



# Der Mensch wächst am Widerstand

## Kieser Training: Das Erfolgskonzept

### Thomas Rupp

*Werner Kieser ist ein Idealist mit der Ausdauer eines ehemaligen Profiboxers, ein Visionär mit dem kühlen Kopf eines Geschäftsmannes und ein Nonkonformist mit der Einsicht, täglich Neues erfahren zu wollen und: Er ist EKSLer. Diese Mischung brachte ihm den Erfolg und vielen Rücken dieser Welt nachhaltige Gesundheit durch das Kieser Training.*

#### Der Konzentrationsprozess

Seine Erfolgsstory begann damit, dass sich Werner Kieser bei einem Teil seiner Kunden systematisch unbeliebt machte. 1980 begann er nämlich damit, sein mit allem Schnick-Schnack ausgestattetes Züricher Fitnessstudio radikal umzurüsten. Getränketheke, Sauna, Solarium, Ruheraum etc., alle Attribute eines typischen Sportstudios wurden konsequent entfernt und durch eine spartanische Trainings-Atmosphäre ersetzt; auch die Trainingsgeräte und Methoden wurden verändert.

„Kieser Training bedeutet Steigerung der körperlichen Leistungsfähigkeit. Dies ist nur durch aktive Betätigung zu erreichen. ‘Vergnügungseinrichtungen’ wie Sauna, Whirlpool, Solarium bieten ‘Ausweichmöglichkeiten’ und erwecken den Eindruck, Alternativen zum Training zu sein, was völlig falsch ist,“ erklärt Kieser den asketischen Ansatz. „Ich förderte, was dem Trainingsfortschritt diente, eliminierte, was ihn behinderte.“

Zur gleichen Zeit verzichtete er auf den Verkauf von Nahrungszusätzen in Form von Proteinpulvern, Vitamintabletten und tonisierenden Getränken. Allein

diese letzte Aktion kostete ihn 18 Prozent seines damaligen Einkommens. Einer seiner Kunden - ein Unternehmensberater - fragte ihn, ob er herausfinden wolle, wie lange es wohl dauerte, bis er alle seine Kunden los wäre. Natürlich war dies nicht Kiesers Ziel. Es ging ihm vielmehr darum, sein Produkt an seine innere Überzeugung anzupassen.

So war er nach dem Studium einschlägiger sportmedizinischer Forschungsarbeiten und anhand seiner jahrelangen Erfahrung in der Branche zu folgendem Schluß gekommen: „Die Fitnessbranche hat ihren ursprünglichen Zweck – die Kräftigung des Menschen – aus den Augen verloren,“ so Kieser. „Sie befindet sich in jenem Stadium, wo man über ‘immer mehr’ redet und von ‘immer weniger’ etwas versteht.“ Nach dieser inneren Einsicht war es Werner Kieser nicht mehr möglich, so weiter zu machen wie bisher. Denn in einer Zeit, in der jeder dritte Deutsche ab 30 unter Rückenbeschwerden leidet, deren Hauptursache zu 80% in einer schwachen Rückenmuskulatur liegt, war er nicht gewillt, die Mogelpackung „Wellness“ oder „Fitness“ wider besserem Wissens weiterhin feil zu bieten.

Kieser erzählt: „Frauen, die früher in einem Fitness-Studio trainierten und zum erstenmal bei Kieser Training auftauchen, sind leicht erkennbar. Sie sind frisch geschminkt, bunt und unzweckmäßig gekleidet und achten darauf, im richtigen Licht zu erscheinen. Nur das erste Mal. Die erleichternde Erkenntnis stellt sich alsbald ein und beendet den Krampf. Sie müssen sich hier nicht

profilieren. Sie können sich auf sich selbst konzentrieren. Eine Atmosphäre, die zur Selbstdarstellung herausfordert, hindert die Konzentration.“

So ist der gesamte Trainingsbetrieb eine Konzentration auf das Wesentliche. „Nichts lenkt vom Training ab,“ so Kieser, „Es dominiert Funktionalität, keine Erlebniswelt. Dem Ausgleich von Flüssigkeitsverlusten dient ein Trinkwasserspender.“ Auf Hygiene wird großen Wert gelegt, ebenso auf kundenfreundliche Öffnungszeiten während 365 Tagen im Jahr.

Mit dieser Neuausrichtung begann ein Konzentrationsprozess, der – Stand heute – einen Franchise-Verbund von über 50 Unternehmen in vier Ländern mit 82.000 Kunden und mehr als 3.000 Patienten hervorbrachte. Dafür mußte Kieser 10 Jahre in Pionierarbeit investieren, die sich erst Anfang der 90er Jahre auszahlen begann und in naher Zukunft sicherlich noch auszahlen wird. Denn inzwischen ist er nicht nur Marktführer in einem Wachstumsmarkt, sondern auch know-howmäßig von Mitbewerbern kaum noch einzuholen. 1998 konnte die Kieser Gruppe ihren Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 44% steigern.

Am Anfang eines Konzentrationsprozesses steht also eine Entscheidung – nämlich die Entscheidung für eine Veränderung. Der positive Effekt aus Kiesers Kursveränderung war eine Art „Reinigungsprozess“. Es blieben diejenigen Kunden, die das neue Konzept befürworteten. In den Augen der Bleibenden waren die Veränderungen gar eine Verbesserung.

Die neue konsequente Ausrichtung bildete einen Kristallisationskern für

den Start einer positiven EKS-Spirale: Kieser konnte sich ganz und gar seinen Ideen widmen und hatte mit dem „neuen“ Studio ein Spielfeld, in dem er neue Entwicklungen ausprobieren konnte. Dies wiederum führte zu einer verstärkten Anziehung auf die Zielgruppe sowie zu Feedbackprozessen, was in der Folge Kiesers Absicht unterstrich, den einmal eingeschlagenen Weg weiterzugehen. Mehr und mehr schälte sich ein völlig neues Konzept heraus, das nichts mehr mit „sportivem“ Aktionismus zu tun hatte und einmalig auf dem Markt war.

### Vision und Grundbedürfnis

Das Konzept wurde immer klarer: „Ein starker Rücken kennt keine Schmerzen!“ Dies ist auch heute noch der Slogan des Kieser Trainings. Und Kieser erklärt: „Die Zunahme an Technik im Alltag führt zur Unterforderung des menschlichen Bewegungsapparates. Die Muskulatur bildet sich zurück, Schmerzen und Verspannungen treten auf.“ Bei acht von zehn Rückenpatienten liegt die Ursache der Beschwerden in der unterentwickelten Rückenmuskulatur. Im Grunde genommen besteht nicht ein Rückenproblem, sondern ein Kraftproblem.

Natürlich kann man lernen, mit der Schwäche umzugehen, indem man 'richtig' sitzt, trägt oder geht. Wer seine Rückenmuskeln schont, schwächt sie noch mehr. Der Teufelskreis dreht sich – zu Ihrem Nachteil – munter weiter. Hier hilft einzig die gezielte Kräftigung der betroffenen Muskelgruppen.“

Kieser ist ein Visionär. Seine Idee war es eben nicht, vordergründig „reich“ zu werden, sondern er wollte ein Problem lösen, ein brennendes Problem für die betroffenen Menschen. Ganz im Gegenteil: um seine Ideen zu verwirklichen, war er gar bereit, auch Verluste in Kauf zu nehmen. Mit dieser Problemlösung befriedigte er gleichzeitig das soziale Grundbedürfnis nach Gesundheit und Wohlbefinden in allen Lebensabschnitten und eine damit verbundene natürliche Einstellung zum Körper.

Hier wird sehr deutlich, wie sich diese EKS-Denk- und Vorgehensweise von der klassischen Betriebswirtschaftslehre unterscheidet. Natürlich war es für

Kieser interessant, Geld zu verdienen. Doch dieses Geld sollte aufgrund eines Nutzens fließen, der ein brennendes Problem der Zielgruppe löst. Klassische EKS: Erst wird der Nutzen für die Umwelt verbessert; das Geld fließt dann automatisch – als Folge dieses immateriellen Impulses.

Dadurch definierten sich auch seine Zielgruppen quasi von alleine: Menschen mit Rückenproblemen. Und spezifischer: Menschen ab 30, die Rückenprobleme und Haltungsschäden vermeiden und Gesundheit fördern wollen.

### Innovation und Kooperation

Von der wissenschaftlichen Erkenntnis zum ausgereiften Produkt ist es bekanntlich ein langer Weg. Kieser suchte nach Lösungen für das Rückenproblem. Aus einer Fülle von Informationen selektierte er gezielt alles, was mit seinem Thema zu tun hatte. Seine Kompetenz wuchs stetig und er wurde mehr und mehr zum adäquaten Gesprächspartner von innovativen Wissenschaftlern und Medizinern. Seine nonkonformistischen Ansichten stießen jedoch insbesondere bei den „Experten“ auf große Skepsis.

In den USA fand er den Gerätehersteller MedX, der ihm die für seine Zwecke optimalen Trainingsmaschinen lieferte. Am MedX-Therapiegerät

werden die Streckmuskeln der Wirbelsäule durch eine vollständige Fixierung des Beckens isoliert und gezielt auftrainiert. Durch den isolierten Trainingsreiz im MedX-Gerät steigt die Aktivität der Rückenstrecker auf das 4-fache an. Der Kraftzuwachs kann jederzeit durch Tests objektiviert und dokumentiert werden. 50 bis 70 hochentwickelte MedX-Trainingsgeräte stehen in jedem Kieser Trainingsbetrieb zur Verfügung.

Nicht nur die bisher ausschließlich zu Therapiezwecken eingesetzten MedX Geräte waren eine Innovation auf dem Markt. Kieser war auch der Erste, der auf die gezielte Kooperation mit Ärzten setzte.

1990 eröffnete die Kieser Training AG die erste „Praxis für Medizinische Kräftigungstherapie“ unter Leitung von Dr. med. Gabriela Kieser. Diese Praxis war auf die effiziente Lösung des chronischen Rückenproblems spezialisiert. 1994 entwickelten Werner und Gabriela Kieser ein neues Betriebskonzept, das die Integration ärztlicher Dienstleistungen in das Kieser Training erlaubte. Ein Kieser Training-Betrieb bietet aufgrund der Spezialisierung auf den menschlichen Bewegungsapparat eine ideale Existenz für den kooperierenden Orthopäden. Heute hat jedes Kieser-Unternehmen eine solche angeschlossene Praxis für Medizinische Kräftigungstherapie.



Systematisch nutzt Kieser jede Möglichkeit, um interessierte Ärzte, die sich jenseits von Budget und Gesundheitsreform an einem therapeutisch hochwirksamen und wirtschaftlich erfolgreichen Konzept beteiligen wollen, zu informieren. Auf Fachkongressen und eigenen Veranstaltungen - wie z.B. den „Internationalen Kongressen\* für Medizinische Kräftigungstherapie“ – besteht die Möglichkeit, ausführlich mit Fachärzten und Praktikern der Medizinischen Kräftigungstherapie zu sprechen und sich die Therapie demonstrieren zu lassen.

Seit 1996 hat man die Lizenzproduktion von MedX-Geräten in Deutschland aufgenommen und zwar unter Berücksichtigung der deutschen TÜV-Anforderungen.

### Persönliche und gesellschaftliche Nutzenaspekte

„Unser Training“, so Kieser, „wird meist von Menschen genutzt, die anfangs über keine Erfahrung im Krafttraining verfügen. Oft sind gesundheitliche Probleme bzw. deren Prävention der Anlass, mit dem Training zu beginnen.“ Ein standardisierter Ablauf sichert die Einführung der Kunden an den Geräten und die Erstellung eines individuellen Trainingsplanes.

Eine ärztliche Eignungsabklärung ist in der Trainingsgebühr bereits enthalten und ermöglicht eine kompetente Planung der persönlichen Trainingsziele. Neben der praktischen Fähigkeit wird dem Kunden auch der theoretische Hintergrund zum Trainingskonzept vermittelt. Das Nutzenspektrum reicht von der Behandlung akuter Schmerzpatienten bis zum vorbeugenden Training zur Erhaltung der Gesundheit.

Erfolgsbeispiel: In einer Praxis in Zürich sind 638 Patienten mit chronischen Schmerzen im unteren Rückenbereich behandelt worden. Die meisten Patienten waren therapieresistent und hatten über Jahre Beschwerden. Bei Therapieende zeigten 11% der Patienten eine Besserung und 36% eine signifikante Besserung des

Beschwerdebildes. 40% waren nahezu oder ganz beschwerdefrei. Ein ähnliches Resultat wurde bei chronischen Halswirbelsäule-Patienten gefunden.

Wenn eine Indikation für die Medizinische Kräftigungstherapie besteht, wird ein Therapieprogramm erstellt: Primär geht man von 12 Therapiesitzungen aus, ein- bis zweimal pro Woche. Bei ca. 50% der Patienten ist eine Fortsetzung der Therapie um weitere 6 Sitzungen auf insgesamt 18 Sitzungen notwendig. Mehr als 18 Therapiesitzungen sind selten. Zur Erhaltung der Schmerzfreiheit reicht es, wenn alle vier Wochen einmal trainiert wird.

Auch der vorbeugende Nutzen des Kieser Trainings ist wissenschaftlich belegt:

- Der Abbau von Muskelkraft wird verhindert: Bei korrekt durchgeführtem Krafttraining bleibt die Muskulatur bis ins hohe Alter trainierbar.
- Erhöhung die Knochendichte: Richtig dosiertes Krafttraining nimmt auch Einfluss auf das Knochengewebe und kann gegen Osteoporose vorbeugen.
- Verminderung von Schmerzen bei Arthrosen, z.B. Kniegelenksarthrose.
- Verbesserung des Stoffwechsels: Durch Zunahme von Muskelmasse erhöhen sich Stoffwechselaktivität und Kalorienverbrauch.
- Die Verdauung wird gefördert: Die Durchgangszeit im Magen-Darm-Trakt verkürzt sich erheblich.

Neben diesem unmittelbaren Nutzen für den Kunden bzw. Patienten bietet Kieser auch den kooperierenden Orthopäden und den Menschen, die durch sein Konzept zum Instruktor oder Therapeuten ausgebildet werden, eine interessante Perspektive. Auch die positiven Auswirkungen auf die Gesellschaft und der Beitrag zur „Volks-gesundheit“ sind nicht zu unterschätzen.

### Das Franchise Konzept

Um seinen Erfolg zu multiplizieren begann Werner Kieser 1992 mit seinem Franchisekonzept:

Schon das Einstiegspaket zeigt, daß er nichts dem Zufall überlässt. Am Anfang steht die Hilfestellung bei Budgetierung, Investitionsplanung und

Finanzierung. Die Franchisenehmer profitieren weiterhin von den Erfahrungswerten bei der Standort-Evaluation und durch die Hilfe bei Umbau und Einrichtung des Trainingsbetriebes. Auch die Auswahl des Personals ist für einen Neuling nicht so leicht und kann über Erfolg oder Misserfolg des Projektes entscheiden.

Weiter geht es mit der Ausbildung. In Deutschland wird sie in den Schulungszentren der Systemzentrale in Köln durchgeführt. Die Ausbilder sind Ärzte, Physiotherapeuten und Sportwissenschaftler. Alle Mitarbeiter erhalten eine Ausbildung in funktioneller Anatomie, Trainingslehre, Instruktion, Kommunikation, Verkauf, Therapie und müssen ein Praktikum in einem Kieser Betrieb machen. Die Ausbildung dauert 21 Tage für Kieser Training und 24 Tage für die Medizinische Kräftigungstherapie. Die Franchisenehmer absolvieren darüber hinaus eine 13-tägige Management-Ausbildung.

**Unsere Mitglieder sparen DM 15,-**

Werner Kieser



**Die Seele der Muskeln**

Krafttraining jenseits von Sport und Show

Walter

**Begrenzt auf 30 Stück:**

**Ein Buch von Werner Kieser über Rückentraining, amüsant + informativ**

**DM 15,-** inkl. 16% MwSt  
inkl. Versand

(sonst: DM 29,80 inkl. 16% MwSt.)  
Bestellung **NUR** über unser ServiceBüro  
**NUR** gegen Verrechnungsscheck vorab

Vorlagen für die Adaption des erfolgreichen Werbekonzeptes gehören ebenso wie das Betriebshandbuch mit allen wesentlichen Strukturen, Abläufen und Verhaltensweisen zum Einstiegspaket.

Für 5% vom Verkaufsumsatz erhält der Franchisenehmer das Recht auf die Marke „Kieser Training“. Er profitiert von überregionaler PR, vom Gemeinschaftseinkauf von Drucksachen und Werbematerialien, erhält regelmäßige Unterstützung durch Erfahrungsaustausch und Vergleichszahlen anderer Betriebe. Letztlich ist durch Werner Kieser eine ständige Erfolgskontrolle und Produktentwicklung sichergestellt.

Die Gesamtinvestition beläuft sich auf etwas über DM 1 Mio., wobei DM 200.000,— an freien Eigenmitteln verfügbar sein müssen. Der Erfolg seines Konzeptes bescherte Werner Kieser mehr als 50 Franchisenehmer und sein Engagement machte ihn 1996 zum Präsidenten des Schweizer Franchise Verbandes.

Von Mewes' Spannungsbilanz wissen wir, daß Daten, die erst einmal in die buchhalterische Bilanz gelangten, Ausdruck längst vergangener Aktionen sind. Bevor sie sich jedoch materialisierten, waren sie als „immaterielle Spannungen“ erkennbar. So kann man durch die Erfassung dieser Spannungsverhältnisse potentielle Realitäten steuern, bevor sie Wirklichkeit werden. In diesem Sinne werden eventuell auftretende Schwierigkeiten bei Kieser Trainingsbetrieben früh erkannt. Durch regelmäßige Betriebsvergleiche wird ein Know-how-Transfer vom jeweils besten Betrieb ermöglicht, der der gesamten Organisation zugute kommt.

Rückkopplungsinstrumente wie Kundenbefragung und ausliegende Postkarten, die eine Mitteilung direkt an Werner Kieser erlauben, ermöglichen Anregungen und Kritik. Alle Hinweise dieser Art, werden von Kieser persönlich beantwortet: „Das macht zwar viel Arbeit, aber es lohnt sich!“ Betriebskontrollen von der Zentrale lassen Abweichungen von den Standards bereits früh erkennen und lösen Korrekturmaßnahmen aus.



Regelmäßige Qualitätszirkel sorgen für einen kontinuierlichen Austausch unter allen Beteiligten. So treffen sich die Vertreter aller Zentren einmal jährlich, die Regionalkonferenz tagt zwei mal jährlich und Betriebskonferenzen finden einmal monatlich mit allen Mitarbeitern des Betriebes statt.

#### **Zusammenfassung**

Abstrahiert man den Weg zu Kiesers Erfolg, kommt man zu folgenden Zusammenhängen: Alles begann mit dem Erkennen eines Problems. Nach der Analyse des unbefriedigenden Status Quo erwuchs eine Vision. Diese Vision beinhaltete alle Kraft, die Kieser brauchte, um sie zu verwirklichen. Die Umsetzung der Vision war das Leitmotiv aller Handlungen. Mit jeder Handlung wurde die Vision mehr und mehr zur Wirklichkeit. Und eines begleitete Kieser bei all seinem Handeln: Eine absolute Kompromisslosigkeit und die Bereitschaft, die Verantwortung für sein Handeln zu übernehmen und die Konsequenzen – seien sie nun positiv oder negativ – zu tragen. Und wenn man in diesem Zusammenhang an das Wort „Gewinnmaximierung“ denkt, wird einem schlagartig bewußt, wie kleinkariert

viele Betriebswirtschaftler versuchen, Erfolg zu erklären.

#### **Kieser-Bücher:**

- Die Seele der Muskeln, Walter Verlag, ISBN 3-530-30018-7
- Kiesers Krafttraining an Maschinen, Falken Verlag, ISBN 3-8068-1801-0
- Ab Frühjahr 2000 - Ein starker Körper hat keine Schmerzen - Heyne Verlag

#### **\*Kongress:**

Nächster „Internationaler Kongress für Medizinische Kräftigungstherapie“ am 25. und 26. März 2000 an der Sporthochschule Köln



#### **Kontaktadresse:**

Kieser Training AG  
Werner Kieser  
Kanzleistraße 126  
CH-8026 Zürich  
Tel. (0041-1) 2961717  
Fax (0041-1) 2961777  
Email info@kieser-training.com  
Internet www.kieser-training.com

## Übersicht:

# Kieser Training unter EKS-Gesichtspunkten

## 1. Prinzip – Konzentration der Kräfte:

Inhaltlich: Das Kieser Training konzentriert sich auf den Bewegungsapparat, d.h. seinen Aufbau und die Erhaltung seiner Funktionsfähigkeit. – Praktisch: Umbau des konventionellen erlebnisorientierten Sport- und Fitness-Studios zu einem Ort des konzentrierten Trainings. Hier sind Motivation und Interesse Kiesers am größten. Seine Entscheidung, sich konzentrieren zu wollen, führt zum „Reinigungsprozess“ durch Einschränkung der Zielgruppe.

## 2. Prinzip – Orientierung der Kräfte auf eng umrissene Zielgruppe:

Alle Energie auf die Entwicklung des Bereichs Medizinische Kräftigungstherapie richten. Informationsprozesse starten, Selektive Wahrnehmung... Dauerndes Feedback mit der Zielgruppe „Rückenpatienten“ und potentiellen „Informanten“ aus Medizin und Wissenschaft.

## 3. Prinzip – In die Lücke/Nische gehen:

Eigenes Kieser Konzept entwickeln, um das Problem besser zu lösen als andere. In diesem Fall sogar besser als die meisten Ärzte. Vorstoß in ein Gebiet, das noch nicht besetzt ist. Kieser grenzt sich scharf vom konventionellen Fitnessbereich ab.

## 4. Prinzip – In die Tiefe der Zusammenhänge gehen:

Informationsvorsprung und Kompetenz wachsen. Ausbau des Betriebs zum Franchisekonzept. Wissenschaftliches Arbeiten, eigene Geräteproduktion, Gesprächspartner für Fachärzte und Wissenschaftler. Spitzenleistung im Produktbereich. Kieser wird selbst zum Spezialisten für

Rückenprobleme. Marktführerschaft für medizinisch orientiertes Krafttraining.

### Nach EKS-Phasen (wobei diese Phasen nicht unbedingt eine Chronologie darstellen müssen):

#### Phase 1 – Stärken:

Bestehendes Fitness-Studio, Know-how der Branche. Eigene sportliche Vergangenheit Kiesers als Boxer inklusive der Erfahrung von Rehabilitation durch Krafttraining nach einer Verletzung. Persönliche Eigenschaften: Zähigkeit, Durchhaltevermögen und Rückgrat. Ehefrau Dr. med. Gabriela Kieser bringt ergänzendes Know-how als Ärztin sowie persönliches Engagement ein.

#### Phase 2 – Geschäftsfeld:

Dienstleistung: Raum und Bedingungen für körperliches Training schaffen. Erst mal im klassischen Fitnessbereich, dann mehr und mehr Konzentration auf das neue Geschäftsfeld des medizinisch orientierten Krafttrainings. Schließlich: Erweiterung auf Therapie und ärztliche Betreuung.

#### Phase 3 – Zielgruppe:

1. Menschen ab 30 mit Eigenverantwortung für ihren Körper.
2. Menschen mit leichten Rückenschmerzen bis hin zu therapieresistenten Schmerzpatienten, insbesondere mit Problemen an der Lenden- oder Halswirbelsäule. Oder Rehabilitationspatienten nach Unfall.

#### Phase 4 – Problemlösung:

1. Prävention (Kieser Training): Optimale gezielte Stärkung des Körpers bei günstigem Preis und minimalem Zeitaufwand. Zwei mal 30 Minuten Training wöchentlich genügen.

- Anspruch: Leistungsfähigkeit bis ins hohe Alter behalten. Alters- und Zivilisationskrankheiten vorbeugen.
2. Schmerzpatienten (Medizinische Kräftigungstherapie): Systematischer Abbau chronischer Schmerzen in einer betreuten Therapie. Systematischer Aufbau eines gesunden Leistungsspektrums. Danach Konsolidierung durch weiteres Kieser Training.

Zwingender Nutzen: Chronische Schmerzsyndrome der Lenden- und Halswirbelsäule werden an computer-gestützten Geräten therapiert. Erfolgsquote liegt bei 80%.

#### Phase 5 – Innovation:

Rückbesinnung auf die „reine Lehre“ des Krafttrainings als Gegenteil zur „Erlebniswelt Fitness-Studio“. Entwicklung eines Konzeptes zur Förderung von Gesundheit und Körperbewußtsein, basierend auf wissenschaftlich fundierten Daten. Verknüpfung von therapeutischen Trainingsgeräten mit klassischem Krafttraining zur Medizinischen Kräftigungstherapie.

#### Phase 6 – Kooperation:

1. Kooperation mit Wissenschaftlern, Ärzten und Herstellern von Trainingsgeräten zur Produktentwicklung.
2. Kooperation mit Fachärzten und Sportmedizinern, die den therapeutischen Bereich übernehmen und sich damit eine Existenz schaffen.
3. Weiterhin: Entwicklung eines Franchisekonzeptes zur Multiplikation des Kieser Trainingskonzeptes sowie der Medizinischen Kräftigungstherapie.

#### Phase 7 – soziales Grundbedürfnis:

Mit seinen Produkten befriedigt Kieser systematisch und konzentriert das Bedürfnis nach körperlicher Gesundheit und Schmerzfreiheit. Ein gutes Körpergefühl und die Förderung von Eigenverantwortung sind Eigenschaften, die für viele Menschen erstrebenswert sind. Sicherlich ist es auch ein gesellschaftlich wichtiger Beitrag, den Menschen zu helfen, in jeder Altersstufe leistungsfähig und fit zu bleiben.

