

# Reflex 19

Das Kundenmagazin von Kieser Training

## Der Schauspieler Jörg Schüttauf: Kraftvoll in verschiedene Rollen schlüpfen

Seit 1990 taucht der Schauspieler Jörg Schüttauf regelmäßig in Film und Fernsehen auf. Adolf-Grimme-Preise und weitere Auszeichnungen erhielt er unter anderem für Rollen in «Berlin is in Germany», «Lenz», «Der Laden» und «Warten ist der Tod». Den Frankfurter Tatort-Kommissar Fritz Dellwo spielt er seit 2001. Für seine schauspielerischen Leistungen im Tatort «Das letzte Rennen» erhielt er im Oktober 2006 den Hessischen Fernsehpreis für den «Besten Darsteller». Die Kieser Training-Redaktion sprach mit ihm in Potsdam.



Jörg Schüttauf

©Nadja Klier

**Editorial:** Meilensteine einer 40-jährigen Firmengeschichte (1) **2**

**Aktuelles:** Kieser Training im neuen Kleid / Den Spaniern den Rücken stärken / Herzlichen Glückwunsch / Geschichten um den Wasserbrunnen / Die Seele der Muskeln / Das Kieser Tagebuch (7) / Firmenchronik **3**

**Themen der Zeit:** Hinter den Kulissen **4**

**Persönlichkeiten:** Der Schauspieler Jörg Schüttauf: Kraftvoll in verschiedene Rollen schlüpfen (Fortsetzung von Seite 1) **6**

**Dialog:** Leben mit Rheuma **7**

**Kolumne:** Muskel-Geschichten (1) Der Mann mit dem Kalb: Milon von Kroton, der stärkste Sportler der Antike **8**

**Ist es für Sie als Schauspieler wichtig, fit zu bleiben?**

Das Wichtigste für einen Schauspieler ist seine Konzentrationsfähigkeit oder wenn Sie so wollen seine Konzentrationskraft. Eine allgemeine Fitness hilft mir, mich auf den Punkt zu konzentrieren und die Rolle in jedem Augenblick mit aller Kraft darzustellen. Daher fahre ich regelmäßig mit meinen Inline-Skates und seit zwei Monaten genieße ich das Kieser Training.

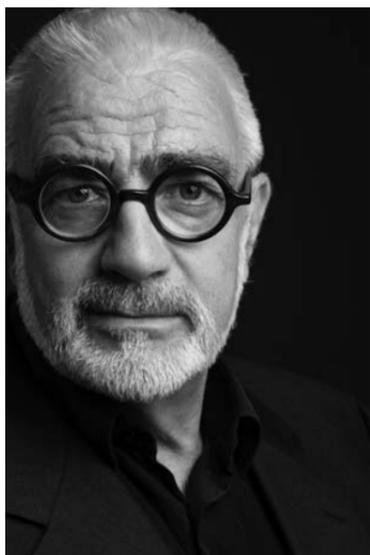
**Sie genießen das Training?**

Ja, in der Tat! Die Trainingsmaschinen führen die Bewegung und trainieren einzelne Muskelgruppen ganz gezielt. Das

FORTSETZUNG SEITE 6

**KIESER<sup>®</sup>**  
**TRAINING**

Gesundheitsorientiertes Krafttraining



## Meilensteine einer 40-jährigen Firmengeschichte (1)

*1957; es gab noch keine «Fitness-Industrie» und die «Fitnesswelle» war noch in weiter Ferne. Krafttraining war kaum bekannt. Durch einen Unfall beim Boxen kam ich auf das Krafttraining und erlebte dessen heilungsbeschleunigende Wirkung am eigenen Leibe. Diese Erfahrung ließ mich nicht mehr los. 1966 entschloss ich mich schließlich, ein «Zentrum für Krafttraining» zu eröffnen. Geld hatte ich keines, aber Ideen und Begeisterung.*

Ich hatte viele Nächte gearbeitet. Meine aus Alteisen und Schrott gefertigten Geräte – einige Tonnen Hanteln, Bänke und einfache Zugapparate – habe ich hierher gekarrt. Nun musste alles ausgeladen und aufgestellt werden. Ich stand mitten in dem Raum in diesem Abbruchobjekt, in das ich mich eingemietet hatte. Der Raum war groß und leer. Draußen stand der gemietete Lieferwagen, randvoll mit den Utensilien, die nächstens hier stehen würden. Ich genoss noch einmal die Leere des Raums. Mein Gehilfe, Hugo, war eingetroffen und wir begannen, die Einrichtung Stück für Stück hoch zu tragen und nach meinem Plan im Raum zu platzieren. Drei Stunden später war es geschafft. Die Abendsonne schien durch das Fenster.

«Ich genoss den Augenblick der Vollendung eines langen Vorhabens. Wie ein Stapellauf, dachte ich. Das Schiff ist im Wasser und nun – ja was? Es dümpelt dahin. Ich muss es irgendwie in Bewegung setzen. Aber wie?»

Dem Trainingsraum war eine Wohnung angegliedert. Ich zog mit Sack und Pack neben meinem Studio ein. Durch diese Zweisamkeit mit dem Arbeitsplatz war mir die «Sache» stets gegenwärtig. Manchmal ging ich nachts hinüber. Dann saß ich für Stunden auf einer der Trainingsbänke und stellte mir vor, wie es sein sollte. Nachdem ich mir gehörig eingeredet hatte, dass es so sein wird, konnte ich mich wieder ins Bett legen.

Von den paar Freunden und Sportskollegen, die schon das Training weiterführten, konnte ich nicht leben. Die Miete musste bezahlt werden, das Wasser und die Heizung kosteten auch Geld. Die Heizung? Da war keine. Aber es war ja Sommer und der Winter weit weg. Ein Gefühl wie beim Zwischenhalt auf einer Bergwanderung machte sich in mir breit: Bis hierher hast du es geschafft. Aber die eigentliche Arbeit beginnt erst jetzt. Schweißen und Bohren ist ein Kinderspiel gegen das was dir bevorsteht. Jetzt musst du den Laden in Gang bringen. Aber wie? Wie machen es die großen Unternehmen? Sie laden die Presse ein. Ich schrieb die Redaktionen der lokalen Zeitungen an und lud ein zur «Eröffnung des Zentrums für Krafttraining». Einer kam tatsächlich; und schrieb. Am nächsten Tag stand es unübersehbar in der Neuen Zürcher Zeitung: «Zentrum für Krafttraining eröffnet». Ein kurzer, aber nicht übersehbarer Bericht über meine Eröffnung. (Ich bin seither treuer Abonnent der NZZ.)

Ein Jahr später, 1967, gründete ich die Kieser Training AG, womit mein Gebilde aus Schrott und Hoffnungen auch eine juristisch stringente Form erhielt.

Ihr Werner Kieser

### Impressum

**Herausgeber**  
Kieser Training AG  
Systemzentrale  
Kanzleistrasse 126  
CH-8026 Zürich

**Vertretungsberechtigter Geschäftsführer**  
Werner Kieser

**Redaktion**  
Tania Schneider, Redaktionsleitung  
Lucile Steiner  
Dr. Sven Goebel  
Claudia Pfülb  
reflex@kieser-training.com

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

**Druck**  
Graphische Betriebe STAATS GmbH  
Roßfeld 8  
D-59557 Lippstadt

**Erscheinungsturnus**  
Alle zwei Monate

**Onlineversion**  
www.kieser-training.com

# Kieser Training im neuen Kleid

Endlich ist es soweit: Kieser Training Deutschland hat seit dem 8. Januar 2007 einen neuen Internetauftritt. Die weiteren Länderauftritte folgen in Kürze.

Die dunklen, tristen Zeiten sind vorbei! Eine übersichtliche und benutzerfreundliche Navigation führt Sie als User nun durch die elektronische Kieser Training-Welt. Helles, zeitgemäßes Bildmaterial vermittelt einen ersten Eindruck

dessen, was Sie in Training und Therapie erwartet.

Welche Nutzen bietet mir das Krafttraining, wie werde ich in Training oder Therapie eingeführt oder wie sieht es in einem Betrieb aus? Alle diese Fragen können Sie nun auch im Netz klären. Wer sich zu Hause die eine oder andere Trainingsübung nochmals anschauen möchte, kann dies jetzt ebenfalls tun: Alle

Übungen sind mit Bild dargestellt und ausführlich beschrieben. Sie wissen nicht mehr, welche Muskeln an der D6 trainiert werden? Kein Problem, auf unserer Homepage finden Sie die entsprechenden Informationen grafisch dargestellt.

### Neugierig geworden?

Klicken Sie sich doch einfach mal bei uns unter [www.kieser-training.com](http://www.kieser-training.com) rein!

### Herzlichen Glückwunsch

Folgende Betriebe haben Geburtstag:

Basel	10 Jahre
Bremen-Hastedt	10 Jahre
Kreuzlingen	10 Jahre
Berlin-Mitte	5 Jahre
Essen-Rüttenscheid	5 Jahre
Hildesheim	5 Jahre
Potsdam	5 Jahre
Ulm	5 Jahre
Wien-Neustiftgasse	5 Jahre
Wuppertal-Elberfeld	5 Jahre

# Den Spaniern den Rücken stärken

Kieser Training expandiert nach Spanien. Werner Kieser, CEO der Kieser Training AG, und Xavier Gumá, CEO der Wunder Training S. L., haben in Barcelona einen Masterfranchisevertrag unterzeichnet. Der erste Trainingsbetrieb soll 2007 in Barcelona eröffnet werden.

# Geschichten um den Wasserbrunnen



In einem Betrieb hielt sich das Gerücht, der Muskelaufbau käme nicht vom Training, sondern von den Muskelaufbaupräparaten im Wasserbrunnen. Bis ein Schild aufklärte: «Ab sofort ohne Muskelaufbaupräparate.»

# Die Seele der Muskeln

Nach dem vollen Erfolg des Kundenseminars «Die Seele der Muskeln», wir berichteten in Ausgabe 18, bieten wir das Seminar auch in diesem Jahr vom 28. bis zum 29. April in Köln an. Die Kosten liegen bei 369,- Euro, Kieser Training-Kunden zahlen 299,- Euro. Der Preis beinhaltet den zweitägigen Kurs sowie einen Mit-

tagsimbiss. Im Rahmen des Seminars werden Dr. Clemens Freudhöfer, Arzt und Leiter der Kräftigungstherapie des Betriebes Frankfurt-Nordend, sowie Roy Scherer, Leiter der Ausbildungs- und Dokumentationsstelle in Köln, über Trainingsmethodik, die historische Entwicklung und den medizinischen Nutzen

von Krafttraining referieren. Das Anmeldeformular erhalten Sie an der Kieser Training-Rezeption oder im Internet unter [www.kieser-training.com](http://www.kieser-training.com). Weitere Informationen erhalten Sie auch telefonisch unter +49 (0) 221 283 427 5.

### Das Kieser Tagebuch (7)

Bestimmte Typen findet man bei Kieser Training einfach nicht. Ich kann es nicht erklären, aber wenn ich auf der Straße gehe, kann ich inzwischen die Menschen in Kieser-Menschen und Nicht-Kieser-Menschen einteilen. Das hat mit Äußerlichkeiten nichts zu tun. Dünne, Dicke, richtig Dicke gehen genauso hin wie Junge und Alte: Ich habe mir sagen lassen, dass die Alters-Spanne der derzeit Trainierenden zwischen 11 und 92 Jahren liegt. Ich habe auch noch nicht herausbekommen, ob mehr Männer oder mehr Frauen hingehen. Einen Banker habe ich wieder erkannt und jemanden aus dem Orchestergraben.

Kieser-Menschen sind freundlich. Ich fange immer mal wieder aufmunternde Blicke ein, wenn mein großer Rückenaufrichter die totale Erschöpfung ankündigt. Kieser-Menschen sind uneitel. Sie haben alle die sympathisch falschen Klamotten an: Irgendwelche T-Shirts mit einfachen Gymnastik-Schuhen – was eben noch so rumlag zu Hause.

Kieser-Menschen sind gemütlich: Ich glaube, sie alle können Winston Churchill beipflichten, den mal ein Journalist fragte, wie er so alt werden konnte. Der dicke Churchill nahm ruhig seine Zigarre aus dem Mund und sprach: «No sports.»

Nicht ein Verbissener ist bei Kieser, kein Bodybuilder, kein Wettbewerber, kein Konkurrent. Du tust, was du kannst. Das ist manchmal nicht besonders viel. Aber du tust es.

Ich weiß es: Kieser-Menschen sind Genießer. Mit Rückenschmerzen. Möglicherweise auch mit ein bisschen Angst: Vielleicht ist manchen von ihnen auch dieser «Spiegel» von vor ein paar Monaten untergekommen. In dem ein Artikel stand über Medizin, die der Mensch nicht braucht. Rückenoperationen, so war es zu lesen, bringen in den meisten Fällen gar nichts und in vielen weiteren Fällen eine Verschlechterung. Besser sind: ein paar Muskeln. Rückenschmerzen schmälern den Genuss: Mit einer vorgefallenen Bandscheibe genießt es sich halt nicht so gut.

Deshalb müssen sie doch ein bisschen Sport machen, gezwungenermaßen. Aber langsam habe ich das Gefühl, als genießen die Kieser-Menschen sogar diese anstrengende Stunde.

TEXT: FRANK SCHLÖBER, FREIER JOURNALIST

TEXT: DIE KIESER TRAINING-REDAKTION

### Firmenchronik

1966

Eröffnung des ersten Kraftstudios in Zürich



1967

Gründung Kieser Training AG

1973

Die Neue Zürcher Zeitung publiziert im Wissenschaftsteil den Artikel «Probleme des Krafttrainings».



Verena Bühler, Sekretärin

# Hinter den Kulissen

«Kieser Training AG, Bühler, schönen guten Tag». Wer beim Stammsitz der Kieser Training AG in der Schweiz anruft, wird von ihr freundlich empfangen: Verena Bühler, Sekretärin und gute Seele des Hauses. «Sagen Sie, wann eröffnet denn endlich der Kieser Training-Betrieb in Münster?» Solche oder ähnliche Anfragen erhält sie häufig. Was hinter einer Eröffnung steckt, davon erzählen Mitarbeiter der Kieser Training AG.

## Detlev Mitscher, Franchising

Die meisten Interessenten, die in einer Stadt einen Kieser Training-Betrieb eröffnen möchten, haben sich bereits im Internet informiert und senden mir ein Kontaktformular. Meine Aufgabe ist es zunächst, in mehreren persönlichen Gesprächen die für uns geeignete Unternehmerpersönlichkeit zu finden. Wir stellen sehr hohe Ansprüche an die Kandidaten. Denn die «Ehe», die man mit Kieser Training eingeht, dauert mindestens 20 Jahre. Wenn diese Entscheidung getroffen ist, schließen wir einen Vorvertrag. Ab diesem Zeitpunkt kommen viele Herausforderungen auf den Franchisenehmer zu, von der internen Ausbildung über Gespräche mit der Bank bis hin zur Suche nach einer geeigneten Immobilie. Ich begleite die Franchisenehmer auf «Schritt und Tritt» und leiste Unterstützung, wenn erste Hürden auftauchen. In dieser Phase sind Anspannung und Belastung für die Franchisenehmer sehr groß. Daher landen auf

meinem Tisch meist die diffizilen oder eher unangenehmen Dinge, die eine solche Projektentwicklung mit sich bringt. Auch hier heißt es, «Der Mensch wächst am Widerstand». Irgendwann ist es aber geschafft: Die Ausbildung ist abgeschlossen, die Finanzierung steht, der Mietvertrag ist unterzeichnet. Jetzt kommt es zur Unterzeichnung des Franchisevertrages, in dem alle Rechte und alle Pflichten von uns als Franchisegeber und dem Franchisenehmer geregelt sind. In dieser Phase läuft die Planung für die Eröffnung des Betriebes schon auf Hochtouren. Ich koordiniere die einzelnen Abteilungen, so dass wir pünktlich eröffnen können. Jetzt wird es noch einmal extrem hektisch. Wir suchen gemeinsam die «richtigen» Mitarbeiter und planen die Eröffnungswerbung und -veranstaltung. Dann ist es soweit. Wie immer ist die Planung bis auf die letzte Minute aufgegangen. Die Reinigungsfirma macht die Endreinigung, in zwei Stunden kommen die ersten Gäste zur Eröffnungsfeier. Ein großer Schritt ist

getan, Erleichterung macht sich breit. Für den Franchisenehmer geht es erst richtig los. Das ist der große Vorteil eines Franchisesystems, auch jetzt kann der Franchisenehmer von den Erfahrungen der «Kollegen» und von mir profitieren.



«Wir stellen sehr hohe Ansprüche an die Kandidaten. Denn die «Ehe», die man mit Kieser Training eingeht, dauert mindestens 20 Jahre.»

Detlev Mitscher, Franchising

«Wir erstellen gemeinsam mit dem Franchisenehmer eine Standortanalyse.»

Dr. Sven Goebel, Kristina Pors, Forschungsabteilung



## Kristina Pors, Forschungsabteilung

Wenn sich ein Franchisenehmer dafür interessiert, in einer bestimmten Stadt einen Kieser Training-Betrieb zu eröffnen, erstellen wir gemeinsam mit ihm eine Standortanalyse. Hier spielen Faktoren wie Größe, Einwohnerzahl, Altersspiegel, Kaufkraft, Anzahl der Wettbewerber oder Synergisten eine Rolle. Wir arbeiten mit einem Geoinformationssystem (GIS). Dies ist eine komplexe Software, die es ermöglicht, unterschiedliche Kennzahlen geografisch genau miteinander zu ver-

knüpfen, sie zu analysieren und in verschiedenen Standortkarten zu visualisieren. Anhand dieses Kartensatzes wird ersichtlich, welcher Standort für einen neuen Trainingsbetrieb geeignet ist und welcher nicht. Auf dieser Basis kann der Franchisenehmer dann die Immobiliensuche starten.

**Carole Iselin, Dipl.-Architektin, Zürich**

Sobald der Franchisenehmer eine Immobilie gefunden hat, die unseren räumlichen Mindestanforderungen entspricht, kommen wir Architekten ins Spiel. Beim ersten Ortstermin prüfen wir, ob man daraus überhaupt einen Kieser Training-Betrieb machen kann. Dabei klären wir hauptsächlich technische und räumliche Rahmenbedingungen ab. Stimmen diese, starten die Verhandlungen zwischen Vermieter und Franchisenehmer und ich gehe in die Entwurfsplanung. Grundsätzlich geht es darum, durch den Umbau der Immobilie das für die Kieser Training-Betriebe unverwechselbare Erscheinungsbild zu schaffen, das sich durch eine schlichte, intelligente Funktionalität und eine Formensprache jenseits jeglicher historisierenden, dekorativen Elemente auszeichnet. Jedes Gebäude stellt mit seinen Besonderheiten für uns eine neue Herausforderung dar. Die Mietvertragsverhandlungen ziehen sich oft in die Länge. Ist der Vertrag aber einmal unterzeichnet, geht es für uns Architekten sehr schnell, schließlich soll der Betrieb möglichst schon übermorgen fertig sein. Es muss ein Bauzeitenplan aufgestellt werden, das Bauteam zusammengestellt und Aufträge vergeben werden. Ich geh sofort in die Ausführungsplanung und plane alle Details. Natürlich kann ich die Pläne nicht allein machen, sondern arbeite eng mit den Sanitär- und Elektroplanern

zusammen. Was sie für uns planen sollen, ist nicht die Norm, da beim Kieser-Konzept alle Elemente wie Leitungen, Lüftung, Heizung, Elektrik sichtbar sind. Daher müssen sie bis ins Detail geplant und sorgfältig ausgeführt werden. Werner Kieser hat einmal gesagt, das Erscheinungsbild ließe sich zusammenfassen als eine Synthese aus der Stringenz einer mathematischen Formel und der sinnlichen Attraktivität einer Theaterbühne. Dieser Bühnencharakter findet Ausdruck in einem sehr kleinen Detail: der Randfuge zwischen Parkett und Wand. Rein funktional ist sie notwendig, damit das Massivholzparkett im Sommer anschwellen und im Winter schwinden kann, ohne Schäden zu verursachen. Normalerweise würde eine solche Fuge hinter einer Sockelleiste verschwinden, bei Kieser Training bleibt sie sichtbar, um den Bühnencharakter zu betonen.

«Jedes Gebäude stellt mit seinen Besonderheiten für uns eine neue Herausforderung dar.»

Carole Iselin, Dipl.-Architektin, Zürich

**Erica Caimi und Gisela Schneider, Einkauf und Etablierung**

Unser Job beginnt ca. drei Monate vor dem Eröffnungstermin. Grundsätzlich wickeln wir für den Franchisenehmer die gesamte Einkaufsplanung ab, fungieren als Bindeglied zwischen ihm und den Lieferanten. Wir sind verantwortlich für die Einrichtung eines neuen Betriebs. Dabei ist vieles vom Konzept vorgegeben: So steht beispielsweise fest, wie die Rezeption auszusehen hat oder wie das Arztzimmer eingerichtet ist. Die Unterteilung der einzelnen Funktionsbereiche wie Trainingsraum, Kräftigungstherapie, Arztzimmer, Umkleiden oder Duschen erfolgt möglichst nicht durch Wände, sondern durch die Möblierung. Wir klären mit dem Architekten, was baulich erforderlich ist und bestellen dementsprechend das Mobiliar. Die Koordination der Lieferungen stimmen wir mit dem Franchisenehmer, dem Architekten und Lieferanten ab und erstellen einen Anlieferungsplan. Anhand des Grund-

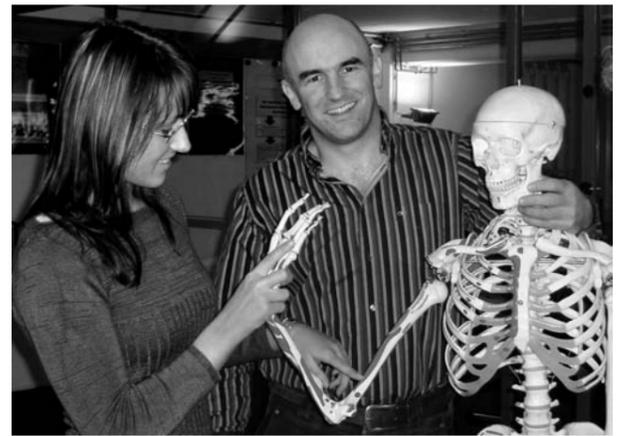
risses und kleinen maßstabsgetreuen Kopien der Maschinen, planen wir auch die Aufstellung der Maschinen, damit der Franchisenehmer nicht mit einem Hubwagen die rund 50 ca. 400 Kilogramm schweren Maschinen so lange hin und herschieben muss, bis es gut aussieht. Beim Maschinenstellplan geht es nicht nur darum, die verschiedenen Maschinentypen sinnvoll zueinander zu gruppieren, sondern auch darum, dem Raum eine Struktur zu geben und Wege zu schaffen. Aber nach dem 145. Trainingsbetrieb entwickelt man eine gewisse Routine. Bei der Endabnahme sind wir zwei bis drei Tage vor Ort. Während dieser Zeit kontrollieren wir mit dem Team die Lieferungen, installieren die EDV, richten und räumen alles ein und bieten die bestmöglichen Startbedingungen für die Eröffnung. Bei baulichen Verzögerungen wird es manchmal auch zeitlich eng – da ist von uns Flexibilität gefordert. Wie bei der Einrichtung von Rostock. Die Baumaßnahmen waren noch in vollem Gange, als



«Wir sind verantwortlich für die Einrichtung eines neuen Betriebs.»

Gisela Schneider und Erica Caimi, Einkauf und Etablierung

wir schon die EDV installiert haben. Auch war der Aufzug im Haus noch nicht fertig, so dass die Maschinen außen mit einem Lastenaufzug an der Fassade hochgezogen werden mussten. Um sie in den Betrieb zu bringen, musste sogar eine Mauer raus geschlagen werden.



«Jeder Mitarbeiter absolviert verschiedene Kurse, Praktika und Prüfungen.»

Roy Scherer, Ausbildungs- und Dokumentationsstelle

**Roy Scherer, Ausbildungs- und Dokumentationsstelle**

Bevor der Betrieb eröffnen kann, muss das gesamte Team ausgebildet sein. Franchisenehmer, Geschäfts- und Betriebsleiter, Instruktooren, Therapeuten und nicht zuletzt der Arzt durchlaufen eine interne Ausbildung. Zu diesem Zweck hat Werner Kieser vor zwanzig Jahren eine Ausbildungs- und Dokumentationsstelle gegründet, die ADOK, die es in Köln und in Zürich gibt. Jeder Mitarbeiter absolviert seiner Funktion entsprechend verschiedene Kurse, Praktika und Prüfungen. Der Franchisenehmer beginnt seine Ausbildung in der Regel direkt nach Unterzeichnung des Franchisevertrages. Da er alle Kurse absolvieren muss, nimmt seine Ausbildung etwa ein halbes Jahr in Anspruch. Das Praktikum von 360 Stunden absolviert er in einem Tochterbetrieb der Kieser Training AG. Uns ist wichtig, dass er nicht nur über theoretische Kompetenz verfügt, sondern auch den Betriebsalltag sehr genau kennen lernt, um letztlich seinen eigenen Betrieb aufbauen und die Qualität von Kieser Training gewährleisten zu können.

FORTSETZUNG VON SEITE 1

fühlt sich wunderbar an, vor allem natürlich hinterher. Als 14- bis 17-Jähriger habe ich in der damaligen DDR Kraftsport und Kulturistik – so hieß das tatsächlich – betrieben. Mehr aus Freundschaft, mein damaliger Kumpel zog mich mit dahin. Obwohl es immer hieß, «höher, schneller, weiter», wurde ich breiter und breiter. Aus heutiger Sicht haben wir falsch trainiert. Jetzt, bei Kieser Training, habe ich das Gefühl, korrekt zu trainieren.

#### **Sie sind Schauspieler aus Leidenschaft. Wie begann Ihre Karriere?**

Schon sehr früh wusste ich: Es gibt für mich nichts anderes, als diesen Beruf. Als ich mit Fünf die Fledermaus im Theater gesehen habe, war die Rolle des «Froschs» der Auslöser, die Initialzündung. Ich dachte: «Singen kannst du zwar nicht, aber das andere, das willste machen. Auf der Bühne stehen und die Leute zum Lachen bringen.» In der achten Klasse absolvierte ich dann an der Theaterschule Hans Otto in Leipzig einen «Schauspiel-Babykurs». Vor dem Grundwehrdienst habe ich dann noch schnell eine Tischlerlehre gemacht, natürlich am Theater. Dann aber ging es endlich los mit der Schauspielschule und im Anschluss kamen die ersten Theaterengagements.

#### **Hat Sie das Theater geprägt?**

Oh ja, sehr! Und es prägt mich immer noch. Theater ist etwas, was im Moment passiert. Es wird an einem Abend von A bis Z durchgespielt und hier heißt es, konzentriert zu sein, damit das Publikum am Ende begeistert und zufrieden nach Hause geht. Im Gegensatz zum Theater ist Film etwas sehr Technisches. Man muss warten können. Lichtumbau, Technik oder Kollegen in der Maske brauchen viel Zeit. Dann endlich kommt Deine Szene, aber es ist keine Zeit, um etwas Originelles auszuprobieren. Du sagst Deine vier Sätze, alle sind zufrieden und dann heißt es wieder «Lichtumbau».

#### **Was war für Sie anders oder besonders an Theater, Film und Fernsehen zu DDR-Zeiten?**

Da es in der DDR keine freie Presse- und Medienlandschaft gab, war Theater etwas sehr Wichtiges und Bedeutendes für die Leute. Im Fernsehen war vieles doch nur

so als ob. Eine Lüge jagte die andere, Schönfärberei hier und da. Nur wenige Filme trauten sich, Kritisches anzusprechen. Trotzdem gab es sie, die Kunstfilme, die die Wahrheit zeigten. Theater hingegen war immer echt und pur, es passierte im Augenblick. Ungeschnitten, unzensuriert. Das hatte mit echten Menschen zu tun, die mit großer Ernsthaftigkeit spaßige Sachen sagten und taten. Zwischen den Zeilen brachten wir zum Ausdruck, was die Leute fühlten und dachten. Deswegen waren die Theater auch immer voll. Nicht zu vergessen natürlich die familiäre Atmosphäre mit lauter durchgeknallten Künstlern, die alle was drauf hatten.

#### **Sie haben viele Preise erhalten. Haben die eine Bedeutung?**

Preise sind immer auch ein großes Glück. Sie stehen übrigens in meinem Badezimmer. Und wenn ich mal eine schlechte Phase habe, vielleicht auch mit Selbstzweifeln, dann schaue ich aus meiner Badewanne über den Badeschaumrand und denke dann beim Anblick der Auszeichnungen: «Ach, vielleicht kannst du ja doch was.»

#### **Gibt es Rollen, die Sie besonders reizen?**

Looser sind sehr interessante Charaktere, anrührend, geheimnisvoll. Schön ist auch eine tragisch-komische Figur, bei der die Zuschauer schmunzeln können. Zu viele niedergeschlagene, vom Leben gezeichnete Rollen legen sich bei mir allerdings auf die Seele. Wenn du denn ganzen Tag den Verzweifelten gibst und den nächsten auch, braucht es schon ne Weile, das wieder los zu werden. Deshalb ist der Ausgleich in Form von humorvollen Charakteren wichtig für mich. Ich lache doch so gerne, fast schon ein bisschen albern.

#### **Die Charaktere scheinen dem Leben entsprungen. Was tun Sie dafür?**

Den geschriebenen Text mit Leben füllen. Oft sind Drehbuchtexte nicht so geschrieben, wie man sie sprechen würde. Diesen Text dann sprechbar und lebendig zu machen, ist die Hauptaufgabe. Ich spreche das Drehbuch also auf Band und gehe – joggen will ich das nicht nennen – damit durch den Wald. Beim Hören des Textes kommen mir dann die verschiedensten Ideen.

#### **Und wie steht es mit der Beobachtung?**

Es ist eine grundlegende Aufgabe für Schauspieler, mit offenen Augen durch die Welt zu gehen und nicht nur ständig in sich hinein zu schauen. Da ich den Beruf nun aber seit über 25 Jahren ausübe, fahre ich nicht mehr extra zum Bahnhof, um Menschen zu beobachten. Fällt mir aber beispielsweise der besonders witzige Gang eines Menschen auf, überlege ich schon, ob meine nächste Figur vielleicht so gehen könnte.

#### **Werner Kieser hat einmal gesagt, die Reduktion als Prinzip bedeute, dass man mehr Aufwand habe, um zu weniger zu kommen. Im Sinne von Goethe: Ich habe leider nicht die Zeit, einen kurzen Brief zu schreiben.**

#### **Wie wichtig ist für Sie als Schauspieler die Kunst des Weglassens?**

Das ist in der Tat ein entscheidender Punkt, mit dem ich mich bei jeder Rolle immer wieder beschäftige. Für meinen Geschmack ist die Kunst des Weglassens das Wichtigste beim Spielen einer Figur. Mit wenigen Mitteln viel ausdrücken zu können, das zeichnet einen guten Schauspieler aus. Jean Gabin beherrscht dies in faszinierender Art und Weise.

#### **Spielt Kraft für Sie eine Rolle?**

Reine Muskelkraft spielt für mich schon eine Rolle. Wenn ich etwas anfasse, möchte ich es auch hochheben können. Nun habe ich das Glück, von Natur aus schon

sehr kräftig zu sein. Wäre ich als Pferd zur Welt gekommen, dann mit Sicherheit als Haflinger. Seelische Kraft und die Kraft der Konzentration sind aber ebenso wichtig. Wobei ich spüre, dass die Kraft der Konzentration auch von meiner körperlichen Fitness abhängt.

#### **Gefällt Ihnen das funktionale Konzept von Kieser Training?**

Es trifft absolut meinen Nerv. Ich war vom ersten Moment an überzeugt: «Das ist genau meins.» Mir gefällt die ruhige, konzentrierte Atmosphäre. Außerdem hecheln die Kieser Training-Kunden keinem Schicki-Micki-Trainingsoutfit nach. Und ich kann in jeder größeren deutschen Stadt trainieren. Im gleichen Ambiente. Und das Personal ist immer freundlich.

#### **Wo trainieren Sie normalerweise?**

In Potsdam. Meine ersten Trainings habe ich in Hamburg absolviert. Da ich zweimal im Jahr beim Frankfurter Tatort im Einsatz bin, werde ich also auch in den Frankfurter Betrieben trainieren.

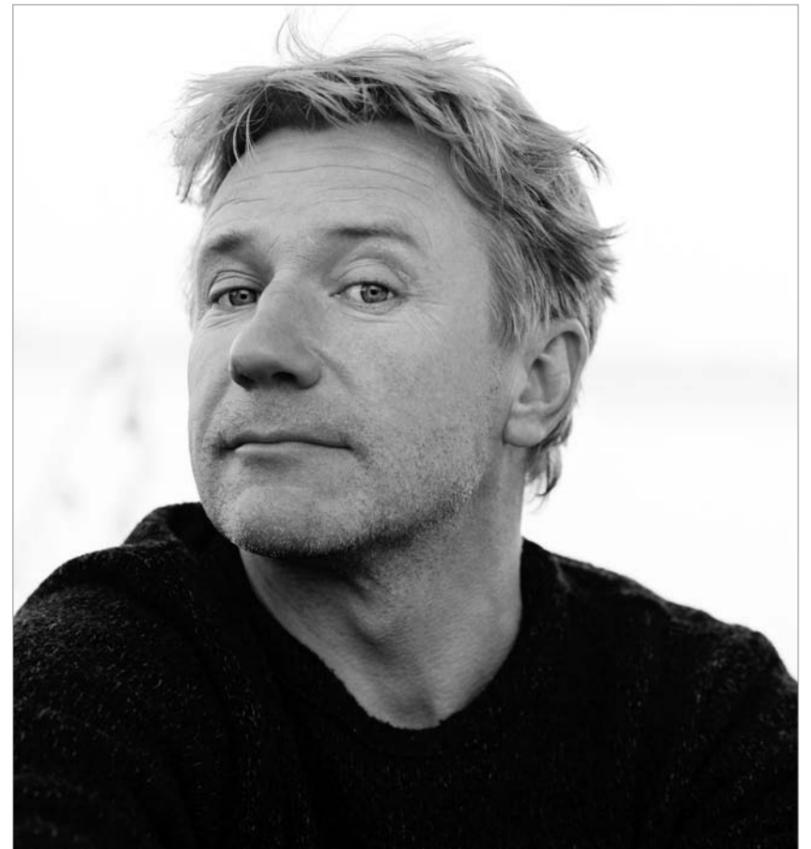
#### **Worauf können wir uns in Zukunft freuen?**

Irgendwas kommt immer, wo ich mit rumtanze. Das «Opfer», ein wie ich glaube bedrückender Film, aber natürlich gut gemacht. Schauen wir mal. Apropos drücken, ich muss zum Training.

INTERVIEW: DIE KIESER TRAINING-REDAKTION

Jörg Schüttauf

©Nadja Klier



«Meine ersten Trainings habe ich in Hamburg absolviert. Da ich zweimal im Jahr beim Frankfurter Tatort im Einsatz bin, werde ich also auch in den Frankfurter Betrieben trainieren.»

Rheuma ist eine Erkrankung, die ältere Menschen betrifft. Stimmt. Allerdings leiden in Deutschland auch ca. 40.000 junge Erwachsene und Kinder an rheumatischen Erkrankungen. Insgesamt sind rund drei Millionen Menschen so schwer an Rheuma erkrankt, dass eine dauerhafte medizinische Betreuung erforderlich ist. Viele von ihnen haben einen wahren Ärztemarathon hinter sich, denn die Diagnose ist nicht immer einfach.

# Leben mit Rheuma

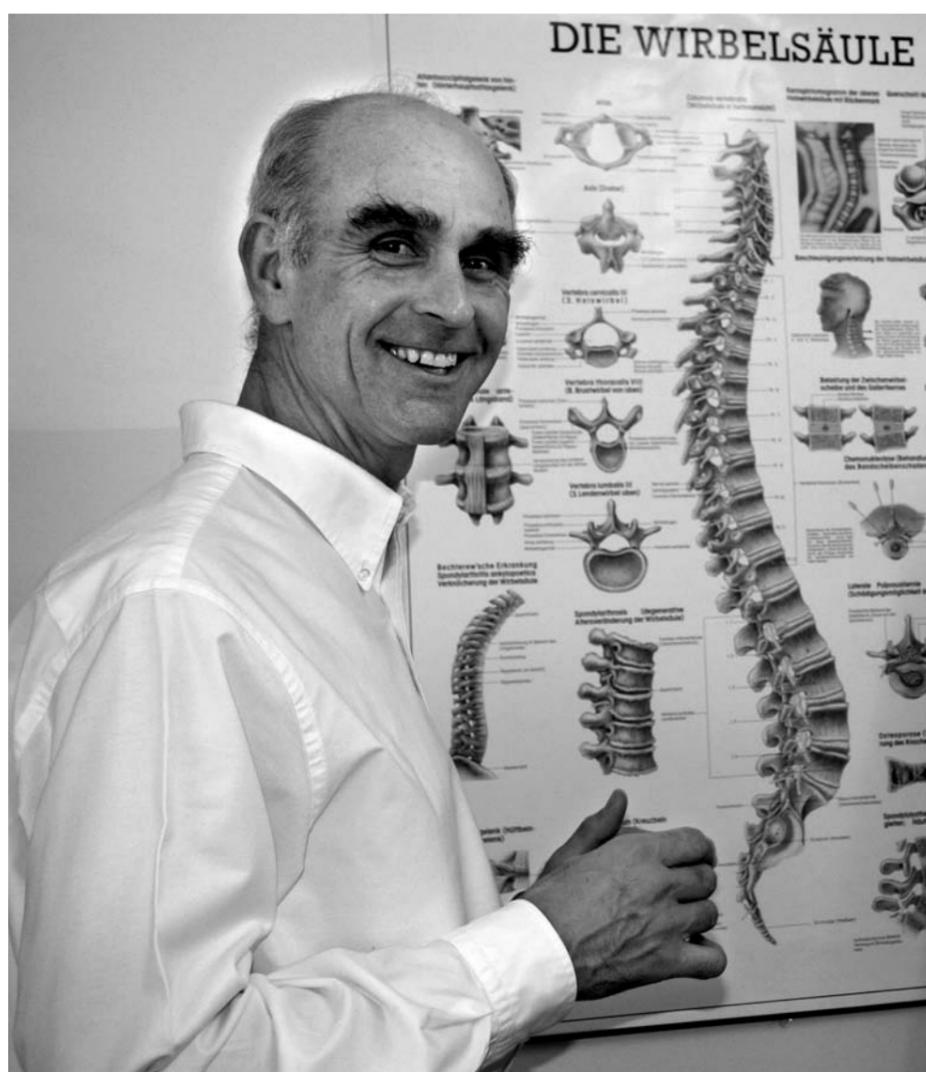
Der Begriff Rheuma stammt aus dem Griechischen und bedeutet letztlich nichts anderes als «reißender Schmerz». Hinter dem Sammelbegriff verbergen sich rund 400 Erkrankungen, deren Ursache, Symptome und Verlauf teilweise sehr ähnlich und damit schwer unterscheidbar sind. Grundsätzlich handelt es sich bei Erkrankungen des «rheumatischen Formenkreises» um oft schubweise auftretende entzündliche Prozesse, die die Beweglichkeit und das Wohlbefinden der Patienten stark einschränken. Über Ursache und Auslöser wird in der medizinischen Forschung noch viel diskutiert. Nach neueren Erkenntnissen handelt es sich um eine Autoimmunerkrankung, die innerhalb der ersten beiden Jahre nach Auftreten der Symptome besonders schnell fortschreitet. Der Abwehrmechanismus des Körpers entgleist und zerstört mit der Zeit die körpereigenen Strukturen. Die Entzündungen betreffen Knochen, Gelenke, Muskeln, Sehnen und Bänder. Aufgrund der Beteiligung des Bindegewebes können neben dem Skelettsystem auch Organe betroffen sein. Sogar Osteoporose kann als Folgeerkrankung von entzündlichem Rheuma auftreten.

Die Stärke der Schmerzen und Missempfindungen variieren in solchem Maße, dass eine sichere Diagnose schwer ist. Für den Arzt ist es daher besonders wichtig, dass der Patient seine Beschwerden möglichst detailliert beschreibt. Zudem weisen eine exakte körperliche Untersuchung und der gezielte Einsatz von Ultra-

schall, Röntgen oder Kernspintomografie Rheumatologen den Weg zur Diagnose. Der aus dem Blut bestimmte «Rheumafaktor» wird oft überschätzt, da sich eine Diagnose durch ihn weder sichern noch ausschließen lässt. Er kann nur ein Teil im diagnostischen Puzzle sein. Wer über Jahre hinweg unter Schmerzen in Muskeln, Sehnen und Gelenken leidet, muss nicht gleich an Rheuma erkrankt sein. Denn diese Strukturen können Beschwerdebilder verursachen, die ein Rheuma vortäuschen.

Aus den vielfältigen Leiden rheumatischer Erkrankungen führt kein gut geschilderter Weg. Die Behandlung muss dem individuellen Befund entsprechen. Generell gilt: Je früher eine wirkungsvolle Therapie beginnt, umso größer ist die Chance, den Entzündungsprozess zu beeinflussen und einer Zerstörung von Knorpeln und Gelenken entgegenzuwirken. Allen rheumatischen Krankheitsbildern ist aber eines gemeinsam: Schmerz führt zur Schonung. Diese ist nur kurzfristig sinnvoll. Sie ist Gift für den Stütz- und Bewegungsapparat, da sie in kürzester Zeit den Abbau von Muskulatur, Bindegewebe und Knochensubstanz nach sich zieht. Daher darf es in der Behandlung nicht nur darum gehen, oberflächliche Symptome zu kurieren. Natürlich ist es wichtig, zunächst den Schmerz zu behandeln. Noch wichtiger ist es aber, Maßnahmen einzuleiten, um die gestörte Funktion zu normalisieren und die Strukturen wieder belastbar zu machen.

Um den Abbau wichtiger Körper-



«Ein gutes Krafttraining leistet mehr, als Muskeln zu kräftigen.»

Dr. Martin Weiß

strukturen zu verhindern, ist der Arzt bei der Auswahl der Behandlungsmaßnahmen auch in seiner Kreativität gefordert: Der Patient muss seine körperliche Aktivität in Freizeit, Beruf und Sport wieder erobern. Ein gesundheitsorientiertes Krafttraining an fortschrittlichen Trainings- oder Therapiemaschinen kann in Absprache mit dem Arzt einen wichtigen Beitrag leisten. Eine sichere Brücke von der Inaktivität zur körperlichen Belastbarkeit wird über eine gute medizinische Trainingstherapie gebaut. Ein gutes Krafttraining leistet mehr, als Muskeln

zu kräftigen. Muskuläre Dysbalancen werden korrigiert, Sehnen und Sehnenansätze werden belastbarer und sogar die Knochen reagieren mit Aufbau neuer Substanz und vermehrtem Einbau von Kalksalzen.

TEXT: DR. MARTIN WEIß  
ARZT FÜR ALLGEMEINMEDIZIN  
UND CHIROTHERAPIE,  
PRAXIS FÜR MEDIZINISCHE  
KRÄFTIGUNGSTHERAPIE ROSENHEIM

## MUSKEL-GESCHICHTEN (1)

# Der Mann mit dem Kalb: Milon von Kroton, der stärkste Sportler der Antike

Kraft ist gut. Nur, wie bekommt man sie? Zum Beispiel durch das Training mit Gewichten. Eine ungewöhnliche Lösung fand der berühmteste Sportler des Altertums: Er trainierte mit Lebendgewicht.



Muschelschale mit Milon von Kroton, Christoph Jamnitzer, 1616  
Foto: Germanisches Nationalmuseum, Nürnberg

Die riesigen Kräfte des Herkules sind auch heutzutage noch sprichwörtlich, sie gehören in den Bereich der antiken Mythen. Doch die griechisch-römische Antike hatte auch einen Sport-Superstar aus Fleisch und Blut, den griechischen Ringkämpfer Milon von Kroton (550 v. Chr.), der als der erfolgreichste Olympionike aller Zeiten gilt.

Olympia, im Juli 516 vor Christus: Die Sensation ist perfekt – Milon von Kroton siegt zum sechsten Mal im olympischen Ringkampf und bestätigt damit einmal mehr seine Stellung als Ausnahmeathlet seiner Zeit. Er war zugleich sechsfacher

Periodonike, diesen Ehrentitel erhielten Sportler, die außer in Olympia auch noch bei den panhellenischen Spielen in Delphi, am Isthmos und in Nemea gesiegt hatten. Dreißig Jahre lang führte Milon die Elite des griechischen Ringsports an und auf diesen Erfolg hatte er schon als Knabe systematisch hingearbeitet.

Der aus Kroton in Süditalien stammende Milon war – einer Legende nach – eigentlich ein eher schwächliches Kind, das unter den Schikanen der stärkeren Spielkameraden zu leiden hatte. Eines Tages beschloss er, diesem Mangel an Kraft entgegenzuwirken: Er nahm ein

kleines Kalb und trug es mehrmals rund um das elterliche Anwesen. Diese Übung wiederholte er täglich, und da das Jungtier schließlich zu einem prachtvollen Stier herangewachsen war, wurde das Trainingsgewicht sukzessive gesteigert. Diese «natürliche» Belastungssteigerung hatte nach einem Jahr den gewünschten Erfolg: Milon siegte im Knabenringen und die Nachbarsjungen gingen auf Distanz. Das Kalb auf der Schulter wurde so sein Markenzeichen, und die spätere Legendenbildung versah ihn mit noch weiteren außerordentlichen Attributen: So soll Milon nicht nur gigantisches Gewicht gestemmt haben, sondern konnte ebenso gewaltige Mengen an Wein und Fleisch vertilgen.

Doch wie alle prominenten Menschen erntete der antike Spitzensportler auch Neid und Missgunst. So lästert Cicero gut 250 Jahre nach dessen Tod in seinem Traktat über das Alter recht abfällig, der Krotone sei nicht wegen seiner Persönlichkeit, sondern «nur» wegen seiner Kraft berühmt geworden. Hier melden sich wohl die Vorurteile eines nicht sehr sportbegeisterten Römers, dem die Körperkultur der Griechen mehr als suspekt war. Denn allem Anschein nach war Milon nicht nur ein starker, sondern auch ein kluger Mann. Um 532 v. Chr. siedelte sich – so berichtet wiederum eine andere Legende – der Philosoph und Mathematiker Pythagoras in Kroton an und der wohlhabende Milon stellte ihm einen Teil seines Hauses für die Gründung einer Schule zur Verfügung. Die Pythagoräer lehrten, dass alle Dinge durch die Kraft der Zahlen erkannt und verstanden werden. Diese Systematik dürfte auch dem erfahrenen Sportler gefallen haben.

Pythagoras' Lieblingsschülerin wurde die Tochter von Milon, Theano, die er schließlich heiratete.

Es sind nicht nur moderne trainingstheoretische Schriften, die in Milon von Kroton einen wichtigen Vorläufer in der Geschichte des Krafttrainings sehen. Schon die Renaissance entdeckte seine vorbildhafte Rolle in Sachen «Muskelaufbau» wieder. Der Nürnberger Goldschmied Christoph Jamnitzer (1563 – 1618) schuf 1616 eine kunstvolle vergoldete Schale, deren muschelförmiger Behälter von Milon auf den Armen über seinem Kopf getragen wird. Doch damit noch nicht genug des gestemmt Gewichts. Über seinen Schultern hängt auch noch das charakteristische Kalb, das hier die Größe eines passablen Jungstiers hat. Eine Inschrift auf der Unterseite des Gefäßes belegt, dass das kostbare Stück einst von einem Onkel als Geschenk für sein Patenkind gedacht war. Die Botschaft, die dem kleinen Jungen mit auf den Lebensweg gegeben werden sollte, könnte etwa wie folgt gelautet haben: Der Mensch wächst am Widerstand!

TEXT: DR. MILA HORKÝ

#### Literatur:

Decker, Wolfgang. Sport in der griechischen Antike. Vom minoischen Wettkampf bis zu den Olympischen Spielen. München 1995.

Günther, Rosmarie. Olympia. Kult und Spiele in der Antike. Darmstadt 2004.

Sonnabend, Holger. Der größte Sportler der Antike: Milon von Kroton. In: Damals 33, 2001, 9, S. 66-71.