

DET GRÅ GULD – EN GYLDEN MULIGHED?

Hvert år citerer fitnessmedier over hele verden årets fitness trend Top 20 liste fra ACSM; en liste over populære og samtidig stabile tendenser, som fitnesssektoren bør holde øje med. Selvom det er en amerikansk liste og der er forskelle til det danske marked, så er der mindst et punkt på listen, der er værd at stille skarpt på.

Trenden Træning for ældre ligget helt oppe i Top 10 hvert eneste år siden ACSM listen først kom frem i 2007.

Og i år er ingen undtagelse: På ACSM Worldwide Survey of Fitness Trends for 2015 er Træning for ældre igen med oppe i toppen som nummer 8 ud af 39 undersøgte tendenser og over aktiviteter som funktionel træning og core træning.

De danske fitnesskunder

Trods en lang hård periode med finanskrisen, så klarer fitnessbranchen sig sammenlignet med andre brancher rimeligt godt. Der er en stadigt stigende tilgang, så antallet af fitnesskunder nu er noget over 750.000, hvilket er en relativt stor procentdel, mere end 13,3 pct., af den danske befolkning (5.655.750 ultimo 2014).

Den seneste store fitnesskunde undersøgelse, der blev udført af Idrættens Analyseinstitut viste, at der er en nogenlunde ligelig fordeling af mænd og kvinder og at der er kunder i næsten alle aldre, fra 8-års alderen og op efter.

Tallene viste samtidig, at cirka 17 pct., tæt ved en femtedel af alle disse kunder, er over 50 år gamle. Det er mange; mere end 127.000 betalende ældre fitnesskunder.

Seniorforbrugerne repræsenterer i øvrigt omkring 33 pct. af befolkningen, men kontrollerer *cirka 75 pct. af den private formue.*

Alligevel gør fitnesscentre og instruktører generelt forbavsende lidt for at servicere det store segment af aktive. Og endnu mere forbløffende: Fitnesscentrene, som set ved de aktuelle tv-reklamer, lige så lidt for at tiltrække de rigtig mange potentielle kunder, ældre som p.t. ikke dyrker fitness.

85 pct. af forbrugere over 50 år føler ikke, at virksomhedernes produkter eller kommunikation er rettet mod dem (pej gruppen). Vil fitnesscentre have tag i de ældre, skal de undgå disse typiske fejl: Samme service og træning for alle (One Size Fits All duer ikke) og generel ungdomsfokusering.

Det er tydeligt: Der er plads til forbedring. Første skridt er at orientere sig omkring denne næsten oversete målgruppe – det kan i allerhøjeste grad betale sig.

Reel og opfattet alder

I danske fitnesscentre anses kunden ofte for gammel, når denne er over 50 og derfor får holdtræning for ældre jævnligt titlen 50+ eller 55+ træning. Tiderne er dog ved at ændre sig, for efterhånden hedder det sig, at "60'erne er de nye 40'ere". Naturligvis ikke i alle tilfælde, men ifølge Verdenssundhedsorganisation WHO, er man altså først ældre, når man er 65 år, og gammel, når man er 80 år og der over.

I Danmark betegnes de 65-75-årige for øvrigt som unge ældre og de over 75-årige som ældre ældre.

Alderen 80 år er sat som en statistisk skillelinje, fordi kroppens reserver ved 80 årsalderen typisk er mere end halveret, samtidig med at risikoen for aldersbetinget sygdom øges ekstra hurtigt. Til gengæld er der stigende evidens for, at ældre, der har været livslangt aktive, har væsentligt bedre reserver end dette.

Uanset om fitnesskunderne, aktive eller potentielle, er voksne eller ældre, er der flere aspekter af begrebet alder, som centerledere og trænere bør være opmærksomme på:

- Opfattet alder; der kan være stor forskel på kunders faktiske og egen oplevede alder
- Kronologisk alder er alderen ifølge dåbsattesten
- Biologisk, fysisk, alder; hvor godt kroppen har det – kan hænge sammen med:
- Træningsalder; hvor mange års vedkommende har trænet regelmæssigt 2-3 x/uge
- Psykologisk, mental, alder, hvor gammel den enkelte føler sig
- Social alder; hænger sammen hvor gammel ens omgangskreds er

Et voksent og voksende segment

Målgruppen seniorer, eller 'ældre' og 'gamle', er ikke bare stor, den bliver hastigt større:

I 2012 var 24 % af befolkningen i Danmark over 60 år og i 2050 vil det tal være steget til 30 %. Det forventes, at der i Danmark år 2050 er 1.395.000 personer på 60 år og der over, og 446.000 personer på 80 år og over (Danmarks Statistikbank).

Om 50 år vil næsten hver syvende runde 80 år og halvdelen af dem, der er i børnehaven i dag, vil nå at blive 100 år gamle.

En ting er, at der bliver flere og flere ældre. En anden ting er, at netop denne målgruppe er helt oplagt at satse på, når man ser på udbytte i forhold til investering.

Ved træning for raske ældre, er kravene til fitnesscentrenes kompetencer nemlig stort set de samme som ved træning for det øvrige klientel; eksempelvis er der ikke behov for særlige udstyrsinvesteringer ligesom de gængse funktionelle fitnessprogrammer – med individuel tilpasning – kan være fuldt tilstrækkelige med henblik på forbedring af sundhed og funktionsevne; resultater der er til både personlig, den enkelte kundes, og samfundsmæssig gavn.

Træning i fitnesscentre er blevet en populær aktivitet blandt seniorer – og at ældre virkelig er potentielle kunder til motionstilbud viser disse tal (pej gruppen):

Dyrker motion 1 gang om ugen:

- 60-69 årige: 50 pct.
- 70+: 44 pct.
- Hele befolkningen: 58 pct.

Dyrker motion fire eller flere gange om ugen:

- 60-69 årige: 23 pct.
- 70+: 26 pct.
- Hele befolkningen: 17 pct.

Ud over fitness dyrker aktive seniorer også en del idræt. Kvinderne dyrker gymnastik, dans og badminton, mens mændene foretrækker friluftsliv, tennis, fodbold og badminton.

Det betyder, at der både er salg i almen motion og samtidig træning, der gearer de ældre til diverse idrætsaktiviteter; et udviklingsområde.

Biologisk aldring

- Den fysiske kapacitet reduceres med $\frac{1}{2}$ -1 % pr. år, afhængigt af kapacitet, fra det 30. år og *den fysiske aldringsproces sker hurtigere fra 80 års alderen.*
- Synet bliver dårligere grundet nedsat elasticitet i linsen; det påvirker reaktionsevnen.
- Hørelsen bliver dårligere på grund af forandringer i sansecellerne i det indre øre. Høretab er et relativt stort handicap, som kan få den ældre til at føle sig udenfor.
- Bevægelsessanserne, muskel-led sansen, balancesansen og følesansen (taktilsansen) mister en del af evnen til at modtage og sende impulser.
- Motorikken påvirkes; eksempelvis øget reaktionstid og dårligere balance blandt andet på grund af ændringer i centralnervesystemet og det perifere nervesystem. Det betyder, at der er en øget risiko for fald.
- Bevægeligheden bliver dårligere. Bindevævsmængden stiger og elasticiteten mindskes. Muskler bliver i almindelighed strammere over tid, når de ikke bevæges og ikke bevæges med udfordrende bevægeudslag.
- Konditionen reduceres med ca. 50 % fra det 20. til 80. år, med 30 % fra 20 til 60 år. Iltoptagelsen falder med alderen grundet af mindre elasticitet i vævene og forkalkning.

- Styrken falder fra alderen 64 til 84 år med cirka 1,5 % pr. år, den eksplosive kraft med 3,5 % pr. år. Det skyldes *sarkopeni*, aldersrelateret fald i muskelmasse, muskelfibre, og forringet innervering, ledningsevne, på grund af færre motoriske enheder.
- Det positive er, at selvom biologisk aldring ikke kan stoppes, kan den bremses. Nyere forskning har blandt andet vist, at 70-årige styrketrænede kan have styrke som 35-årige inaktive, 90-årige kan øge styrken med 174 % på 8 uger og styrketræning kan forbedre funktionsevnen med 20 år; 80-årige kan bevæge sig som 60-årige.

Gå fra gode til bedre seniortilbud

Mange centerledere og personlige trænere vil hævde, at de allerede tilbyder seniortræning. Selvom det er rigtigt, er det alligevel nok ikke urimeligt at antage, at aktiviteter og træning for dette segment kan gøres endnu bedre og mere målgrupperettede, så flere ældre, nuværende såvel som potentielle nye kunder, finder tilbuddene meningsfulde og motiverende.

Ifølge koncerndirektør Lars Ellehave-Andersen i en nylig ledelsesartikel (JP, 11.1.2015) skal man ikke bare lade sig nøje med at tingene er o.k. ud fra devisen "If it ain't broke, don't fix it". I stedet bør fremsynede ledere tænke "If it ain't broke, fix it". Det vil sige være proaktive og frem for passivt at stille sig tilfreds med status – eksempelvis en fast kreds af kunder og et habilt program – bør man løbende arbejde på forbedring, så tilgang og vedholdenhed kan gå fra god til bedre også inden for seniorsegmentet.

Oplagte udviklingsområder ud over service og træning er selve fitnessmiljøet; der kan tænkes i kvalitetssikring og skabes et (endnu) mere tiltrækkende, æstetisk og behageligt indtryk visuelt og lydmæssigt med mindre 'støj'. Det er langt fra sikkert at en kop morgenkaffe fremover er nok til at tiltrække oplyste og kvalitetsbevidste seniorkunder.

Aldersrelateret service

Ligesom i andre brancher, eksempelvis rejsebranchen, må også fitnessbranchen gøre sig klart, at ældre målgruppen er lige så forskelligartet som gruppe som resten af samfundet og har vidt forskellige karakteristika, forudsætninger og præferencer.

Services og træning, der både tager hensyn til de overordnede generelle forhold ved aldring og samtidig har fokus på individuelle behov og præferencer, vil have positiv indvirkning på i hvor høj grad ældre tiltrækkes af faciliteterne og træningen og holder ved.

I den forbindelse kan det være en fordel, at fitnesscentret har et personale, der også tæller voksne ansatte med bred erfaring. Selvom de fleste ældre generelt er glade for et ungt personale, er der samtidig en udtalt tilfredshed, når de betjenes eller trænes af voksne, der ofte lettere kan sætte sig ind i de forhold, der gør sig gældende for ældre.

Ifølge trendforsker Louise Byg Kongsholm, scandinavian trend institute, så er der fire typer seniorer: Ud over De afhængige (plejegrævende) og De hjemmegående (med behov for hjemmehjælp) er der Rutineseniorer og De nye seniorer, to typer som begge er potentielle fitnesskunder, men med markante forskelle i profil og behov.

Rutineseniorerne kan være præget af fysisk forfald, eventuelt kroniske sygdomme, og småskavanker og orienterer sig mod helbred og helse, mere af det samme, og nærhed og tryghed.

De nye seniorer er fysisk aktive (eller inaktive), meget nysgerrige, og interesserer sig blandt andet for sundhed, økologi, uddannelse, underholdning og rejser.

De har typisk høj livskvalitet og ingen særlige begrænsninger i hverdagen.

Begge segmenter har behov for vejledning og træning, men på vidt forskellig vis; i hver deres rammer med vekslende kommunikationskanaler og services; adgang til internetbooking eller personlig ansigt-til-ansigt assistance vægtes forskelligt.

Her handler det i øvrigt ikke blot om hvad man siger, men også hvordan man siger det, det gælder om at vise respekt, også for ældres tid, og bruge et klart, tydeligt og sobert sprog – både det talte og det på skrift.

Information om kost og livsstil, faktorer med indflydelse på ikke alene sundhed og fysik, men også livslængde og livskvalitet, kan enten som del af forløb, i form af foredrag eller

del af udflugter være både aktuelt og tiltrækkende for mange seniorer. Salgssucceser forudsætter dog at lanceringen er gennemtænkt:

Seniorer elsker service, vejledning og facts, mens de hader gyldne løfter, generaliseringer og skræmmetaktikker. Overordnet gælder det om at have fokus på løsninger, det gode liv og oplevelser.

FUP OG FAKTA OM ÆLDRE (PEJ gruppen, Louise Byg Kongsholm)

FUP (MYTER)

- Alle over 50 år er gamle og grå
- Seniorerne har ingen penge
- Seniorerne vil ikke bruge penge
- Seniorerne er ekstremt loyale
- Seniorerne er stavnsbundne
- Seniorerne bruger kun de traditionelle medier
- Seniorer kan ikke lære noget nyt
- Seniorer er i dårlig form
- Seniorer går ikke op i deres udseende
- Seniorerne er en ældrebyrde

FAKTA

- Lige efter 2. verdenskrig, 1946-1964, blev der født mange børn, "baby boomere"
- Den heldigste generation nogensinde: God uddannelse, velbetalt job, fordelagtig pensionsordning, stigende huspriser, store personlige formuer
- Er meget individuelle
- Er meget konjunkturstable
- Bruger næsten alt
- Værdsætter fysisk og mental værdighed
- Har en veludviklet sund skepsis, er "erfaringsramte"
- Kvalitetsbevidste og mærkevarebevidste, ikke mærkevareafhængige
- Nostalgiske
- Rationelt luksursorienterede, går efter det klassiske
- Funktionelt design
- Selvrealiserende
- Kræver eksperthjælp og service
- Oplyste, informationssøgende 'silver surfers', anvender i stigende grad sociale medier
- Marketing preller af

Aldersrelateret træning

Kvalitet i seniortræning handler ifølge forsker Charlotte Høy Worm, fra Syddansk Universitet om at *målrette træningen efter de ældres funktionsniveau, den biologiske alder, eller 'body age' i stedet for den kronologiske alder på dåbsattesten.*

Desuden er det væsentlig at afdække de ældres barrierer for træning, eksempelvis sygdom og smerte eller bekymring for sygdom, og imødegå tvivl og spørgsmål med seriøse, fornuftige svar, der skaber tryghed.

Det handler samtidig om at finde frem til netop de motivationsfaktorer, der giver lyst til at motionere. I praksis handler det om, at trænere i højere grad er coaches; lytter mere end de taler, giver mulighed for respons og kommentarer, for at finde frem til den rigtige 'gulerod'; og tilpasser træningen individuelt.

Det gælder også om at sætte ord på de fakta, som fitnessstrænerne selv er bekendte med, men som de ældre endnu ikke er bevidste om. Eksempelvis at ældre er lige så træningsegnede som yngre, har lige så stor gavn af træningen og et lige så stort udviklingspotentiale ... uden at de nødvendigvis skal træne på helt samme måde med samme målsætning.

For den målgruppe bør fokus især være at opbygge såkaldt *fysisk kapital*, flere fysiske ressourcer, som gør at man tåler aldrig bedre.

Positive resultater af veltilrettelagt senior træning er:

- **Fysisk træningseffekt:** Bedre form og funktionsevne og mindre sygdom.
- **Mental træningseffekt:** Bedre kognitiv funktion. Bedre mestring, forbedret selvopfattelse og øget selvtillid; *bedre humør.*
- **Social effekt:** Nye netværker, sociale fællesskaber; *bedre humør.*

Træningstilbuddene, fra markedsføring over afvikling til opfølgning, bør målrettes og omfatte alt fra blid, skadesforebyggende træning til intensiv, målrettet træning eventuelt

med testmuligheder og et konkurrenceelement, for de mest aktive seniorer, som vil forbedre sig til Masterkonkurrencer i eksempelvis badminton.

Uanset niveau, målgruppens forudsætninger, bør seniortræning være alsidig og gearet mod forbedret funktionsevne i hverdagen og potentielt forbedret præstationsevne under alle former for fritidsaktiviteter og idræt.

Træningen bør i større eller mindre omfang træne alle de fysiske kapaciteter, kondition, motorik inklusive balance, styrke og bevægelighed.

International litteratur omkring ældretræning anbefaler i vid udstrækning styrketræning i maskiner i starten, hvilket umiddelbart kan virke underligt i disse funktionel træning tider. Som leder og træningsansvarlig er det væsentligste hensyn i starten dog at opmuntre og motivere; ældretræning bør føles så overkommelig og sikker som muligt, så der opbygges tryghed, tillid og fortrolighed med træningsmiljøet.

I personlig træning med vejledning hver gang og med den samme træner er der tale om en anden situation, hvor der lettere kan trænes med frie vægte og kettlebells allerede fra de første træningsgange.

Uanset om man er instruktør eller personlig træner, kan det være hensigtsmæssigt at parkere lysten til at introducere balanceredskaber og avanceret træningsudstyr eller udfordrende øvelser de første gange. Less is more, mindre er mere, i starten. Derefter afhænger progressionen i belastning og sværhedsgrad af deltagernes mentale og fysiske træningsfremskridt.

Parallelt med at træningen skal være overkommelig er en vigtig trend også, at motionen i stigende grad skal være underholdende for at kunne konkurrere med den voksende mængde øvrige fritidstilbud. Fitnessbranchen, ledere såvel som trænere, skal i højere grad tænke i legende aktiviteter eventuelt med elementer fra idræt, dans eller spil, og i interessante, nyskabende aktiviteter indendørs såvel som udendørs og gearet mod en kundegruppe som både er individualistiske og fællesskabsorienterede og ønsker personlig udvikling

Fitness #21 2015 | Tekst: Marina Aagaard

"We don't stop playing because we grow old. We grow old because we stop playing." – George Bernard Show

SENIORTRÆNING

Som udgangspunkt for udformningen af seniortræning er det hensigtsmæssigt at gå ud fra de danske anbefalinger, der er baseret på den tilgængelige forskning på området.

Efter samtale og vurdering eller formel testning kan trænere tilpasse programmer og øvelser til individuelle behov og over tid progredierte træningen i takt med at holdets eller den enkeltes helbred og form forbedres.

Sundhedsstyrelsens anbefalinger om fysisk aktivitet til ældre over 65 år (2012)

- Fysisk aktivitet mindst 30 minutter om dagen. Aktiviteten skal være med moderat intensitet og ligge ud over almindelige kortvarige dagligdags aktiviteter. Hvis de 30 minutter deles op, skal aktiviteten være mindst 10 minutter.
- Mindst 2 gange om ugen skal der indgå aktiviteter af mindst 20 minutters varighed, som vedligeholder eller øger konditionen og muskel- og knoglestyrken.
- Lav udstrækningsøvelser mindst 2 gange om ugen af mindst 10 minutters varighed for at vedligeholde eller øge kroppens bevægelighed. Udfør desuden regelmæssigt øvelser for at vedligeholde eller øge balanceevnen.
- Fysisk aktivitet ud over det anbefalede medfører yderligere sundhedsfordele.
- Øvelser, der vedligeholder eller øger kroppens smidighed og balanceevne er for at opretholde evnen til at klare dagligdagsfunktioner og for at reducere risikoen for fald eller andre skader i hverdagen.
- Har den ældre en diagnose, hvor fysisk aktivitet er en del af behandlingen, bør vedkommende være fysisk aktiv på en måde og i et omfang, der er effektivt i forhold til diagnosen og samtidig tager hensyn til éns mobilitet.

Almindelige kortvarige dagligdags aktiviteter defineres i denne sammenhæng som de aktiviteter, man hyppigt udfører i dagligdagen af kort varighed (under ti minutter) uanset deres intensitet.