, mikä häntä motivoi palaamaan kuntoilemaan yhä uudelleen ja uudelleen. Onko se lihasvoima, aktiivinen elämä, kauneus, hyvä olo, mikä tahansa se onkaan, kun se on yksilöllisesti tärkeää, se kannattaa huomioida. Siksi myös Eleiko kehittää tuotteitaan koko ajan.

Ehkä enemmän voidaan miettiä sitä, että minkälaista palvelua kuntosali kykenee asiakkaalleen tarjoamaan, miten houkuttelevaksi kokonaispalvelu muodostuu. Vapaapainoharjoittelu ei ole enää pelkästään aktiivien tai urheilijoiden harjoittelumuoto vaan kiitos innovatiivisten tuotekehitysten kuten Eleikon tuotekehitys, mahdollistaa esimerkiksi öp-

pen tangolla monipuolisen maastavetoharjoittelun hyvin pienellä kynnyksellä myös tavalliselle kuntoilijalle. Nykyään hiki voi myös tuoksua salilla, eikä pelkkä kukkaketo. Tavoitteellinen harjoittelu kuuluu myös kuntoilijoille.

### 3. KEHONPAINOHARJOITTELU

Monitasoisen kehon painon ja neuromotoristen liikkeiden yhdistelmä kehon painon kanssa ensisijaisena vastuksena määrittelee tämän suuntauksen. Kehonpainoharjoittelu käyttää minimaalisesti laitteita ja tilaa, joten se on edullinen ja toimiva tapa harjoitella. Vaikka kehon painoharjoittelu on ollut olemassa pitkään, se ei ilmestynyt tutkimustrendivaihtoehtona ennen vuotta 2013, koska se tuli suosituksi (määriteltynä trendinä) kuntosalilla ympäri maailmaa vasta viimeisen viime vuosikymmenen vuoden aikana.

### 4. KUNTOILUOHJELMAT VANHEMILLE IHMISSILLE

Tämä on trendi, joka korostaa ja palvelee suurten ikäluokkien ja vanhempien sukupolvien kuntoilutarpeita. Ihmiset elävät ja työskentelevät pidempään ja haluavat pysyä terveinä ja fyysisesti aktiivisina koko elämänsä ajan. Suurilla ikäluokilla (ja vanhemmat sukupolvet) on yleensä vakiintuneen elämäntavan vuoksi enemmän omaan itseensä panostettavaa rahaa kuin nuoremmilla ja kuntokeskukset saattavat pystyä hyödyntämään näitä kasvavia markkinoita. Kuntosalien tunnelman (mukaan lukien valot ja musiikin tyyppi)

muuttaminen vanhemman sukupolven ystävällisemmäksi vuorokauden perinteisinä hiljaisina aikoina on sellainen trendi, joka näyttää sopivan kaupallisiin keskuksiin.

Lohjalaisen Aplicon Jutta Österberg-Hurme kertoo senioriliikunnan ja erityisesti Timanttitiiimin toiminnan olevan olennainen osa Aplicoa.

-Jos seniorit kiinnostaa kohderyhmänä, niin onnistuminen vaatii ainakin kahden vuoden sitoutumista ryhmän kehittämiseen. Ryhmän toiminnan vetämiseen pitää olla sitoutunut henkilökunta/valmentajat.

Oma keho tarjoaa monelle hyvän vastuksen, siksi kehonpainoharjoittelu. Sama keho toimii hyvin vastuksena kohdan 6 ulkoliikunnassa.



Vapaat painot ovat hyvä ja haastava välivalinta. Niitä käytetään usein myös osana crossfitkilpailuja, kuten Seinäjoella.

Aplicolla Timanttitiiimin ohjelmaan kuuluu yksi yhteinen kuntosaliharjoitus ja yksi ryhmäliikuntahetki viikossa. Tärkeäksi elementiksi Österberg-Hurme nostaa yhteisöllisyyden rakentamisen. Kerran kuussa tarjotaan liikuntatunnin jälkeen kunnan pullakahvit.

Yksi tie aloittaa senioriliikuntaryhmän koostuminen on lähteä mukaan SKY:n tuottamiin Europe Activen active ageing -ohjelmiin. Niissä seniorikuntoilija käy läpi ennalta hyvin mietityn ohjelman.

-Olemme olleet usein mukana näissä projekteissa. Niiden kautta pääsemme kertomaan liikunnan merkityksestä sopivalle kohderyhmälle. Näistä jää aina jokunen mukaan Timanttitiiimiin, kertoo Jutta.

### 5. FUNCTIONAL FITNESS TRAINING

Harjoittelu parantaa tasapainoa, koordinaatiota, toiminnallista voimaa ja kestävyyttä päivittäisen elämän toiminnan parantamiseksi. Harjoitusohjelmat kuvastavat todellisia aktiviteetteja, joita joku saattaa tehdä päivän aikana. Tämä trendi keskittyy tyypillisesti voimaharjoittelun käyttöön parantamaan olennaista tasapainoa, koordinaatiota, lihas-



## TEEMA: TRENDIT 2023



Toiminnallinen harjoittelu perusvälineillä ja lisätarvikkeilla on noussut suosituksi.

voimaa ja kestävyyttä päivittäisen elämän toiminnan parantamiseksi.

-Teknisesti treenialue rakentuu toiminnalliseen räkkiin rakennettavasta harjoittelupisteestä, peruspenkeistä lisättynä incline ja decline penkeistä, uusimmasta voimanosto harjoituspenkeistä. Eli periaatteessa neljä eri tapaa treenata monipuolisesti. Tähän kun lisätään muu välineistö eli tangot, kahvakuulat, käsipainot, erilaiset kuntopallot, vastuskuminauhat ja muut pienvälineet, saadaan aikaiseksi monipuolinen, kustannustehokas ja tilaa säästävä ratkaisu erikokoisiin tiloihin, sanalle Marko Rantamäki.

Esimerkkinä näppärimmillään saadaan

muutaman neliön toiminnalliseen räkkiin rakennettua sopiva noin 10 hengen pienryhmäharjoittelu erilaisilla välineillä kuten smith ja säädettävä penkki, vastuskuminauhat, pakara/takareisilaite, kahvakuulat, tangot, käsipainot. Ja jos ääni ja tärinä on salille haaste, aina voimme testata Eleikon SVR alustalla, auttaako se haasteeseen. Eleikon viimeisin innovaatio Presterä-tuoteperhe tulee kasvamaan tänäkin vuonna voimakkaasti erilaisilla lisälaitteilla.

## 6. ULKOILU

Tämä suuntaus antaa terveys- ja kuntoilualan ammattilaisille mahdollisuuden tarjota enemmän ulkoilua, kuten ryhmäkävelyjä, ratsastuksia tai järjestettyä vaellusta. Aktiviteetit voivat olla lyhyitä tapahtumia, päivän mittaisia tapahtumia tai suunniteltuja monipäiväisiä retkiä sekä ECO-haasteita, kuten seisten melontaa, melontaa, maastopyöräilyä ja vaellusta. Ehkä COVID-19-rajoitusten vuoksi ulkoilusta on viime aikoina tullut enemmän suosittua. Vuonna 2021 ulkoilu sijoittui sijalle 4 ja 2022 sijalle 3. Osallistujat tapaavat paikallisessa puistossa, vaellusalueella tai pyöräreitillä tyyppillisesti nimetyn johtajan kanssa. Terveys- ja kuntoilualan ammattilaisten suuntaus tarjota asiakkailleen ulkoilua alkoi vuonna 2010.

Ulkona treenaaminen ja ulkotreenimahdollisuudet ovat parantuneet viiden viimeisen vuoden aikana merkittävästi. Ulkokuntosaleja toimittavan Slingshot Oy:n Ronny Rännälä kertoo:

- Määrä on kasvanut tasaisesti viime vuosina. Helsingissä vuosina 2021 ja 2022 hieman Espoota nopeammin. Helsinki tulee panostamaan vuonna 2023 hyvin paljon ulkokuntosaleihin, todennäköisesti noin 5–10 uutta paikkaa tulossa. Espoossa kasvu maltillisempaa, mutta odotettavissa on muutama uusi ulkokuntosali. Ensimmäiset seniorisalit, jotka asennettiin 2022, ovat olleet huippusuosittuja. Niitä on odotettavissa lisää, ja vajaa puolet uusista paikoista tulee olemaan seniorisaleja.

- Yksi parhaimmista asioista ulkokuntosaleissa on se, että ne aktivoivat sellaisia ihmisiä, jotka eivät lainkaan käy kuntosalilla treenaamassa. Ulkokuntosalille on (mm. maksutomuuden vuoksi) matalampi kynnys mennä kokeilemaan, ja siitä harrastus lähtee vähitellen liikkeelle. Kokemuksen karttuessa ihmisiä myös siirtyy tämän myötä kuntosalien asiakkaiksi, joten ulkokuntosalit itse asiassa tuovat



Helsingin kaupungin ulkokuntosaleista osa on varustettu senioreille suunnatuilla Waffa-laitteilla.





Omaan kokemukseen pohjautuvat ohjelmat ovat monen personal trainerin valikoimaa, kuten mm. Virve Torikan.

lisää asiakkaita sisäkuntosaleille. En näe, että ulkokuntosalit kilpailisivat asiakkaista sisäsälejä vastaan, vaan kyse on päinvastoin yhteistyöstä. Sisäsäleillä operoivat PT:t myös käyttävät etenkin kesäaikaan aktiivisesti ulkosälejä valmennuksissa, jolloin ihmiset saavat mukavaa vaihtelua treenirutiineihin.

Ulkoliikuntaa mm. Aurinkolahden Muscle Piitsillä vetävä Jälkipolttu on yksi aktiivisimmista ulkoliikuttajista. Haastattelupäivänä oli kunnan lumimyräkki ja Anne Mäkelä uskoi vakituisten asiakkaiden tulevan illalla treeneihin- sää ei ole heille liikunnan este.

Anna kertoo koronan aikoina osallistumisen tunneille kasvaneen, mutta ei ainakaan vielä näe osanottajamäärissä merkittävää laskua.

-Meidän treeneissämme käytetään mahdollisimman vähän välineitä ja oma kehon paino on käyttämämme vastus.

## 7. HIGH-INTENSITY INTERVAL TRAINING (HIIT)

Nämä harjoitusohjelmat sisältävät tyypillisesti toistuvia korkean intensiteetin harjoituksia (> 80 % maksimi syke) yhdistettynä lepojaksoihin. Korkean intensiteetin intervalliharjoittelua voidaan soveltaa erilaisiin harjoituk-

siin. Vaikka HIIT oli osa kyselyä mahdollisena trendinä ennen vuotta 2013, mutta ei sijoittunut 20 parhaan joukkoon, HIIT oli ykkösten tutkimuksessa vuosina 2014 ja 2018. HIIT-formaatteja on useita, mukaan lukien käsipainot, tankot, sprintti, pyöräily, kehonpaino ja porraskiipeily.

Sami Hurme Trib3:lta kertoo HIIT-harjoittelun olevan suosittu, kunhan se on tuotettu hyvin.

-HIIT-treeneissä, kuten muutenkin ryhmäliikunnassa, on ryhmäliikuntatiimin rakentaminen pääasia. Mitä moninaisempi ryhmä on sitä useampi löytää tarjonnasta oman tuntinsa, kertoo Hurme.

## 8. HARJOITTELU JA PAINONPUDOTUS

Tämä suuntaus sisältää painonpudotusohjelmat harjoitusohjelman kanssa. Fyysisen aktiivisuuden ja harjoittelun yhdistäminen ruokavaliioon ja ruoanlaittotunneille voi osoittautua lisähyödyksi. COVID-19:n asettaman karanteenin ja siitä johtuvan painonnousun vuoksi painonpudotusta edistävä harjoittelu teki paluun vuonna 2022 (#5). Useimmat ruokavaliio-ohjelmat suosittelivat jonkinlaisen harjoitusohjelman sisällyttämistä päivittäiseen kalorirajoituksen rutiiniin, lisäämällä yhtälöön fyysisen toiminnan kalorikulutus. Painonpudotusohjelmien harjoittelu on ollut 20 parhaan trendin joukossa tutkimuksen alkamisesta lähtien.

## 9. SERTIFIOITUJEN KUNTOALAN AMMATTILAISTEN TYÖLLISTÄMINEN

Korostetaan sertifioitujen terveys- ja kuntoalan ammattilaisten palkkaamisen tärkeyttä, jotka ovat suorittaneet koulutusohjelmat ja saavuttaneet akkreditoitujen terveys-/kuntotodistukset. Sertifioitujen terveys- ja kuntoalan ammattilaisten palkkaaminen koulutusohjel-

On monta syytä luottaa APT:hen.

## AUKTORISOITU PERSONAL TRAINER-KOULUTUS

Trainer4You - FAF - Folkhälsan - TrainerLab - CWA - HEO - Kauhajoen evankelinen opisto

**STANDARDOINTI:** Auktorisoitu Personal trainer -koulutuksen opetussuunnitelman sisältö on asiantuntijalautakunnan toimesta standardoitu.

**KOULUTUKSEN LAAJUUS:** Koulutuksen laajuudelle on asetettu vähimmäisvaatimus (Suomen APT järjestelmässä 640 h / 28 op).

**KOULUTUKSEN TOTEUTUS:** Toteutukselle on määritelty ohjeet vuorovaikutteisen lähi- ja etäopetuksen tuntimäärille, itsenäisen opiskelun määrälle, harjoitustyölle/työssäoppimiselle sekä näyttö- ja teoriakokeille.

**JATKUVA KEHITTÄMINEN:** Koulutuksen sisältövaatimuksia päivitetään asiantuntijalautakunnan toimesta jatkuvasti kansallisten ja kansainvälisten tutkimustulosten ja muutostarpeiden myötä.

**STANDARDOINTI:** Koulutuksen sisältö ei standardoitua ja voi painottua koulutustahon mielenkiinnon mukaan mihin tahansa.

**KOULUTUKSEN LAAJUUS:** Koulutuksen laajuus voi olla lähes mitä vain. Käytännössä todistus mahdollista saada myös täysin ilman opintoja.

**KOULUTUKSEN TOTEUTUS:** Koulutuksen toteutus voi olla mitä vain puhtaasta kirjekerussista täysipäiväiseen opiskeluun.

**JATKUVA KEHITTÄMINEN:** Jatkokehitystä ei tapahdu.

VS

EI AUKTORISOITU PERSONAL TRAINER-KOULUTUS



mien ja akkreditoitujen sertifiointiohjelmien avulla on pysynyt vakaana. Jotkut kansalliset sertifiointiorganisaatiot, kuten ACSM, edellyttävät liittoutuneiden terveystieteiden akkreditointikomission akkreditointiohjelman valmistumista.

Liikunta-alan standardien tarkoitus on taata korkeatasoinen opetus ja oppiminen. Standardit varmistavat sen, että koulutus sopii eurooppalaiseen viitekehukseen. Lisäksi standardit helpottavat alan työvoiman liikkuvuutta Euroopassa ja muualla maailmassa. Edellisten tarkoitus puolestaan on mahdollistaa liikunta-alan jatkuva kasvu ja menestys, vakuuttaa asiakkaat tarjoamiemme palveluiden tuloksellisuudesta ja luotettavuudesta, sekä luoda näin alan ammattilaisille aiempaa parempia ansaintamahdollisuuksia.

Suomen kunto- ja terveystieteiden yhdistys SKY ry vastaa alalla työskentelevien auktorisoitujen Personal trainerien APT-hakemistosta, joka avattiin vuonna 2015. APT-merkki on rekisteröity tavaramerkki ja sitä saa käyttää auktorisoidut koulutusorganisaatiot ja heidän kouluttamansa Personal trainerit. Trainer4You on ollut mukana APT-rekisterin kehitystyössä sen alusta alkaen ja liittyi APT auditoiduksi koulutustahoksi alkuvuodesta 2017. Auktorisoidut koulutustahot tuottavat standardin mukaista koulutusta, jossa koulutuksen laatu on todennettavaa ja vertailukelpoista.

-Tärkeää on, että koulutusjärjestelmän ylläpitäjä SKY huolehtii siitä, että APT-koulutuksia tarjoavat yritykset ovat ajan tasalla. Koulutusorganisaatiot auditoidaan kolmen vuoden välein. Lisäksi jokaisella koulutusorganisaatiolla tulee olla vastuhenkilö, jolla on

liikuntatieteen maisterin koulutusohjelmakoulutus, todistaa Erimoverin Sonja Laurén.

-Vastuu työntekijän osaamisesta on hänen työnantajallansa. Siten jokaisen personal trainereita rekrytoivan tulee olla selvillä heidän koulutuksestaan ja kertyneestä valmennuskokemuksestaan.

## 10. PERSONAL TRAINING

Henkilökohtainen valmennus sisältää tavoitteiden asettamisen, kuntoarvioinnin ja harjoitusohjelmoinnin valmentajan kanssa henkilökohtaisesti. Henkilökohtaiset valmentajat antavat harjoitustekniikan opastusta, parantavat kehitystä ja edistävät harjoituksia jokaisen asiakkaan kohtaamisen yhteydessä ja asiakkaan edistymisen perusteella. Henkilökohtainen valmennus on edelleen vahva trendi,



Jiri Pitkänen, Trainer4You Oy

kun henkilökohtaisen valmennuksen ammatti on saataville verkossa, kuntoklubilla, kotona ja työmailla. Henkilökohtainen valmennus sisältää kuntotestauksen ja tavoitteiden asettamisen.

Trainer4You kouluttaja Jiri Pitkänen näkee personal trainerin tärkeänä yhdyslenkinä kuntokeskuksen ja asiakkaan välillä.

-Usein asiakas tapaa kuntokeskuksessa vain asiakaspalveluhenkilökuntaa, jolloin kontaktien anti on asiakkaalle melko ohut. Sanothanhan, että asiakaspysyvyyden näkökulmasta tulee joka kuukausi asiakas saada vähintään neljä, mielellään fyysistä kontaktia.

Jiri kertoo, personal trainerin ehdottomasti tärkein tehtävä asiakkaiden liikuttamisen lisäksi on luoda kuntokeskuksen turvallinen ja positiivinen ilmapiiri. Tämä syntyy usein olemalla aktiivisesti läsnä kuntokeskuksen liikuntatiloissa.

Salilla läsnäolo tekee personal trainerista tutun ja turvallisen. Onnistumiset asiakkaiden kanssa näkyy selkeästi muiden liikkujien silmissä. Ollessaan kuntosalilla, aktiivinen kontakti asiakaspotentiaaleihin voi tapahtua hyvin pienin askelin esimerkiksi tuomalla pieniä vinkkejä kuntoilijoiden liikuntaan – kukaan ei näe itseään kolmiulotteisesti, jolloin personal trainer kolmantena ulottuvuutena voi pienisäkin tilanteissa olla merkittävä lisä liikkeen tehokkuutta ajatellen.

-Mitä aktiivisemmin olet salilla tuomassa turvallisuuden tunnetta ja ajatusta itsestäsi liikunnan ammattilaisena, sitä varmemmin tulet tekemään kauppaa.



# Tunnin pituinen kuntopaketti

Kolme, Valeria Engman, Paula Kujala ja Mari Sainio, pitempään ryhmäliikuntaa ohjannutta naista istuivat alas ja jakoivat tuntojaan. Tapaamisen aikana oli syntynyt ajatus uuden DanceFitYoga-ryhmäliikuntakonseptin tuottamisesta.

TEKSTI JA KUVA: **ARI KATAJISTO**

**P**aula Kujanen kertoo, että heidän asiakkaistaan monet käyvät läpi ruuhkavuosia. Silloin ei tahdo löytyä aikaa omalle liikunnalle.

-DanceFitYoga tarjoaa kompaktin 60 minuutin jumppahetken, mikä riittää pitämään itsensä aktiivisena, vaikka jumppaisikin vain kerran viikossa, kunhan viikkoon kuuluu sopivasti arkiliikuntaa, kertoo Paula.

Mari lisää, että kaksi tai kolme kertaa viikossa pitää kuntoilijan kuntoa yllä.

## KOKONAISVALTAINEN TUNTI

DanceFitYoga koostuu kolmesta 20 minuutin osiosta.

-Dance alkaa kappaleella, jolla saadaan koko keho lämmitettyä valmiiksi kunnon treeniin, kertoo Mari Sainio.

Itse pitkään tanssineena Mari useimmiten valitsee lattari pohjaisia biisejä. Jokainen ohjaaja voi käyttää omaavalintaista musiikkia, kunhan se toimii konseptin mukaisesti.

-Dance tuo liikuntaan hyvää mieltä, vaikka tekisimmekin jonkun muun genren musiikkiin. Musiikin tulee antaa hyvän yhdessä tekemisen tunnelin, lisä Mari Sainio.

## LIHASKUNTOA

Fit on vahva lihaskunto-osuus.

-Tämän osuuden alkaessa on jokaisella jo pieni hiki päällä, joten on hyvä jatkaa selkeästi kehoa kehittäville liikkeille. Yleensä parhaita ovat perusliikkeet, joista osaan otetaan mukaan liikkeitä tehostava lisä, sanoo Paula Kujala.

Paula lisää, että parhaan tuloksen saa, kun tuntee ryhmän.

-Silloin tiedän, mitä voin vaatia ryhmältä. Tehokas perusliikkeisiin pohjautuva parikymmentäminuuttinen kouluttaa kertaa ajatellen.

Liikkuvuutta joogalla

Tunnin kolmas osa on jooga. Valeria Engman kertoo joogan nostavan esiin ryhdin ja liikkuvuuden merkityksen.

-Ne ovat ominaisuuksia, mitkä tekevät arjesta nautittavamman.

Valeria kertoo, että 20 minuutissa saadaan tehtyä hyvä, kompakti joogaosio.



Tammikuussa järjestettiin ensimmäinen DanceFitYoga-koulutus.

## SYKSYLLÄ TESTATTUA

Kolmikko on viime syksyn aikana aktiivisesti testannut tuntikonseptiä omien asiakkaiden liikuttamisessa pääosin Keski-Uudellamaalla.

-Kun palaute on ollut erittäin kiitettävää, päätimme tuottaa konseptin ensimmäisen koulustilaisuuden loppiaisenä. Pienellä tiedottamisella mukaan ilmoittautui kuusi paikan päälle ja yksi osanottaja zoomilla.

Hauska ja koukuttava tuntikonsepti on yksi lisä niille kuntokeskuksille, jotka kamppailevat ryhmäliikunnan suosion laskussa, lisää

Mari Sainio.

Konsepti sisältää tällä hetkellä yhden päivän koulutuksen Keravan Saviolla FysioStu-dion tiloissa sekä tukea tuntien koostamisesta jatkossa. Seuraava koulutus on suunniteltu huhtikuulle.

Tuntikonseptista enemmän kotisivuilta [dancefityoga.fi](https://dancefityoga.fi)

Facebookissa [DanceFitYoga Finland](https://www.facebook.com/DanceFitYogaFinland) ja instassa [@dancefityogafinland](https://www.instagram.com/dancefityogafinland).

# Kaiken se kestää - Wrange Pro Line

**T**oiminnalliseen harjoitteluun suunnatut Wrange Pro Line tuotteet on suunniteltu ja valmistettu raudanlujalla ammattitaidolla suomalaista treenaajaa varten. Kestävyys on lupaus, josta pidämme kiinni.

Wrange Pro Line tuotesarjaan kuuluu valikoima erilaisia tuotteita esim. painoja, penkkejä, telineitä ja räkkeitä. Osa tuotteista on täysin kotimaista tuotantoa, ja ne suunnitellaan ja valmistetaan Fysioline omalla tehtaalla Lahdessa.

Korkeasta laadusta huolimatta Wrange Pro Line tuotesarja on hinnoittelultaan erittäin kilpailukykyinen.

## SUOSITTUJA WRANGE PRO LINE TUOTTEITA:

[Wrange Pro Line Säädettävä penkki](#)  
- Fysioline Oy

[Wrange Pro Line Powerlifting Voimanostotanko](#) - Fysioline Oy

[Wrange Pro Line Pu Käsipaino](#)  
- Fysioline Oy

[Wrange Pro Line Musta Bumper Levypaino](#) - Fysioline Oy

## GYM80

Gym80 on tunnettu erittäin korkealaatuisista kuntosalilaitteista, jotka ovat väreiltään ja materiaaleiltaan kustomoitavissa asiakkaan toiveiden mukaan. Saksalaisvalmistajalta on totuttu saamaan laiteuutuuksia tasaiseen tahtiin. Nyt esittelemme viisi mielenkiintoista uutuutta painopakallisista Sygnum Standard ja levypainokuormitteisista Pure Kraft -sarjoista.

Kaikki gym80 -laitteet toimitetaan valmistajalta aina valmiiksi koottuina. Näin minimoidaan laitteiden runkojäykkyyttä vähentävät pulttiliitokset. Runkojäykkyyttä on lisätty käyttämällä materiaalina laadukasta saksalaista 4mm terästä. Kaikki hitsauskohdat on myös läpiviety rungon osalta, jolloin lopputulos on erittäin kestävä, hiljainen ja vääntöjäykkä. Gym80 laitteet on aina Made in Germany laatua, mikä tuntuu lopputuloksessa.



Laitteet ovat erittäin miellyttäviä ja hiljaisia käyttää ja ne kestävät kovaakin käyttöä vuosikymmeniä.

## GYM80 UUTUDET:

Painopakalliset Sygnum Standart -laitteet

- [3094 Aasinnosto pohjelaite 3094 DON-KEY CALF RAISE](#) - gym80 International GmbH
- [3095 Ojentajapunnerrus pään takaa 3095 TRICEPS OVERHEAD](#) - gym80 International GmbH
- [3096 Niskaprässi 3096 NECK PRESS](#) - gym80 International GmbH

Levypainokuormitteiset Pure Kraft -sarjan uutuudet:

- [4319 Alasoutulaite 4319 PURE KRAFT LOW ROW](#) - gym80 International GmbH
- [4388 Viikinkipunnerruslaite 4388 PURE KRAFT VIKING PRESS](#) - gym80 International GmbH

**Tutustu tarkemmin gym80 laitteiden kustomointiin**

[Konfigurator](#) - gym80 International GmbH  
[Individualization](#) - gym80 International GmbH

**gym80 liikepankkiin**

[PURE KRAFT](#). - YouTube / gym80

# WRANGE PRO LINE

## LISÄTIETOJA TUOTTEISTA JA TARJOUSPYYNTÖ:

[Ota yhteyttä - Fysioline Oy](#)

[Fysioline verkkokauppa Kuntosalilaitteet](#)





# "Älä lopeta ennen kuin olet ylpeä"

Les Mills Nordic -tiimiä johtaa Tukholmasta käsin viiden naisen johtoryhmä. Yrityksen ydinarvot: "Be Brave", "United" ja "Change the World" näkyvät kaikessa, mitä he tekevät. Yksi viisikon naisista on Les Mills Nordicin toimitusjohtaja Lena Holmberg.

TEKSTI: **MEDIHA SIITARI** KUVA: **LES MILLS**

**L**ena kertoo tässä jutussa roolistaan liikunta-alalla, mistä hän saa inspiraatiota, suhtautumisestaan niin ammatillisiin kuin henkilökohtaisiin haasteisiin sekä liikunta-alan trendeistä.

## ENSIMMÄISET ASKELEET LIIKUNTA-ALALLA

En oikeastaan koskaan suunnitellut työskenteleväni liikunnan parissa. Ajauduin alalle sikoni ja äitini kautta, jotka molemmat olivat tuolloin ryhmäliikuntaohjaajia. Olin 16-vuotias, ja ajattelin, että se oli hyvä lisätyö.

Aloitin ryhmäliikuntaohjaajana ja päädyin myyntityöhön silloisella SPORTSCLUB:lla. Sain pian ylennyksen myynnin vastaavaksi. Kun keskus myytiin SATS-ketjulle, lähdin kiertämään Yhdysvaltoja 1,5 vuodeksi.

Kun palasin Ruotsiin, minulle tarjottiin työtä Canal Plus TV:ssä, jossa työskentelin viisi

vuotta liikuntatapahtumien tuotantotiimissä. Vaikka työskentelin urheilutapahtumien parissa, minusta tuntui, että se ei todellakaan innostanut ihmisiä liikkumaan ja olemaan aktiivisia, vaan pikemminkin istumaan sohvalla ja katsomaan lähetystä televisiosta.

Tästä kokemuksesta tajusin, että halusin tehdä jotain merkityksellisempää, joten kun Jesper Magnusson, Les Mills Nordicin silloinen toimitusjohtaja tarjosi minulle työtä, päätin, että aika on oikea.

Meitä oli myyntitiimi ja jaoimme kaikki saman intohimon. Meillä ei ollut myyntipäällikköä, ja minusta tuntui, että meiltä puuttui rakenne tekemästämme työstä. Olin työskennellyt uudessa roolissani noin neljä kuukautta jakamassamme avotoimistossa, jossa vain Jesper Magnussonilla oli oma toimisto. Sanoin hänelle puoliksi vitsaillen, että olisin niin paljon parempi työssäni, jos minulla olisi oma toimisto, ja voisin keskittyä siihen, mitä

teen. Maanantaihin mennessä hän oli muuttanut pois toimistostaan ja siirtänyt minut siihen. Siitä päivästä lähtien aloin keskittymään paremmin siihen, mitä tein, ja kuudessa kuukaudessa minusta tuli Les Mills Nordicin ensimmäinen myyntipäällikkö ja minulla on ollut oma toimisto siitä lähtien.

## RAKASTA SITÄ, MITÄ TEET

Minulle työ on jotain, josta todella nautin. Monet ihmiset eivät tiedä tätä minusta, mutta en ole koskaan asettanut herätyskelloa soimaan aamuisin. Herään joka aamu klo 04.45, keitän kahvini ja ryhdyn töihin, ja rakastan hiljaista aikaa ennen kuin kaikki muut heräävät.

Pidän työtäni merkityksellisenä. Tuen Les Mills Nordicin tiimiä, mutta työskentelen edelleen kumppaneidemme kanssa päivittäin ja tehtäväni on auttaa heitä menestymään liiketoiminnassaan. Se tekee minut onnelliseksi, kun näen kumppaneidemme menestyvän. Jotta voimme todella tukea kumppaneitamme, olen aina avoin ja rehellinen, ja odotan samaa heiltä.



## LIIKUNTA-ALAN TULEVAISUUS JA TRENDIT

Uskon, että digitaalinen, online- ja kotitreenit säilyttävät suosionsa, mutta uskon myös, että mikään ei voita LIVEÄ. Emme tule koskaan palaamaan pandemiaa edeltäneeseen aikaan ja palveluihin. Tänä päivänä voimme nähdä asiakkaiden odottavan liikuntakeskuksilta niin live, kuin online -palveluja.

Uskon, että näemme tulevaisuudessa yhä useampien keskusten tarjoavan asiakkailleen kokonaisvaltaisen ratkaisun, joka yhdistää digitaalisuuden ja liveliikunnan. Tämä trendi on jo nähtävissä Suomessa ja Ruotsissa ja uskon se näkyvän myös muissa maissa pian.

Henkilökohtaisella tasolla uskon, että pystymme tukemaan yhteistyökumppaneitamme ammattimaisella tavalla eteenpäin, olipa kyse sitten isommista ketjuista tai pienemmästä yksittäisestä liikuntakeskuksesta.

Me Les Millsillä olemme myös kehittäneet palveluitamme käyttäjäystävällisemmiksi, jotta liiketoiminta kanssamme olisi helpompaa.

## SUURIMMAT HAASTEET

Jokaisen vuoden alussa puhumme aina kumppaneidemme kanssa heidän odotuksistaan meitä kohtaan sekä odotuksistamme heitä kohtaan. Terve kumppanuus on sel-

lainen, jossa molemmat ymmärtävät, miksi kumppanuus on olemassa ja miksi teemme mitä teemme. Tärkeintä on avoimuus, ja suurimmat haasteet tulevat, kun luottamusta ei ole.

Toinen asia, johon toivoisin, että voisimme keskittyä enemmän, ovat lapset ja onnellisemman ja terveemmän planeetan luominen. Lapset ovat tulevaisuutemme, ja myös liikuntakeskusten tulevia asiakkaita. Les Mills -ohjelma BORN TO MOVE aloitettiin ja kehitettiin alun perin Ruotsissa. Ohjelmia kehitettiin myöhemmin Uudessa-Seelannissa. Olen niin ylpeä BORN TO MOVE -ohjelmasta ja toivon, että jokaisella lapsella olisi mahdollisuus kokea se.

## INSPIROIVIA IHMISIÄ

Olin vakavassa onnettomuudessa viime vuonna. Onnettomuuden jälkeen olen miettinyt paljon sitä, mikä elämässä on todella tärkeää. Philip Mills on aina ollut henkilö, jota katson ylöspäin. Arvostan hänessä sitä mitä kaikkea hän on tehnyt maailman hyväksi, kuinka hän kohtelee koko Les Millsin henkilökuntaa ja kuinka hän on niin aito ja ystävällinen kaikkien tapaamiensa ihmisten kanssa, kumppaneista keskusten jäseniin.

Uudessa-Seelannissa Philip on istuttanut puita nimiimme ja huolehtii meistä kaikista

Les Millsillä kuin perheestään. Kun jouduin onnettomuuteen, hän auttoi ja tuki koko perhettäni sen läpi. Philip Mills on todella yksi ystävällisimmistä aidoista tuntemistani ihmisistä ja todellinen roolimalli.

Liike-elämässä rakastin Steve Jobsin ajattelutapaa palkata aina ihmisiä, jotka olivat parempia kuin hän itse tietyissä asioissa. Hän ymmärsi aina komponentit, joita hän tarvitsi menestyäkseen.

Henkilökohtainen sankarini puolestaan olisi sarjakuvahahmo Peppi Pitkätossu. Jos joku kysyy Peppiltä, voiko hän tehdä jotain, hän vastaa kyllä varmasti voin, en ole koskaan kokeillut sitä, mutta olen varma, että pystyn siihen. Peppillä on mahtava asenne asioihin, joten ennen kuin ajattelen, etten voi tai osaa, vastaan, että voin!

Kun jouduin onnettomuuteen viime vuonna, äitini sanoi, ettei hän ole koskaan nähnyt ketään niin positiivista ihmistä, jonka leuka oli murtunut kahtia. En todellakaan herännyt kertaakaan aamulla valittaen siitä. Se tapahtui, olen edelleen elossa ja jatkan eteenpäin.

Elämässämme on ihmisiä, jotka inspiroivat meitä ja joita katsomme ylöspäin. Lena Holmberg on yksi niistä ihmisistä monille ympärillään. Hän hallitsee mitä tahansa huonetta läsnäolollaan, valovoimaisuudellaan ja iättömällä energiallaan. Lenan lempilause on "Älä lopeta, ennen kuin olet ylpeä."

**KAIKKI SAMASSA JÄRJESTELMÄSSÄ.**

**CRM**

**Sales**

**Access  
Control**

**Marketing**

**Economy**

Kuntosalien toiminnanohjausjärjestelmä on osa WiseNetworkin toimialakohtaista WisePlatform-tuoteperhettä.

**WiseGym**

# Panatta Suomessa uuteen alkuun

Suomalainen urheiluvälialan yritys Action Man Oy ja italialainen, jo kuusi vuosikymmentä kuntokeskuslaitteita valmistanut Panatta Sport ovat aloittaneet yhteistyön. Action Man Oy on golfin pituuslyönnin Euroopan mestari Janos Uotilan vuonna 2007 perustama yritys.



**J**anos Uotila toimii yhdessä puolisonsa Sara Lindholmin kanssa kuntosaliryrittäjänä.

-Meillä on oma, Espoon Kilossa toimiva kuntosaliryitys Loft Gym, jossa pääsemme itse testaamaan laitteita ja samalla voimme pitää sitä asiakkaille testipaikkana. Näin ollen myös ymmärrämme itsekkin mitä kuntosalilaitteilta vaaditaan.

- Olemme tehneet mielestämme ison sopimuksen Panattan perheen kanssa. Panatta on legendaarinen, vaikkakin Suomessa kovin tuntemattomaksi jäänyt, laitemerkki.

Janos Uotila näkee, että Panattan vahvuksia on heidän intohimonsa kehonrakennukseen, ja sitä myötä biomekaniikka sekä vastuskäyrät kaikissa liikkeissä. Lisäksi Janos voi todeta, että lähes kaikki suuret laitemerkit ovat siirtäneet komponentti- ja osatuotannon niin sanottuihin halpamaihin.

Rudy Panatta perheineen on upeasti ja määrätietoisesti tehnyt suuren linjauksen, että kaikki tuotetaan omin voimin, ja kustomoidusti edelleen italialaisessa Apiron kylässä, jossa Panattan tehdas alkuperäisellä paikalla edelleen sijaitsee.

Tämä on ollut markkinassa äärimmäisen vaativa ja riskialtis päätös. Se, että voidaan tuottaa laadukasta käsityötä Italiassa, ja kilpailla toisen ratkaisun tehneitä kilpailijoiden rinnalla, ei ole ollut todellakaan helppoa, mutta he ovat onnistuneet siinä mitä Suomessa ihaillaan, paikallista laatua vientituotteeksi maailmalle kilpailukykyiseen hintaan.

-Minulle se merkitsee panostusta henkilökuntaan, laatuun, oman toiminnan kehittämiseen ja jatkuvaan tarkkailuun, toteaa Janos Uotila.

## PANATTAN ARVOT

-Nyt, kun olemme päässeet vauhtiin, olen suorastaan ylpeä siitä mitä Panatta edustaa. Niitä arvoja ja sitä palvelua, jota kuntosaliasiakkaat erityisesti toivovat, ja meidän pitää vastata samalla asenteella ja hoitaa kaikki kuten Panattan arvoihin sopii. Olisi häpeällistä, jos emme niin toimisi.

Se tarkoittaa systemaattisuutta, luottamusta, ensiluokkaisten tuotteiden kanssa, jolloin asiakkaat voivat olla ylpeitä ja huolettomia

valitessaan Panattan tuotteita.

Tuotanto ja tuotekehitys on aktiivista ja innovatiivista, esimerkiksi Panattan nykyisissä juoksumatoissa on automaattinen voitelujärjestelmä, joka vähentää huolto ja ylläpitokuluja, samalla antaen pitkän iän ja takuun laitteille.

## PAIKALLISUUS

Apiron kylässä asuu noin 2 000 asukasta, joista 160 työskentelee tehtaassa - osa jo kolmannessa polvessa. Eli talossa työskentelee Rudin alaisuudessa kokonaisia perheitä, joka on italialaisen kulttuurin symboli. Rudi ja hänen vaimonsa ovat edelleen täysillä arjessa mukana, vaikka jälkipolvi on luonnollisesti ottanut operatiivista vastuuta.

Tunnelma tehtaalla on kuin jossain idyllisessä viini- tai juustotilalla. Kaikki ovat sitoutuneita ja kokevat olevansa tärkeitä.

-Siellä on suorastaan liikuttavaa vierailulla. Ilmapääpiiri on säilynyt tervetuloa kotiimme -henkisenä.

## 60 VUOTTA

Panattan on tuottanut ja kehittänyt laitteita samalla paikalla noin 60 vuotta. Edelleen kaikki tapahtuu samassa paikassa, nykyään yli 20 000 m<sup>2</sup> tiloissa.

Panattan tuotevalikoima on erittäin laaja, ja nykyään tehtaalla pääsee testaamaan yli 220 eri mallia ja kaiken asiakas saa vielä lukuisilla väreillä, pinnoilla, verhoiluilla ja modifikaatioilla.

-Voit mennä paikan päälle katsomaan, kun laitteitasi valmistetaan, ja saat tavata henkilöitä, jotka tekevät salillesi niitä laitteita, joista olet ylpeä ja niillä kaikilla on tarina.

Jokainen komponentti merkataan jälkimarkkinoinnin avuksi, ja varaosia on valmiina varastossa.

-Mikä minulle oli upeaa, myös saliyrittäjän roolissa, laitteet tehdään kestäväksi, ja varaosien hinnoittelu on pelkkää palvelua. Joten se tehdään nopeaksi, helpoksi ja mahdollisimman edullisesti. Toisin kuin esimerkiksi, monessa muussa vastaavassa, vaikkapa automaailmassa huolto ja varaosat näyttelevät nopeimmin kasvavaa businessta.



Janos Uotila

Hassu knoppitieto: Apirossa on Rudi Panattan nimikko vesipuisto, jonka taustoja tutkiessani sain vastauksen. Rudi rakastaa vetä ja merta, mutta matka rannikolle on noin tunnin päässä, joten hän halusi tuoda veden kaikkien lasten ulottuville.

**Yhteys: Janos Uotila, 040 0300 160**  
[janos.uotila@activesales.fi](mailto:janos.uotila@activesales.fi)



# Ryhmäliikunnan Top-10 soittolista

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

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



<https://gymmusic.com/fi/taustamusiikkipalvelu/>

1. **David Guetta & Bebe Rexha** - I'm Good (Blue)
2. **Mariah Carey** - All I Want For Christmas Is You
3. **Haloo Helsinki!** - Reiviluola
4. **Laura Voutilainen** - Kun Joulupukki Suukon Sai
5. **Wham!** - Last Christmas
6. **Vesa-Matti Loiri** - Sydämeeni Joulun Teen
7. **Cascada** - Last Christmas
8. **Gabry Ponte, LUMIX & Prezioso** - Thunder
9. **Tiesto & Black Eyed Peas** - Pump It Louder
10. **Miss Li** - Hälsa Gud

## WITUTUSVARTTI:

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



## RYHMÄLIKUNNAN ARVOSTUS

Olen täällä ja keskusteluissa pohtinut väitettä, että ryhmäliikunta kuolee. Totuus on, että kaikki elävä, mitä ei hoida, kuolee. Ryhmäliikuntakin. Sen vuoksi on hienoa todistaa tässä ajassa ryhmäliikunnan ja ihmisten liikkuttamisen riemua, kun vedetään TRIB3:ssä HIIT-treenejä täysille tuville. Minullakin on näkemystäni, miten ryhmäliikunta pystytään nostamaan uudelleen pinnalle, mutta siitä lisää myöhemmin.

Ilta-Sanomien kirjoitti, että Suomessa on yksi ammattiryhmä, jota arvostetaan aivan liian vähän. Olen samaa ja eri mieltä. Arvostus on sellaista, joka aina ansaitaan. Sitä ei voi ostaa eikä muutoinkaan hankkia, kuin vain ja ainoastaan ansaitsemalla. Herättelin ryhmäliikuntaohjaajia isosti, vääntämällä ennen koronaa, kuinka Ryhmäliikuntaohjaus on surkeaa. Tuo herätti sellaista keskustelua, joka on ehkä syytä sisäistää nyt uudelleen, kun moni liikuntapaikka ihmettelee, että mihin ryhmässä liikkuneet ovat jääneet.

Ilta-Sanomien kirjoituksessa puhuttiin

myös palkkasuosituksista ja sitäkin tuntevasti pidetään myös arvostuksen mittarina, jota se ei oikeasti ole. Palkka on maksu työsuoritteesta. Arvostus näytetään muilla keinoilla. Jos et usko, niin kysy niiltä, jotka kokevat olevansa parhaassa mahdollisessa työpajassa. Tuo kokemus perustuu ihan johonkin muuhun kuin palkkaan, ja se korreloi suoraan työsuhteiden pituuksiin. Artikkelissa puhuttiin 2.944 euron palkkasuosituksista ryhmäliikuntaohjaajalle. Paljon vai vähän ja onko sillä mitään tekemistä arvostuksen kanssa?

Kysymys kuuluu, paljonko sinä itse olisit valmis maksamaan yhdestä omasta ohjaamastasi ryhmäliikuntatunnista?

Kaikki lähtee siitä, että esimerkiksi tuon Ilta-Sanomien jutun kirjoittaja - se asiakas - olisi myös valmis maksamaan riittävästi siitä ryhmäliikuntatunnista. Hänkin kertoo valinensa halvimman vaihtoehdon ja se tarkoittaa tässä tapauksessa mielestäni myös sitä, että ryhmäliikuntaohjaus ei ole asiakaskokemuksena sillä tasolla, että hän - asiakkaana - olisi valmis maksamaan siitä enemmän, vaik-

ka kuinka kertoo arvostavansa ryhmäliikuntaohjaajia.

Tätä kirjoittaessa olemme myyneet tammikuussa TRIB3:llä 25 euron hintaisia kertakäyntejä 71 kpl, siis lähes 4 kertamaksua per päivä. Asiakas on kyllä valmis maksamaan ryhmäliikunnastakin, vaikka 25 euroa per kerta, jos kokee kyseisen ryhmäliikunnan sen arvoiseksi.

Paljonko sinä voit tai uskallat pyytää asiakkaalta, yhdestä ryhmäliikuntatunnista? Miksi niin vähän?

Arvostus ansaitaan. Kun me - ryhmäliikuntaohjaajina - teemme hyvää duunia, tarjoamme erinomaisia asiakaskokemuksia ja jopa elämyksiä, meitä arvostetaan enemmän. Palkka ei siis ole arvostuksen mittari, vaan se asiakkaan maksama hinta, se kertoo olennaisimman arvostuksesta sekä myös meidän onnistumisesta.

Saadaksesi arvostusta, sinun on myös annettava sitä.

- Sami Hurme

**SEURAAVA K&F<sup>PRO</sup>  
ILMESTYY PAINETTUNA  
LEHTENÄ 1.3.**