

MASARYKOVA UNIVERZITA

Fakulta sportovních studií

Katedra podpory zdraví

Historie a vývoj fitness v ČR

Bakalářská práce

Vedoucí bakalářské práce:

Mgr. Ivona Rutarová, Dis.

Vypracovala:

Michaela Kalabusová

MAN

Brno, 2012

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci na téma Historie a vývoj fitness v ČR vypracovala samostatně a na základě literatury a pramenů uvedených v použitých zdrojích a pod vedením svého vedoucího bakalářské práce.

V Brně dne 12. dubna 2012

podpis

Poděkování:

Děkuji své vedoucí bakalářské práce Mgr. Ivoně Rutarové Dis. za projevenou trpělivost a spolupráci. Dále děkuji paní PhDr. Daniele Stackeové, Ph.D. a panu Mgr. Pavlovi Suchému za cenné rady a doporučení při sběru informací k této bakalářské práci.

Obsah

Úvod.....	5
1. Teoretická východiska	7
1.1 Význam slova fitness	7
1.2 Význam slova kulturistika	7
1.3 Rozdíly mezi kulturistikou a fitness.....	8
1.4 Zdravotní aspekty fitness	8
1.5 Psychologické aspekty fitness.....	9
2. Rozvoj tělesné kultury	11
2.1 Tělesná kultura	11
2.2 Světové dějiny tělesné kultury	12
2.3 Dějiny tělesné kultury v českých zemích.....	18
3. Historie a vývoj fitness v ČR.....	23
3.1 Historie kulturistiky v ČR	23
3.2 Historie fitness v ČR	24
3.3 Rozvoj fitness center v ČR.....	24
3.4 Analýza současného stavu.....	25
3.5 Stávající situace na trhu fitness center	26
3.6 Předpokládaný vývoj trhu fitness center	30
4. Fitness club	34
4.1 Základní principy systému klubového členství.....	34
4.2 Analýza systému klubového členství.....	37
4.3 SWOT analýza systému klubového členství.....	42
4.4 Závěry analýzy	43
4.5 Cílová skupina.....	44
4.5.1 Model Sinus-tříd	44
4.5.2 Semiometrický model	45
4.6 Fitness cestou klubového členství – vývoj v ČR	47
Závěr	49
Seznam použitých zdrojů	51
Resumé	53

Úvod

Jedním z hlavních fenoménů dnešní doby je zdravý životní styl a pravidelné navštěvování fitness centra je nedílnou součástí tohoto životního stylu. Stinnou stránku tohoto odvětví je fakt, že část veřejnosti vnímá oblast fitness rozporuplně. Velmi často dochází k zaměňování významu slova fitness s pojmem kulturistika či „body building“, což vrhá na toto odvětví zcela jiné světlo. Proto se zejména těmto pojmům věnujeme podrobněji. Rozbor této problematiky je uveden v první části této práce a věříme, že tím přispějeme k pozitivnímu vnímání fitness center i celého odvětví fitness mezi laickou i odbornou veřejností.

Trh fitness center, jako odvětví, zažívá v České republice (ČR) v posledních letech významný růst a ekonomické výsledky, které zveřejnilo hned několik fitness center a klubů v periodiku Forbes (Mareš, 2012), naznačují, že se na něm nijak závažně neprojeví dopady ekonomické krize. Což dokazuje i fakt, že na českém a slovenském trhu vznikají další nová fitness centra a někteří jejich provozovatelé dokonce zaznamenávají rok od roku vyšší tržby. Z tohoto pohledu se jeví trh fitness center jako velmi perspektivní.

Téma Historie a vývoj fitness v ČR si autor zvolil, jelikož se v oblasti fitness pohybuje bezmála 10 let, ale také proto, že mu v dostupných zdrojích a literatuře chyběl pro tuto problematiku ucelený soubor, popisující vývoj fitness jako sportovního odvětví a s ním související rozvoj a stoupající úroveň fitness center v ČR.

Tato bakalářská práce je rozdělena na čtyři části. První část jsme zaměřili na teoretická východiska, zejména vysvětlení pojmů, které se v celé práci objevují nejčastěji. Tato část nám slouží ke správnému pochopení daných termínů a rozdílů mezi nimi.

Druhá část je věnována dějinám rozvoje tělesné kultury a sice dějinám světovým a dále pak, abychom se přiblížili tématu naší práce, dějinám rozvoje tělesné kultury v ČR. Tato část je úvodem do problematiky, kterou se celá práce zabývá.

Třetí částí se dostaneme do historie kulturistiky a fitness v ČR. Dotkneme se také tématu rozvoje fitness center v ČR. Touto kapitolou plynule navážeme na poslední část této práce, která je zaměřena na zatím poslední trend fitness center a sice fitness klub, jehož základ je tvořen systémem klubového členství. Tato část práce si klade za cíl podrobněji rozebrat tuto problematiku a poukázat na výhody i nevýhody tohoto systému, který do ČR přišel z Anglie a využívá ho čím dál více fitness center zejména pro jeho schopnost zvýšit úroveň fitness centra a jeho ekonomický přínos.

Cílem této práce je shromáždit a srozumitelně uvést dostupné informace o vývoji fyzické zdatnosti a posléze fitness. Poté zmapovat průběžný vývoj a úroveň fitness center v ČR. Na závěr analyzovat aktuální situaci na trhu českých fitness center a a potvrdit hypotézu, že využívání systému klubového členství je pro fitness centra ekonomicky přínosný.

1. Teoretická východiska

Tato kapitola má za úkol nás seznámit se základními pojmy, související s fitness a poukázat na rozdíly mezi nimi. A protože považujeme za nutné vyzdvihnout i zdravotní a psychologické aspekty fitness jsou tyto uvedeny v posledních kapitolách této části práce.

1.1 Význam slova fitness

Slovo fitness můžeme chápat hned několika významy. V odborné terminologii se používá k vyjádření biologické zdatnosti jedince – tedy k vyjádření jeho „hodnoty“ z hlediska schopnosti evoluce.

V ČR se z angličtiny převzaté slovo fitness používá především jako označení fitness center, která řadíme mezi sportovní zařízení, ale také jako synonymum pro dobrou kondici, zdravý životní styl nebo také označení pro zdraví prospěšné potraviny. V neposlední řadě je slovo fitness používáno jako název pro kondiční kulturistiku, jinými slovy kondiční posilování. [12]

Pro správné pochopení této práce je z našeho pohledu nejsrozumitelnější definicí výrazu fitness sportovní aktivita a vyjádření celkového životního stylu, jejíž cílem je všeobecná tělesná kondice, celková fyzická zdatnost, zlepšení konceptu postavy a držení těla. Pro fitness cvičení se používají kromě tradičních činek i různé speciální stroje, trenažéry apod., které jsou běžně k dispozici ve fitness centrech.

1.2 Význam slova kulturistika

Jak jsme se již v úvodu této práce zmínili, v České republice je slovo fitness spojováno s kondiční kulturistikou. Síla tohoto spojení je natolik velká, že se slovo fitness stalo součástí názvu Svazu kulturistiky a fitness České republiky.

Název "kulturistika" má za základ latinské "kultura" - zušlechťovat, pěstovat. Anglický název "Body Building" dobře vystihuje hlavní účel tohoto cvičení, tj. ovlivnění tvarů a rozměrů těla. První systémy tohoto cvičení se začaly

objevovat již na počátku minulého století. Nejznámější z nich je systém Angličana Eugena Sandowa (1867-1925), který vypracoval speciální sestavu cviků se zátěžemi, jejímž cílem byl symetrický rozvoj všech svalových skupin. V r.1903 vyšla v Londýně jeho kniha „Body Building“, která dala později v anglosaských zemích název celému hnutí. Výraznější rozvoj zaznamenalo toto cvičení po 2. světové válce, kdy byla v r. 1946 založena mezinárodní federace kulturistiky tzv. IFBB („International Federation of Body Builders“). Velkou zásluhu na jejím zrodu a vývoji měli Američané bratři Joe a Ben Weiderové. V současné době má tato federace více než 130 členských zemí a je šestou největší sportovní federací na světě. [24]

1.3 Rozdíly mezi kulturistikou a fitness

Povšimneme-li si rozporu mezi definicemi slov kulturistika a fitness, nalezneme hned několik rozdílů mezi těmito pojmy. Kulturistika hovoří o „dosažení požadovaného vzhledu těla“ bez jakékoli návaznosti na stránku zdraví nebo tělesnou kondici a kde pravidelné cvičení a speciální strava jsou pouze prostředkem k dosažení požadovaného vzhledu. Na rozdíl od výrazu fitness z pohledu biologické zdatnosti, která nám udává „hodnotu“ jedince z hlediska evoluce, či můžeme ještě porovnat definici fitness, jako označení nejen sportovní aktivity ale i celého životního stylu, jejímž cílem je udržování nebo zlepšování fyzické kondice a zdraví.

1.4 Zdravotní aspekty fitness

Rozhlédneme-li se kolem sebe, můžeme si povšimnout rozdílů, mezi lidmi s dostatečnou fyzickou aktivitou, nedostatečnou fyzickou aktivitou a nadměrnou fyzickou aktivitou. Přiblížíme si skupinu s nedostatečnou fyzickou aktivitou. Nedostatek fyzické aktivity má u člověka za následek zhoršení svalové koordinace, držení těla, snižuje kloubní pohyblivost, svalstvo atrofuje a snižuje se výkonnost kardiovaskulárního a respiračního aparátu. Nadměrná fyzická aktivita má také negativní vliv na pohybové a funkční možnosti člověka. Míra fyzické

aktivita má samozřejmě také vliv na celkovou psychickou rovnováhu, které mimo jiné dosáhneme právě dostatečnou fyzickou aktivitou. Musíme však myslet na fakt, že každý lidský organismus je unikátní a měli bychom k němu přistupovat individuálně i co se týká fyzického zatížení. Správným nastavením fitness cvičení můžeme dosáhnout kýžených výsledků, ať už se týkají zlepšení kondice, vytvarování těla, zdravotního stavu či psychické pohody.

K výhodám fitness cvičení, jsou-li prováděna správně, patří mimo jiné možnost začít cvičit z jakékoli výchozí výkonnostní úrovně nezávisle na věku, pohlaví či různých zdravotních omezeních, potom také možnost provozovat cvičení celoročně a možnost nastavení individuálního plánu cvičení dle vstupního stavu a cílů cvičení.

1.5 Psychologické aspekty fitness

Oblast psychologie fitness je velice rozsáhlá svým obsahem, právě proto, že se nejedná pouze o psychologii konkrétní lidské činnosti, ale o určitý životní styl, který směřuje jak k tělesnému, tak k duševnímu zdraví. Začneme tedy u toho, co je v počátku každého lidského konání, tedy u motivace.

Řada výzkumů se zabývala motivací v oblasti fitness a výsledky všech směřovaly k jednomu závěru, a to že v hierarchii motivů je v této oblasti vždy na prvním místě skupina motivů, kterou můžeme označit jako motivy „estetické“. Ženy si ve většině případů přejí redukovat množství tuku na problémových partiích – bocích, stehnech a hýždích a „zpevnit“ svaly na horní polovině těla, muži obvykle usilují o nárůst svalové hmoty a síly a redukcii tuku především v oblasti břicha. [12]

Výzkum podle Fialové souvisí se zdokonalováním vlastního těla a tím budováním své image. To vše působením zdravého životního stylu, vnímání svého těla, zdůrazněním předností a potlačením nedostatků. [2]

Motivy ve fitness můžeme rozdělit do těchto skupin: [12]

- **Estetické** (možnost změny tvaru a rozměrů vlastního těla, možnost ovlivnění tělesné hmotnosti apod.)

- **Zdravotní** (celkové zvýšení odolnosti a výkonnosti, prevence civilizačních onemocnění apod.)

- **Sociální** (možnost sociálního kontaktu, možnost výkonového srovnání apod.)

- **Prožitkové** (možnost odreagování stresu, relaxace v pohybu, nové prožitky vlastního těla apod.)

2. Rozvoj tělesné kultury

Tuto kapitolu jsme rozdělili na dvě části – první část sleduje rozvoj tělesné kultury po celém světě počínaje primitivním člověkem až k založení moderního fitness hnutí. A druhá část nám přibližuje vývoj tělesné kultury v českých zemích.

Nejprve bychom se seznámili s definicí pojmu tělesná kultura, abychom se v dalších oddílech snadněji orientovali, ale také proto, že nám odborná literatura nabízí široké spektrum variant, jak tento pojem a jeho význam pochopit.

2.1 Tělesná kultura

Můžeme říci, že snad všichni autoři, kteří se pojmem tělesné kultury zabývají, se shodují v názoru, že tělesná kultura je částí kultury a celého kulturního dědictví každého národa. V tomto smyslu je společenským jevem a jako taková je od společnosti a jejího vývoje neoddelitelná.

Jako příklad můžeme uvést tuto definici: „ Tělesná kultura je společenský jev a je součástí kultury celé společnosti, je výslednicí všech složek působících na fyzickou úroveň lidí určité konkrétní společnosti. Svým rozsahem tělesná kultura jako pojem je nejobecnější pojem a zahrnuje v sobě pojmy jako tělesná výchova, tělesná cvičení apod. [1]

Jinak tomu je po obsahové stránce podobných definic a charakteristik. Vidíme totiž, že si všímají pouze fyzického rozvoje člověka, což vzhledem ke skutečnému obsahu tělesné kultury představuje určitou redukci.

Příkladem může být definice, že tělesná kultura je neustále se rozvíjejícím jevem, v němž se odrážejí bezprostřední potřeby života, bezprostřední tvořivost jako výsledek osobních i mnohostranných a ještě neskoordinovaných potřeb lidí. [3]

Tento výklad tělesné kultury je na první pohled zcela jednostranný a neodpovídající skutečnosti, protože se opírá pouze o biologické zákonitosti.

Mnohem širší a mnohostrannější pojetí vyplývá z názoru, že: „ Tělesná kultura je subsystémem kultury, je složkou životního způsobu člověka, její

podstatné součásti jsou zároveň složkami dalších systémů – výchovně vzdělávacího, rekreačního, režimu práce a odpočinku, systému zájmových aktivit a kulturní tvořivosti, i systému zdravotní péče. Jádrem tělesné kultury je tvorba hodnot v oblasti tělesného zdokonalování člověka, cílevědomé využívání tělovýchovných aktivit k všestrannému rozvoji osobnosti člověka, k uspokojování a rozvíjení jeho společenských a individuálních potřeb. [13]

2.2 Světové dějiny tělesné kultury

Jakmile jsme vstoupili do 21. století, můžeme jako jeden z největších úspěchů slavit naši kontinuální snahu o neustálou pohybovou zdatnost a to od počátku lidstva. Po celou prehistorickou dobu bylo pro člověka nutnou potřebou přežít prostřednictvím náročných úkolů lovem a sběrem. Dnes, když už se lidé řídí jinými požadavky, má pohybová zdatnost i nadále prvořadý význam pro lidské zdraví a pohodu.

Primitivní člověk (10 000 let před n.l.)

Primitivní, kočovný životní styl vyžaduje neustálý lov a shromažďování potravy pro přežití. Bylo zcela běžné, že se kmeny pustily do jedno- nebo dvoudenní cesty aby hledaly jídlo a vodu. Po úspěšném lovu a shromažďování, cestovaly kmeny často na výlety na slavnosti a rituály se sousedními kmeny a to i do vzdáleností od 6 do 20 mil, kde potom tančily a hrály kulturních hry, které trvaly i několik hodin. Tento vzor životního výkonu z doby paleolitu vyžadoval vysokou úroveň fyzické zdatnosti. [14]

Neolitická zemědělská revoluce (10 000-8000 let před n.l.)

Toto období se stalo koncem primitivního životního stylu a znamenalo úsvit civilizace. Tentokrát byl definován důležitý zemědělský vývoj, jako je vynález pluhu a domestikace rostlin a živočichů. Tyto pokroky umožnily kmenům získat a shromáždit obrovské množství jídla zatímco zůstávaly ve stejné oblasti, tedy transformace primitivních, kočovných národů do agrární (zemědělské)

společnosti. Bohužel, tato éra se také shodovala s počátkem více sedavého způsobu života a snížení fyzické aktivity. [14]

Blízký východ (4000-250 let před n.l.)

Uznávající význam tělesné výkonnosti v bitevním poli, brzy vůdci uvnitř civilizace Asýrie, Babylonia, Egyptě, Palestině, Persii a Sýrii vyzývají obyvatele více než k zdatnosti, ke vzdělanosti. Snad nejlepším příkladem obyvatel, kteří svými přísnými a závaznými vzdělávacími programy přispívali ke způsobilosti pro politické a vojenské účely byli obyvatelé Perské říše. Vzhledem k tomu se říše stala bohatší, ale fyzická aktivita se stala méně důležitá. V okamžiku, kdy se Perská říše definitivně rozpadla, vyznačovala se její společnost z velké části nízkou úrovní fyzické zdatnosti. [15]

Starověké čínské a indické civilizace (2500-250 let před n.l.)

Čínská kultura uznala, že pravidelné cvičení může zabránit některým nemocem. Filozofické učení Konfucia podporovalo účast fyzické aktivity na pěstování pevného zdraví. V důsledku toho Číňané vyvinuli Cong Fu – gymnastika která udržovala tělo i mysl ve skvělém stavu. Cong Fu- cvičební programy se skládaly z různých postojů a činností, které byly vlastně po vzoru bojových stylů a pohybů různých zvířat. Staří Číňané se také zapojovali do jiných forem tělesné aktivity, jako je lukostřelba, badminton, tanec, šerm a zápas.

V Indii byla snaha spíše odradit obyvatele od pěstování fyzické zdatnosti, protože zdejší náboženství buddhismus a hinduismus klade větší důraz na duchovní než na fyzickou kondici. Nicméně hinduističtí kněží přesto vytvořili cvičební program, který odpovídal jejich náboženskému přesvědčení, tento cvičební program je známý dodnes jako jóga. I když jeho přesný původ je třeba ještě určit, jóga existuje již nejméně posledních 5000 let. Přeloženo do češtiny slovo jóga znamená „odbor“. Hindská filozofie se snaží sjednotit a vypracovat tělo, mysl i ducha. Pozorováním a napodobováním pohybů zvířat, kněží doufali, že dojdou k dosažení stejné rovnováhy s přírodou jako zvířata. [15]

Starověké řecké civilizace (2500-200 let před n.l.)

Snad žádná jiná civilizace nedisponovala takovou kondicí jako starověcí Řekové. Tato civilizace se zaměřovala na posílení těla a kondice, ale už ne příliš ve spojení se zdravým životním stylem. Řekové věřili, že vývoj těla, byl stejně důležitý jako rozvoj mysli. O pokrokové myšlenky vývoje fyzické zdatnosti se zasloužili řečtí lékaři, jako Herodicus, Hippokrates a Galen. [14]

Gymnastika, spolu s hudbou, byly považovány za životně důležité pro vzdělávání všech Řeků. Ve skutečnosti obyčejné pořekadlo za starých řeckých časů bylo "hudba - cvičení pro tělo i pro duši. V Aténách se konala výuka gymnastiky v budovách zvaných palaestras - předchůdci sportovních klubů) a cvičenci byli pod dohledem paidotribe (podobně jako dnešní osobní fitness trenér). Ve Spartě vláda uložila speciální cvičební program svým dětem a mužům, aby zajistila fyzicky velmi zdatné vojáky pro svoji zemi. Ženy si také musely zachovat dobrou fyzickou kondici, aby byli zajištěni zdraví potomci, kteří by mohli sloužit státu. Sparta patřila mezi nejvíce fyzicky zdatné společnosti v dějinách lidstva. [14]

Římská civilizace (500 let před n.l.-476 let n.l.)

Během jejího panování, dobývání a expanze, říše římská rozkázala, aby si všichni její občané zachovali dobrou fyzickou kondici aby byli připraveni k vojenské službě. Všichni ve věku mezi 17ti a 60ti lety byli způsobilí pro boj a cvičili se v činnostech, jako je běh, pochod, skákání a diskem a hodů oštěpem. Tento důraz na fyzický trénink vedl společnost k výchově silných a zdatných lidí, kteří si podmanil téměř celý západní svět. Nicméně vyšší úroveň fyzické zdatnosti obecná populace římská odmítla a získávání materiálního bohatství se stala vyšší prioritou než fyzická kondice. Opulentní životní styl a fyzický úpadek nakonec vzal svou daň, a římská civilizace byla překonána fyzicky vynikajícími barbarskými kmeny ze severní Evropy. [14]

Doba středověku (4. -14. století n.l.)

V podstatě stejným způsobem jako u primitivního člověka i barbarské kmeny ze severní Evropy byly závislé na fyzické zdatnosti pro přežití. Jejich životní styl se skládal z lovu a shromažďování potravy a inklinoval k chovu dobytka. Proto i přes kulturní a intelektuální překážky, které nastaly s pádem římské říše, rozvoj fyzické zdatnosti vlastně zažil obnovu v době středověku. [14]

Národní období v Evropě (1700-1850 let n.l.)

Kontinentální Evropa prošla po období renesance četnými kulturními změnami. Fyzická zdatnost zůstala důležitá a tělovýchovné programy byly rozšířeny v rámci rozvíjejících se evropských národů. Gymnastika se během této éry těšila obrovské popularitě, zejména v Německu, Dánsku, Švédsku a Velké Británii. Johann Muths, známý jako „dědeček“ německých gymnastů, vymyslel mnoho cvičebních programů a cvičebních zařízení(tělocvičen). Cvičební zařízení tzv. Turnvereins byly postaveny po celé zemi. Ve Švédsku, Per Henrik Ling vyvinul cvičební programy na míru pro různé jednotlivce a prosazoval, aby se vzdělávali pedagogové ve sportovní vědě a fyziologii, aby pochopili účinek cvičení na lidské tělo. [16]

Dán Frank Nachtegall vytvořil program s názvem "Školení učitelů gymnastiky" pro budoucí instruktory fitness. Mezitím, Archibald Maclaren vyvinul ve Velké Británii vnitrostátní systém, jehož obsahem byla tělesná cvičení a odborné přípravy v teorii i v praxi. Nápadně podobá dnešním cvičením. Maclarenovy myšlenky zahrnovaly snížení stresu prostřednictvím fyzické aktivity a postupně vzrůstala její úroveň. [16]

Americké koloniální období (1700-1776 n.l.)

Koloniální Amerika zůstala nerozvinutou zemí, a její lidé strávili spoustu času a energie orání půdy pro pěstování plodin, lovu pro jídlo a pasení dobytka více než cílenou fyzickou aktivitou pro udržení tělesné kondice. Tento životní styl

jim poskytl dostatek fyzické aktivity, takže osadníci ani neměli potřebu organizovaných cvičebních programů. [19]

První světová válka

Se vstupem Ameriky do první světové války v roce 1917, stovky tisíc vojáků byly cvičeny pro boj. Po válce se však objevily znepokojující informace pokud šlo o připravenost vojenských jednotek – jeden ze tří vojáků byl nevhodný pro boj, a mnoho z nich nebylo vhodných ani pro vojenský výcvik. V důsledku těchto neutěšených zjištění vláda přijala zákony předepisující, že se budou fyzické vzdělávací programy už v rámci veřejných škol zlepšovat. Nicméně zvýšený zájem o tělesnou výchovu ustal a obavy z nízké úrovně fyzické zdatnosti nikoli. Takto Spojené státy vstoupily do r.1920. [17]

„Burácející“ 20.léta a Velká hospodářská krize

Je zřejmé, že po válce, mají lidé tendenci se více uvolnit. Dekáda byla známá jako „burácející '20s“ a nebyla v tomto výjimkou a ve skutečnosti získala svou přezdívku právě proto, že společnost žila v této době více než lehkovážně více než kdykoli v nedávné historii. Priority zaměřené na jídlo, pití alkoholu, večírky a další formy zábavy. Ke krachu akciového trhu v roce 1929, i úroveň a popularita pohybových aktivit pokračovali v poklesu. Zisky, které tělovýchovné programy vykazovaly po první světové válce se brzy ztratily. Finanční prostředky na tyto programy se staly omezenými a nakonec byly vyčerpány. I přes tento nedostatek zájmu o pohybové aktivity, to bylo během tohoto období, že Jack LaLanne začal rozvíjet programování a zařízení, která se stala základem moderního „fitness hnutí“. [17]

Druhá světová válka

Stejně jako první světové válka, zdůraznila nízkou fyzickou kondici mezi Američany, sloužících v armádě. Když válka skončila, veřejnost se dozvěděla, že ozbrojené síly musely odmítnout téměř polovinu všech draftovaných vojáků nebo je zařadily na nebojové pozice. Opět tyto statistiky pomohly zaměřit pozornost

země na významu cílené pohybové aktivity. Další významný pokrok v této době byla aplikace výzkumu do praxe, zejména ve sportu. Dr. Thomas K. Cureton z University of Illinois představil sportovní testy na kardiorespirační vytrvalost, svalovou sílu a pružnost, určitými pokyny k intenzitě cvičení pro zlepšení fyzické kondici. [18]

1960 a dále

Prezident John F. Kennedy byl velkým zastáncem fitness a zdravého životního stylu v souvislosti s přínosy pro Američany všech věkových kategorií.. Aby odrážel obavy, že se rozšířila oblast působnosti předsedy Rady o fyzické způsobilosti mládeže, reagoval změnou názvu na Radu o tělesném zdraví a jmenoval Buda Wilkinsona jako jejího prezidenta. Kennedy také vyzval federální vládu, aby se více zapojila do národní propagaci zdravého životního stylu a začal pilotní programy pro mládež. Další hlavní vliv měl v této době Dr. H. Ken Cooper, obecně uznávaný jako "otec moderního fitness hnutí." Cooper obhajoval novou filozofii, která se zaměřila na prevenci chorob místo léčby onemocnění. Brzy Cooper zdůraznil nutnost poskytnutí epidemiologických dat na podporu výhod pravidelného pohybu a zdraví. Údaje tisíců lidí se staly základem pro jeho pojetí "aerobních cvičení". Dr. Cooper skze své programy a nápady založil model, ze kterého se Fitness vyvíjelo až do moderní doby. [20]

Poučení z historie

Historie nám ukazuje některé zajímavé motivy fitness, které i nadále rezonují pro nás, kteří žijeme v 21. století. Jedním společným tématem je, že politici a vojenští vůdci mohou pomoci propagovat nutnost fyzického rozvoje společnosti, a to i po válce, tedy v těžkém období, kdy mají lidé tendenci v tomto polevit.

Dalším společným rysem je vztah mysli, těla a ducha v celé historii. Občas některé kultury předepisovaly spirituality na úkor těla, zatímco jiní, jako staří Řekové věřili, že zdravého ducha lze nalézt pouze ve zdravém těle. Ve světě

plném zmatku čím dál více a více lidí hledají způsoby jak zapojit stejnou měrou mysl a tělo jako součást jejich celkového fitness programu.

Dalším zajímavým tématem je koncept cvičení pro tělo i pro duši skrze hudbu. Toto pojetí se vyvinulo harmonicky v dnešní fitness programy s hudbou.

Měli bychom si také uvědomit, že historie ukazuje na to, jak se společnost příliš zhlédla v bohatství, prosperitě a vlastní zábavě, a souhra těla a mysli nebo-li body and mind úrovně mají tendenci klesat. Tělesná kultura se snižuje stejně jako technologie naopak vzrůstají.

Zatímco v minulosti nelze vždy poskytnout hotové řešení těchto překážek, nyní se můžeme dozvědět některé důležité lekce k pochopení toho, jak se tělesná kultura vyvinula v průběhu věků.

Zde jsou některé klíčové motivy, které byly opakovaně v celé historii způsobilosti:

- Časy války podtrhují fyzickou úroveň lidí, kteří slouží v boji.
- Političtí a vojenští vůdci mohou pomoci propagovat nutnost pohybu společnosti.
- Po válce, lidé mají tendenci k relaxaci, užívání si života.
- Některé kultury vylepšují kondici tím, že zdůrazňují spojení mysli a těla, zatímco jiní ne.

2.3 Dějiny tělesné kultury v českých zemích

Tuto kapitolu začneme obdobím tereziánských a josefínských reforem, které vedly k celkovému uvolnění společenské a kulturní atmosféry v habsburské říši a tedy i českých zemích.

V roce 1774 došlo k přijetí tzv. Felbigerova organizačního řádu pro školy, což mělo za následek postupné zavádění povinné školní docházky pro všechny děti od 6ti do 12ti let. V tereziánském školním řádu bylo počítáno i s tělesnými

cvičeními v rámci školní výuky. Tehdy takováto cvičení zahrnovala zejména pohybové hry, hříčky a zábavy. Pro takové účely byla zakládána hřiště, kterých mnoho učitelů (např. J. J. Ryba) také využívalo, když v praxi často naráželi na odpor veřejnosti a některých představitelů katolické církve. To se však postupem času měnilo a vzrůstal zájem o tělesná cvičení. Svůj podíl na tomto pozitivním vývoji měly myšlenky J. Locka, J. J. Rousseaua, J. Pestalozziho a předních filantropistů.

Přes četné zákazy např. koupání a bruslení dospělým i dětem a přes školská nařízení i přes přijetí nového školského zákona z roku 1805, který v mnoha ohledech znamenal krok zpět, zájem o tělesná cvičení a hry stoupal. Dokladem toho je dílo Jana Svobody Školka z roku 1939. Nejen v něm, ale i v praxi doporučoval využívání tělesných cvičení a her pro rozvoj duševního i tělesného zdraví. [14]

Zde bychom si měli povšimnout pokrokového vnímání působení tělesných cvičení na člověka, tedy jak na jeho fyzickou tak i duševní stránku.

Přesto však tělocvik a hry zůstávaly výsadou zámožnějšího měšťanstva. Vlivem rakouské vlády se od 30.let 19.století začalo cvičit pouze v soukromých tělocvičných ústavech a veřejný spolkový tělocvik byl zakázán. Až roku 1848 byl v Praze Janem Malypetrem založen tělocvičný ústav, kde cvičili ve dvou oddílech odděleně Češi a Němci. Ústav měl vynikající výsledky a po tomto úspěchu byl Jan Malypetr jmenován prvním českým učitelem tělocviku. Počet cvičenců stoupal a proto byl brzy zřízen sbor cvičitelů tělesné výchovy. [14]

Objevila se řada snah studentů vysokých škol, kteří se zasazovali pro to, aby stát financoval tělocvičné ústavy v rámci škol, platil jejich učitele a zřizoval plovárny. Tyto snahy o reformy školství však potlačil nástup Bachova absolutismu a navíc byla roku 1855 uzavřena dohoda státu s církví, kterou byly opět školy církvi podřízeny. Avšak v soukromých a zemských zařízeních byl v tomto období oblíbenou aktivitou např. šerm či střelba a ve vyšších kruzích i jízda na koni. [14]

Sokol

Roku 1859 nastalo po pádu Bachova absolutismu uvolnění národnostního a politického útlaku, což mělo za následek povolení zakládání různých spolků (pěvecké, divadelní, tělovýchovné). Jedním z významných spolků byl spolek Tělocvičné jednoty Pražské (pozdější Sokol Pražský). Byl založen r. 1862 a mezi jeho hlavní zřizovatele patřili Jindřich Fügner a Miroslav Tyrš. [14]

S těmito jmény si jistě spojíme významné období rozvoje tělesné kultury v českých zemích a zejména potom M. Tyrše, který položil základy českého tělovýchovného hnutí – tedy Sokolu.

Pojmenování Sokol nesla organizace od r.1864, a jeho původcem je Emanuel Tonner. Nejdůležitější sokolské symboly byly dílem Josefa Mánesa. Vytvořil sokolský prapor a je také sokolský kroj, který přes svoji bohatost upotává nejvíce červenou košilí, jež je symbolem revolučnosti hnutí podle vzoru italských revolucionářů vedených Garibaldim. [21]

Idea národní jednoty a boje za národní svobodu, zásady vlastenectví, demokratičnosti – to jsou pokrokové ideály, které vtiskl M. Tyrš sokolskému hnutí.

Tyrš zcela jednoznačně vyslovil přesvědčení, že lid je měřítkem všech hodnot a stal se tak propagátorem a vyznavačem demokracie. Propracoval také organizační strukturu Sokola a vytvořil českou tělocvičnou soustavu, kterou rozdělil do čtyř okruhů : Cvičení na nářadí bez dopomoci, cvičení s náčiním, cvičení skupinová a cvičení úpolová.

Prvními veřejnými ukázkami činnosti a rozvoje Sokola se stalo pořádání tělovýchovných slavností, nejprve na úrovni jednot později okrsků a žup. Tyto slavnosti byly od počátku jejich pořádání nazývány Slety. Název byl analogicky odvozen od pojmenování organizace Sokol. Název Sokol je odvozen z jihoslovanských národních písní, v kterých jsou bojovníci za svobodu nazýváni sokoly. Hlavním programem sletů byla hromadná tělovýchovná vystoupení a jejich velký úspěch měl za následek pořádání tzv. všesokolských sletů. První se

konal pod přímým vedením M. Tyrše v r. 1882. Kromě mužských složek se do programu všesokolských sletů zařazovaly i složky žen, dorostu a žactva. Ženské tělovýchovné hnutí mělo v tomto období také svoji tradici. Po vzoru Sokola vznikl r. 1869 Tělovýchovný spolek paní a dívek pražských. [21]

Sokolské hnutí získalo na významu a popularitě po tragické smrti dr.M. Tyrše. Roku 1889 byla založena Česká obec sokolská (dále jen ČSO), která v sobě sdružovala nejen sokolské jednoty v českých zemích ale i v tzv. Dolnorakouské župě. Později byla dokonce v r. 1908 založena mezinárodní sokolská organizace pod názvem Svaz slovanského sokolstva. Jeho členy byli i Chorvaté, Slovinci, Srbové, Poláci, Rusové a Bulhaři. Celá řada sokolských cvičitelů působila ve Francii, v USA a i v některých rakouských a německých městech. [21]

Významným mezníkem v historii našeho národa a tím i sokolského hnutí byl 28. říjen 1918, den vzniku Československé republiky. Sokol se stal opět nejvýznamnější tělovýchovnou organizací. V té době měla ČSO 550 000 členů a tak se stal 7. všesokolský slet ukázkou mohutnosti a síly sokolského hnutí. [21]

Síla myšlenek Sokola pomohla překonat i období celosvětové hospodářské krize v 30. letech a projevila se zejména v období nástupu nacismu v sousedním Německu. Přesto vývoj dějin a složitá situace v Evropě vyústila až k odtržení Slovenska, a nakonec 15. března roku 1939 podlehl celé území Čech a Moravy totální okupaci. Snahy okupantů zneužít ČSO jako nejvýznamnější tělovýchovnou organizaci, byly pro odpor všech členů potlačeny a tak byla činnost Sokola zakázána. Později přišly na řadu i další tělovýchovné organizace jako Orel, Svaz junáků – skautů. Byl ponechán pouze Svaz dělnických tělovýchovných jednot (DTJ) a Klub českých turistů. [21]

Zcela zvláštní a jak se později ukázalo tragické období přišlo pro Sokol po skončení druhé světové války. Nejprve nastala poválečná euforie, ve které nastal mohutný rozvoj většiny tělovýchovných organizací, jejichž činnost byla

pozastavena válkou. Později však nastalo prosazování tzv. jednotné tělovýchovy a tyto snahy o prosazení se mohly naplno rozvinout po roce 1948 kdy Sokol postupně zanikl. Nejprve sice jednotná tělovýchovná organizace nesla název Sokol, ale po roce 1952 mohly tento název nést jen některé venkovské jednoty a od roku 1957 byla veškerá tělovýchovná a sportovní činnost řízena Československým svazem tělesné výchovy (dále jen ČSTV). Všesokolské slety vystřídaly tzv. Spartakiády. [21]

ČSTV

Dne 3. - 4. března 1957 se konal ustavující sjezd ČSTV. Zúčastnil se jej i tehdejší prezident Antonín Zápotocký. Sjezd si zvolil ústřední výbor ČSTV, revizní komisi, schválil organizační řád, znak a vlajku organizace. Rok poté 2. - 3. dubna 1957 se konal Slovenský sjezd ČSTV.

Organizačními složkami ČSTV byl Český ústřední výbor ČSTV, Slovenský ústřední výbor ČSTV, krajské výbory a okresní výbory. Od května 1969 byla ČSTV na základě úprav stanov ČSTV organizačně rozdělena na dvě národní organizace, Česká tělovýchovná organizace a Slovenská tělovýchovná organizace ,a nižší složky byly pojmenovány podle národní organizace Od listopadu 1973 se však ČSTV vrátila ke své původní jednotné značce.

V roce 1990 byl Československý svaz tělesné výchovy nahrazen Českým svazem tělesné výchovy. [22]

ČSTV je dobrovolným sdružením sportovních, tělovýchovných a turistických svazů s celostátní působností, tělovýchovných jednot a sportovních klubů i jejich sdružení, jsou-li ustavena jako občanská sdružení podle Zákona o sdružování občanů č.83/1990 Sb. ČSTV vznikl 11. března 1990 a jeho posláním je podporovat sport, tělesnou výchovu a turistiku, sportovní reprezentaci České republiky a přípravu na ni, zastupovat a chránit práva a zájmy sdružených subjektů, poskytovat jim požadované služby a vytvářet ke vzájemné spolupráci potřebnou platformu. Subjekty sdružené v ČSTV si ponechávají samostatnost svého právního postavení, majetku a činnosti. [27]

3. Historie a vývoj fitness v ČR

V této obsáhlejší části práce se budeme věnovat historii kulturistiky v ČR a na ni navazující historii fitness v ČR, a dále budeme sledovat postupný vývoj fitness center až do současnosti.

3.1 Historie kulturistiky v ČR

Již jsme se zmínili v úvodu této práce, že výraz fitness i celé odvětví s ním spojené je v České republice stále spojováno s pojmem kulturistika. Pro správné pochopení tohoto spojení, musíme nahlédnout i do historie kulturistiky v České republice.

Kulturistika se v České republice rozvíjí od 60. let. Za okamžik „oficiálního“ počátku kulturistiky můžeme považovat rok 1964, kdy byla přiřazena samostatná komise ke kategorii vzpírání. Později se osamostatnila a rozdělila na tři směry: kondiční kulturistika, sportovní kulturistika a silový trojboj. I ten se později oddělil a v dnes existuje pouze soutěžní kulturistika, k níž zařazujeme soutěže fitness jako novou kategorii, a kondiční kulturistiku ve smyslu výše uvedeného fitness. [24]

„V období počátků kulturistiky byl v USA koncipován určitý tréninkový systém, nazvaný "Weiderovy tréninkové principy". Původně byly tyto principy koncipovány pro výkonnostní kulturistiku s cílem maximalizace svalové hmoty a svalové síly. Jejich aplikace je možná pouze u jedinců geneticky disponovaných, dosahujících určité výkonnostní úrovně. Základem těchto principů byly tzv. "objemové" či "základní" cviky. Tento přístup pak byl v časopisech prezentován jako vhodný a účinný pro každého a dodnes podle něj cvičí většina návštěvníků fitness center. I v soutěžní kulturistice jsou dnes tyto principy přežitkem, protože tréninkové teorie se rychle rozvíjely a byly koncipovány nové trenažéry. Základními cviky bylo cvičení s volnou zátěží, především tlak s velkou činkou vleže na lavici ("bench press"), mrtvý tah a dřep s činkou, dále přitahy k bradě, bicepsová zdvihy s velkou činkou v stoje apod. Při všech těchto cvicích je extrémně zatěžována páteř a podporován rozvoj svalových dysbalancí. Při dlouhodobém provádění takového tréninku pak dochází ke vzniku

vertebrogenních obtíží až k nezvratným morfologickým změnám na kloubním a vazivovém aparátu.“ [24]

3.2 Historie fitness v ČR

Kulturistika má v naší zemi dlouhou tradici. Před rokem 1989 byla organizována v rámci Českým svazem tělovýchovy a tradičně se dělila na tzv. kondiční kulturistiku, tzn. posilovací cvičení s nesoutěžními cíli, a soutěžní kulturistiku. V tehdejší Československu kdy vládla Komunistická strana, byla fitness centra výsadou specializovaných sportovních zařízení a fitness centra určená pro širší vrstvu obyvatel prakticky neexistovala. Fitness centra, která byla určena pro širokou veřejnost, začala v Československu vznikat až na počátku 90. let 20. století, když padl socialistický režim. Tak jak tomu bylo u většiny projektů laických podnikatelů, i fitness centra zakládali počátkem 90. let především nadšenci, v našem případě většinou z řad kulturistů. V této době neměla většina podnikatelů dostatečné finanční zázemí a ani potřebné ekonomické a marketingové znalosti. Tomu odpovídal výsledný produkt a nejinak tomu bylo u fitness center – nejednalo se o fitness centra, jak je známe nyní a jaká byla v té době zcela běžná v zemích Západní Evropy, ale jednalo se spíše o posilovny.

3.3 Rozvoj fitness center v ČR

Vybavení těchto posiloven bylo tvořeno především činkami, posilovacími lavicemi a někdy i v „domácí“ dílně vyrobené posilovací stroje. Občas byly vybavené i několika kusy „cardio strojů“ (např. rotopedy, steppery, apod.), v takovém případě ale určených pouze pro domácí použití, ne pro komerční provoz. Fitness centra v Západní Evropě v té době nabízela cardio stroje jako standardní vybavení, kdy jejich počet byl zhruba stejný, jako počet posilovacích strojů. Dodnes se víceméně zachovala další česká specialita a tou je nabídka speciálních výživových doplňků pro kulturisty. Jedná se především o proteiny a sacharidy. Tyto potravinové doplňky jsou primárně určeny k podpoře růstu svalové hmoty a v Západní Evropě zpravidla nejsou v nabídce fitness center, ale prodávají se ve

specializovaných prodejnách. Celková úroveň českých fitness center nebyla většinou nikterak vysoká. Zázemí šaten, sprch a WC bývalo většinou malé a nekomfortní, nabídka relaxace jako například sauna, vířivá vana, většinou úplně chyběla.

Zaměříme-li se na cenovou politiku těchto fitness center, můžeme tuto vhodně vystihnout následujícím odstavcem: Zvláštní pozornost věnujeme ceně a systému platby za tyto služby. V těchto zařízeních se stal běžný systém plateb za jednotlivé návštěvy, doplněný o zvýhodněné předplatné (tzv. permanentky), který známe z plaveckých bazénu, přičemž cenová hladina byla v rádu desítek korun za hodinu nebo za vstup. Na první pohled se tento systém jeví jako logický, v zahraničí však již v této době byly obvyklé jiné systémy plateb, které přinášely provozovatelům stabilnější příjmy, zvláště v období mimo sezónu. Zmiňované „jiné systémy plateb“ představuje systém klubového členství, který je podrobně rozebrán v kapitole 4.1.

Z výše uvedených informací můžeme ucelit představu o fitness centrech minulého století a potvrdit úvodní informace, že zaměření fitness center budovaných na počátku 90. let minulého století byla výrazně zaměřená na kulturisty, jako na svoji přednostní cílovou skupinu. Toto zaměření významným způsobem ovlivnilo další vývoj trhu fitness center a nastavilo způsob vnímání těchto zařízení mezi širokou veřejností.

3.4 Analýza současného stavu

Po r. 1989 došlo k rozsáhlé komercializaci tzv. kondiční kulturistiky neboli fitness, došlo k obrovskému nárůstu počtu fitness center a i jejich vybavení je stále dokonalejší. Bohužel totéž nemůžeme říct i o odborné úrovni v této oblasti, o čemž svědčí časté případy zdravotního poškození návštěvníku fit center. Tento druh kondiční pohybové aktivity se vyvíjí nezávisle na kulturistice soutěžní, která díky své extrémní formě spíše ztrácí na popularitě. Určité spojení z minulosti stále přetrvává: časopisy určené pro "kulturistiku a fitness", trenérské kurzy pro "trenéry kulturistiky a instruktory fitness" apod. Jako reakce na

extrémní formu soutěžní kulturistiky poznamenané řadou steroidových skandálů vznikly soutěže ve fitness, nejdříve pouze žen a později i mužů, takže nastal problém s přesným vymezením názvosloví, především u termínu "fitness".

Po r. 1989 fitness centra mohou a nemusí být organizována ve Svazu kulturistiky a fitness ČR. Tím zaniknul i jednotný systém školení trenérů, vznikla řada soukromých trenérských škol, vychází několik specializovaných časopisů, z nichž nejznámější je **Muscle and fitness**, **Svět kulturistiky**, **Fitness and Wellness**, vychází řada publikací a článků v různých typech periodik, takže teorie fitness tréninku je značně neucelená, resp. žádná ucelená teorie v současné době neexistuje. Svůj podíl na tom má i fakt, že do roku 2000 patřilo provozování fitness center mezi nevázané živnosti a nebyla tedy třeba žádná kvalifikace, nyní je k získání živnostenského oprávnění pro provozování fitness centra nebo jiného sportovního zařízení třeba vysokoškolského vzdělání tělovýchovného zaměření. Pro trenérskou či instruktorskou práci pak absolvování kurzu u školicího zařízení s akreditací Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy ČR. V poslední době byla zaznamenána snaha Svazu kulturistů a fitness ČR o striktní oddělení kvalifikace trenér kulturistiky a instruktor fitness centra, přičemž školení trenérů kulturistiky by bylo výsadou sportovního svazu. [24]

U nás se o prosazování nové koncepce posilovacích cvičení zasadil Petr Tlapák, zakladatel trenérské specializace kulturistika na FTVS UK. Zdravotní aspekty posilovacích cvičení podrobně rozpracoval Vladimír Kolouch, který se rovněž zasadil o popularizaci fitness u nás. Jeho výklad zdravotních účinků posilovacích cvičení je velmi cenný již z toho důvodu, že řada lékařů na základě naprosté neznalosti fitness jej považuje za jakýsi "vzpěračský" trénink a popírá jeho účinky v oblasti prevence kardiovaskulárních a dalších tzv. civilizačních onemocnění. 2

3.5 Stávající situace na trhu fitness center

Současná situace na trhu fitness center v ČR je z velké části dědictvím z předcházejícího období, současně však lze zaznamenat nástup nových trendů.

Druh sportovních zařízení tedy fitness center, kterým byla věnována předchozí kapitola ještě stále existují, avšak vedle těchto nemoderních a nedosta center, vznikají nová fitness centra, která nabídkou svých služeb mohou oslovit podstatně širší cílovou skupinu než jak to bylo u posiloven 90. století. Tato nová fitness centra většinou kladou důraz na kvalitní vybavení a dostatečné zázemí, nabízejí větší a vybavenější cardio zóny, což je část fitness centra vybavená cardio trežéry, a nyní se čím dál více objevuje i možnost relaxace povětšinou v sauně, vířivé vaně či v bazénu. A přitom právě tyto a další wellness produkty mohou fitness centrum pozvednout o úroveň výše. Navíc nám tento doplněk fitness centra nabízí nepřehledné množství možností vybavení. Příkladem uvedeme sauny – finskou, parní, aromatherapy (v sauně uměle vytvářená pára obsahuje vonné i léčivé příměsi). Dále pak do skupiny wellness zahrnujeme již zmíněné vířivé vany, bazény a ochlazovací bazénky. Součástí wellness by měla být i klidová nebo-li relaxační zóna, tzn. zóna odpočinku nejlépe vybavená lehátky či lavicemi. Rozhodneme-li se zahrnout wellness do portfolia služeb fitness centra, rozhodně neuděláme chybu. Pro fitness provoz jsou tyto doplňkové služby i ekonomickým přínosem, tím že o tyto služby vzrůstá zájem široké veřejnosti.

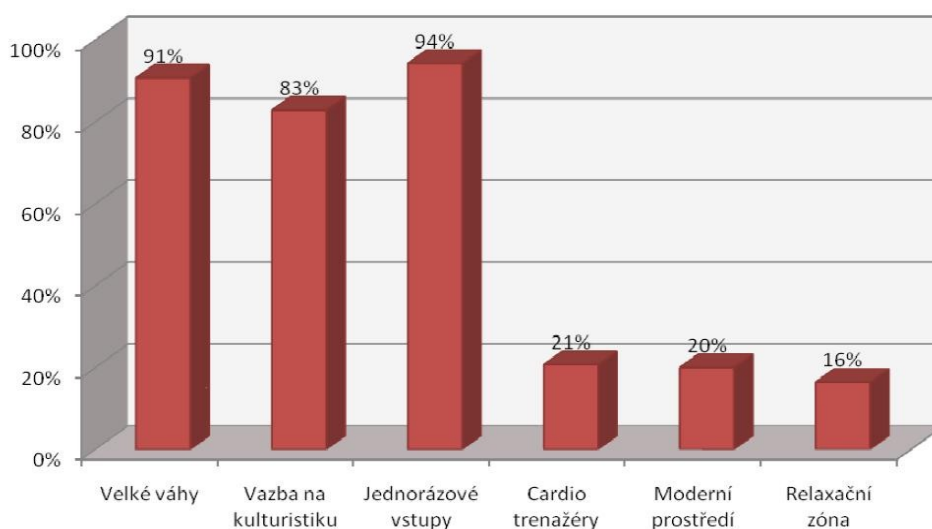
Se slovem wellness se dnes setkáme téměř na každém kroku. Co vlastně slovo wellness přesně znamená? Překlad, co do významu, by mohl znít takto: stav, kdy má člověk dobrou náladu a dobré zdraví. Wellness je ve skutečnosti zdravý životní styl a z něho plynoucí „životní pohoda“. Díky wellness jakožto životnímu stylu se nám budou vyhýbat nemoci jak klasické (nachlazení, chřipky, angíny apod.), ale také např. nemoci pohybového aparátu.

V dnešní době se už dříve opomíjené wellness produkty stávají samozřejmou součástí moderních fitness center, a to také proto, že společnost žádá nejen aktivní odpočinek například formou cvičení ve fitness, ale čím dál více tyto aktivity navazují na pasivní odpočinek tedy například skrze produkty wellness.

Vybudování takovýchto rozšířených fitness center však logicky vyžaduje od zřizovatelů větší investice, které jsou podmíněny vyššími příjmy, než kterých se nám může dostávat od běžných posiloven. Tato očekávání otevírají otázku způsobu a výše zpoplatnění za služby, která tato lépe vybavená fitness centra mohou nabídnout. Většina z těchto nově vznikajících fitness center se drží v naší

zemi zažitého systému jednorázových vstupů s možností slevy při jednorázovém zakoupení většího množství vstupů, ale jsou zde i další fitness centra, která zavádějí v České republice ne příliš rozšířený systém a sice systém klubového členství. Rozborem výhod a nevýhod tohoto systému je uveden v oddílu 4.1 této práce.

Aktuální situaci na trhu fitness center v České republice jsme vystihli grafem, zobrazeným na obrázku 1, který je výsledkem analýzy trhu fitness center v České republice (Suchý, 2009). Z grafu můžeme vyčíst, že drtivá většina současných českých fitness center je stále propojena s kulturistikou a využívá výše zmíněný systém jednorázových vstupů. Naopak cardio trenažéry nebo relaxační zónu nabízí zhruba jen pětina českých fitness center.



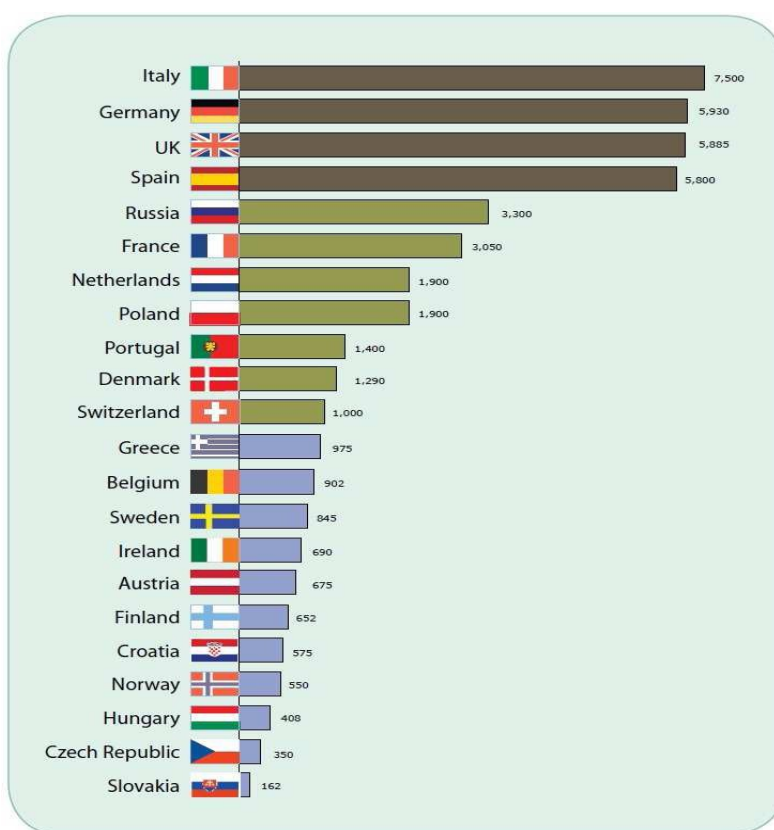
Obr.1 : Charakteristika českých fitness center (SUCHÝ, 2009)

Tento graf opět poukazuje na silnou vazbu pojmu kulturistika s fitness centry v ČR. Porovnání definic těchto výrazů, která je popsána v teoretické části této práce poukazuje na jejich rozpor. V této záměně významu nalézáme jednu z

hlavních překážek, která komplikuje pozitivní vnímání oboru fitness mezi širokou veřejností.

Na rozdíl od zemí Západní Evropy a některých východoevropských zemí, jako např. Polsko nebo Maďarsko, neexistuje v ČR žádná asociace fitness center nebo jiné sdružení, které by poskytovalo důvěryhodná data k aktuálnímu stavu na trhu fitness a vývoj tohoto stavu. Za jediným relevantním zdrojem, ze kterého můžeme čerpat tyto data, lze považovat mezinárodní asociaci IHRSA (International Health, Racket & Sports Club Association). Na následujícím obrázku 2 je graficky znázorněn počet fitness center v jednotlivých evropských státech, a to podle dat, které nám dává k dispozici IHRSA. [5]

Dle uváděných údajů se ČR bohužel řadí na předposlední místo v Evropě s počtem 350-ti fitness center. Domníváme se, že toto číslo neodpovídá realitě.



Obr.2 : Počet fitness center v evropských zemích (IHRSA, 2010)

Z údajů, které jsou uvedeny na obrázku 2, můžeme vyvodit předpoklad význačného potenciálu růstu trhu fitness center v ČR. Současně se však musíme zamyslet nad otázkou, která se nám v této souvislosti nabízí a sice: „Proč Česká republika a Slovensko zaujímají poslední dvě místa mezi evropskými státy?“ Pro lepší orientaci si odpověď na tuto otázku rozdělíme na dvě části. V první řadě nemůžeme brát data pro Českou republiku a Slovensko jako úplně relevantní, a to z důvodu již zmíněném, že v těchto zemích neexistuje důvěryhodný zdroj takovýchto informací. Neexistuje zde tedy žádná asociace, sdružující fitness centra.

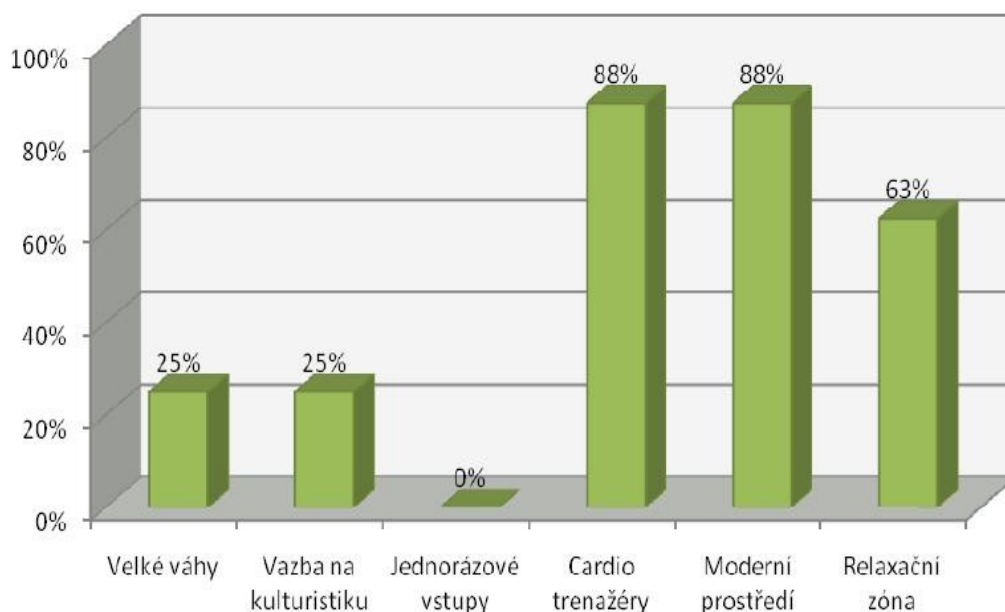
Můžeme tudíž předpokládat, že taková čísla mohou být samozřejmě vyšší, což ale po hypotetickém zněkolikanásobení řadí oba státy stejně pod evropský průměr. Tento fakt je samozřejmě ovlivněn i tím, že rozloha a počet obyvatel ČR je nesrovnatelně menší než u ostatních zemí. Druhá část odpovědi se táká společné minulosti České a Slovenské republiky, které měly i společný počátek rozvoje fitness center jako soukromých podnikatelských aktivit. Tato historická fakta, která jsou v počáteční fázi pro oba státy společná, významným způsobem předurčila vývoj trhu fitness center a i po rozdělení Československa na dva samostatné státy, ovlivňuje současnou podobu trhu fitness center v obou těchto zemích.

3.6 Předpokládaný vývoj trhu fitness center

Požadavek nové koncepce cvičení ve fitness vychází nejen z rychlého vývoje této oblasti, ale také ze změny spektra návštěvníků fitness center a jejich motivace k této aktivitě. Zatímco dříve převládaly motivy kondiční a estetické (změna tvaru těla ve smyslu zvýšení podílu svalové hmoty a redukce podkožního tuku), v současné době u řady návštěvníků fitness center nabývají na váze motivy zdravotní (prevence a terapie bolestí zad, prevence a terapie civilizačních onemocnění apod.), cvičení se stává součástí životního stylu s důrazem na jeho psychohygienický antistresový význam. [24]

Nová koncepce posilovacích cvičení vychází vzhledem k tomuto faktu nejen z metodiky kulturistického tréninku, ale také z fyzioterapie, kineziologie, neurofyziologie, tělovýchovného lékařství, psychosomatiky a dalších oborů.

Přihlédneme-li k výše uvedeným informacím o počtu českých fitness center a jejich zaměření, můžeme očekávat další růst počtu fitness center a zvýšení kvality nabídky jejich služeb tak, aby se dostaly na úroveň standardu, který je nabízen v zemích Západní Evropy a oslovovaly tak širší kruh potenciálních zákazníků. V souvislosti s tímto očekávaným vývojem bychom měli předpokládat i změny ve způsobu zpoplatnění vstupů do fitness center, také po vzoru západoevropských zařízení. Lze tedy očekávat odklon od systému zpoplatnění jednotlivých vstupů a jeho nahrazení systémem klubového členství. Následující graf znázorňuje procentuální vyjádření moderních, klubových fitness center v ČR.



Obr.3 : Charakteristika klubových fitness center (SUCHÝ, 2009)

Jako další významný a zatím ne příliš využitý potenciál odvětví fitness můžeme nalézt v možnosti jeho výrazného vlivu na zdravotní stav populace v celé České republice. Tento potenciál byl již dávno objeven zdravotními pojišťovkami v západní Evropě, kde je dotace na návštěvu fitness centra standardním projevem boje za prevenci proti onemocněním. V ČR tato situace běžnou není, když už se místy objevují alespoň částečné příspěvky na různá cvičení povětšinou zdravotního charakteru od českých pojišťoven nebo dokonce od zaměstnavatelů, kteří svým zaměstnancům přispívají na tyto aktivity v rámci firemních benefitů nebo díky spolupráci podniku s fitness centrem či fitness klubem, mají pracovníci služby daného sportovního zařízení za sníženou slevu dle smlouvy těchto dvou společností.

Zdravotní pojišťovny v ČR vnímají prevenci jako takovou zcela odlišně, což lze dokázat i citátem z proslovu ředitele VZP (Všeobecné zdravotní pojišťovny) ČR MUDr. Pavla Horáka, CSc., MBA, který prezentoval svoji představu o reformě českého zdravotnictví na 110. Žofinském fóru 14. prosince 2010: „Význam prevence pro efektivitu systému je klíčový. Neměli bychom ji chápat jako dnes, jen jako nějaké preventivní prohlídky u praktického lékaře jednou za pár let, ale musíme vytipovat postupy, kterými odhalíme různá onemocnění ve stadiu, kdy jsou ještě léčitelná za nízkých nákladů. Jde také o prevenci chronických stavů, které jsou z hlediska výdajů vedle mimořádné nákladné péče velkou hrozbou pro systém.“ [25]

Z tohoto záznamu můžeme vytušit, že prevence je v ČR, alespoň ze strany VZP, vnímána jako „včasné odhalení nemoci“, zatímco zdravotní pojišťovny v západní Evropě vnímají prevenci odlišně a jsou v tomto vnímání prevence mnohem dále – vnímají tedy prevenci jako předcházení vzniku onemocnění. Způsobů, jak těchto cílů můžeme dosáhnout je hned několik a jsou různé, od již zmíněných příspěvků na pravidelné zdravotní cvičení, až k radikálnímu řešení například k přirážce u pojištění těch, kteří o své zdraví nedbají. České zdravotní pojišťovny zatím tuto skutečnost, že fitness, jako sportovní aktivita, může mít zásadní vliv na zdravotní stav celé populace a to právě v preventivní rovině, nedoceňují. Je prokazatelné, že pravidelné cvičení má pozitivní vliv na snižování

nadváhy a pozitivně přispívá k celkovému zdraví organismu. V naší zemi je počet osob s nadváhou a obezitou zcela nezanedbatelný až alarmující: „Česká republika se v počtu obézních propracovala na přední místo v celé Evropě. Tento problém skutečně narůstá. 21% mužů a 31% žen je obézních. Sečteme-li nadváhu a obezitu, vyjde nám u žen ohromující číslo 68% a u mužů dokonce až 72%. Výskyt obezity a nadváhy je u nás vyšší než v evropském průměru. Oproti zbytku Evropy je u českých mužů zejména vyšší výskyt obezity, u žen je nižší výskyt nadváhy a výrazně vyšší výskyt obezity.“[26]

Obezita či nadváha, které jsou příčinou řady vážných zdravotních obtíží a které jsou fenoménem nezdravého životního stylu, postihují většinu domácí populace. Za obézní se přitom podle výzkumu společnosti SANEP považuje více než pětina Čechů. Nadváha pak trápí více než třetinu veřejnosti. Odborníci z řad lékařů i výživových specialistů hovoří v souvislosti s obezitou o nových neinvazivních metodách, které pomáhají lidem jejich problém řešit. Z výsledků průzkumu je dále patrné, že 55,1% domácí populace není spokojených se svým zevnějškem. [11]

Jako zcela logický krok, který můžeme do budoucna v ČR očekávat, je právě zapojení fitness center, jako preventivního faktoru do systému zdravotní péče. Z hlediska pozitivního vlivu cvičení na zdraví člověka, by tento krok byl krokem vpřed. Příkladem nám mohou být zahraniční zdravotní pojišťovny, které si tohoto pozitivního faktoru vysoce cení.

4. Fitness club

4.1 Základní principy systému klubového členství

Z předcházející kapitoly, charakterizující předpokládaný vývoj fitness center v České republice mimo jiné můžeme usoudit, že většina v současné době fungujících fitness center v ČR využívá systému, založeném na jednorázových vstupech. Jako největší výhodu tohoto systému vnímáme jeho jednoduchost a srozumitelnost pro zákazníky – když chceme, jdeme si zacvičit a zaplatíme za vstup, to je vše. Z pohledu systému platby za využívání služeb fitness centra nás nic nenutí, ale ani nedává dostatečnou motivaci k tomu, abychom vůbec cvičit šli. Tento systém také účetně i jinak nenáročný i pro provozovatele fitness centra a na první pohled i logický. A právě zde spočívá největší problém tohoto systému zpoplatnění. Ve chvíli, kdy se zákazníkům nebude chtít jít cvičit nebo pokud je venku hezké počasí a je škoda být zavřeni uvnitř v posilovně, zákazníci volí nějakou venkovní aktivitu a provozovatel tak přichází o tržby.

Hojda uvádí právě tyto z možných překážek jít cvičit: Zejména v začátcích cvičení ve fitness centru se budete potýkat s mnoha překážkami, které vás budou odrazovat od cvičení. Tyto překážky můžeme rozdělit na opodstatněné a neopodstatněné. Mezi opodstatněné překážky patří zejména nemoc, případně neočekávané události, na které musíte zareagovat. Neopodstatněné jsou zejména: nespokojenost s vlastním tělem, absence viditelných výsledků ze cvičení, chmurná nálada, špatné počasí, poškozené auto. [9]

Pokud má mít cvičení smysl a jste rozhodnutí se svým tělem dosáhnout určitého konkrétního cíle, musíte být alespoň částečně připraveni překážky rozpoznat a zejména překonat. Jejich překonání vám zvýší sebevědomí a také po tréninku zlepší vaši náladu. Opodstatněné překážky se musí vydržet a jakmile bude vše alespoň „z nejhoršího“ pryč, můžete se opět pustit do budování svého nového vzhledu. [9]

ZÁKLADNÍ VSTUPNÉ		Čas	Cena
POSILOVNA	do 16 hod.	1,5 hod.	120 Kč
	do 16 hod.	10 vstupů	920 Kč
	od 16 hod.	1,5 hod.	150 Kč
	celodenní	10 vstupů	1 100 Kč
		1 měsíc	1 350 Kč
		6 měsíců	6 750 Kč
PERMANENTKA FITNESS + VODNÍ PROGRAM		1 rok	12 450 Kč
		1 měsíc	1 900 Kč
Diagnostické měření složení těla – 1. konzultace			290 Kč
Diagnostické měření složení těla – 2. a následující konzultace			150 Kč
AQUA AEROBIC		1 hod.	150 Kč
		10 vstupů	1 350 Kč
ZDRAVOTNÍ CVIČENÍ VE VODĚ (vhodné i pro těhotné)		1 hod.	150 Kč
		10 vstupů	1 350 Kč
AEROBIC		1 hod.	90 Kč
		10 vstupů	750 Kč
		1 měsíc	800 Kč
AEROBIC + INDOOR CYCLING		1 měsíc	1 000 Kč
INDOOR CYCLING		1 hod.	80 Kč
		10 vstupů	700 Kč
RICOCHEK	do 17 hod.	30 min	70 Kč
	po 17 hod.	30 min	115 Kč
Zapůjčení míčku			12 Kč
Zapůjčení rakety			35 Kč
KOMPLETNÍ PROGRAM bazén se slanou vodou, sauna, vířivka, parní kabina, infrasauna, aerobic, indoor cycling, posilovna		10 vstupů	2 500 Kč
		1 měsíc	2 500 Kč
		6 měsíců	11 400 Kč
		1 rok	20 800 Kč

Obr.4 : Ceník fitness centra s jednorázovými vstupy

(www.fitnesscentrumbрно.cz)

Na obrázku 4 jsou uvedeny ceny jednorázových vstupů do fitness centra. Ty se povětšinou odvíjí od úrovně vybavení fitness centra a často je každá aktivita zpoplatněna zvlášť, klient si tedy samostatně platí využití posilovny s cardio zónou, lekce indoorcyclingu, aerobiku a popřípadě vstup do relaxační části. V Česku se vyskytují i fitness centra, ve kterých je samostatně zpoplatněna návštěva cardio zóny.

Odvětví fitness se vyznačuje, stejně jako mnoho dalších odvětví, určitou sezónností, kdy zájem o služby fitness center roste a oproti tomu se v některých obdobích zase snižuje. Takové období nastává zejména v letních měsících a kopíruje dobu letních prázdnin. Propad návštěvnosti je ale pozorovatelný i před Vánocemi. Tržby fitness center z jednorázového vstupného se pak logicky snižují během těchto mimo-sezónních týdnů a měsíců. Návštěvnost těchto fitness center

mohou krom sezónnosti ovlivnit i jiné faktory, např. důležitá sportovní událost přenášená v televizi, dny státních svátků apod.

Pokles návštěvnosti, díky sezónním i nesezónním faktorům, se jeví jako největší slabina systému jednorázového vstupu. Majitelé fitness center jsou tak nuceni vydělat dostatečné množství finančních prostředků během hlavní sezóny za účelem vytvoření jakéhosi rezervního fondu, kterým následně pokryjí propad cash – flow v období menší návštěvnosti. Jak vidno, systém jednorázových vstupů není optikou plánování finančních toků zcela na místě a představuje komplikaci v sestavování případného splátkového kalendáře, pokud fitness centrum závisí na cizích zdrojích.

Úskalí jednorázového vstupu překonává myšlenka klubového členství. Tento systém pochází z Velké Británie, aby se rozšířil nejprve do USA a s mírnými změnami vrátil do kontinentální Evropy. Klubové členství v současnosti využívají fitness centra po celé západní Evropě a v severoamerickém světě. Princip členství je velmi jednoduchý – každý, kdo touží využívat služby daného fitness centra, se musí nejdřív stát členem a to zpravidla obnáší zaplacení tzv. zápisného (neboli vstupního poplatku). Za požívání výhod klubu potom každý měsíc nebo rok musí uhradit pravidelný poplatek. Za ten se každému členovi dostane možnost využívat veškeré služby fitness centra, kterými jsou např. návštěva cardio zóny nebo posilovny, účast na skupinových lekcích nebo wellness služby (různé druhy saun, v některých fitness centrech dokonce bazén). Do pravidelného poplatku nebývají započítány tzv. individuální služby, za které se platí samostatně – např. služby osobního trenéra nebo maséra.

Standardní doba klubového členství se zpravidla smluvně určuje na období jednoho roku, nastavení doby trvání je však individuální a může být kratší nebo také delší. Ve výše zmíněném cash – flow tedy spočívá hlavní výhoda systému klubového členství. Klient nejen že ročně (nebo měsíčně) platí pravidelný poplatek, ale v případě znovuoobnovení členství (po jeho ukončení) je znovu povinen uhradit zápisné. Díky tomu fitness centrum s klubovým členstvím nezaznamenává takový pokles v tržbách v období mimo hlavní sezónu, jako

fitness centrum využívající systém jednorázových vstupů. Stabilita cash - flow dovoluje majiteli fitness centra lépe projektovat investice a právě díky tomu nabídnout klientům vyšší úroveň kvality vybavení a služeb, než konkurenční provozovatel fitness centra s jednorázovým vstupem. Mezi další výhody klubové členství jistě patří také větší motivace klientů klub navštěvovat a vnést do svého cvičení jistou pravidelnost. Samozřejmě jsou tu i další sociologické aspekty – do klubu se nemůže dostat nikdo anonymní, proto se v těchto fitness centrech snižuje pravděpodobnost krádeží osobních věcí.

Systém klubového členství v sobě skrývá také několik nevýhod – hlavní nevýhoda paradoxně tkví právě v existenci závazku, který je vlastně nosnou myšlenkou klubového členství. Většina potenciálních klientů v tom nevidí problém, ale ne všichni touží po dalším závazku - část klientely se tak nechá odradit už při pouhých myšlenkách na využívání služeb fitness centra s klubovým členstvím. Tato nevýhoda tedy ovlivňuje obě strany bariéry – jak potenciálního klienta, tak i majitele.

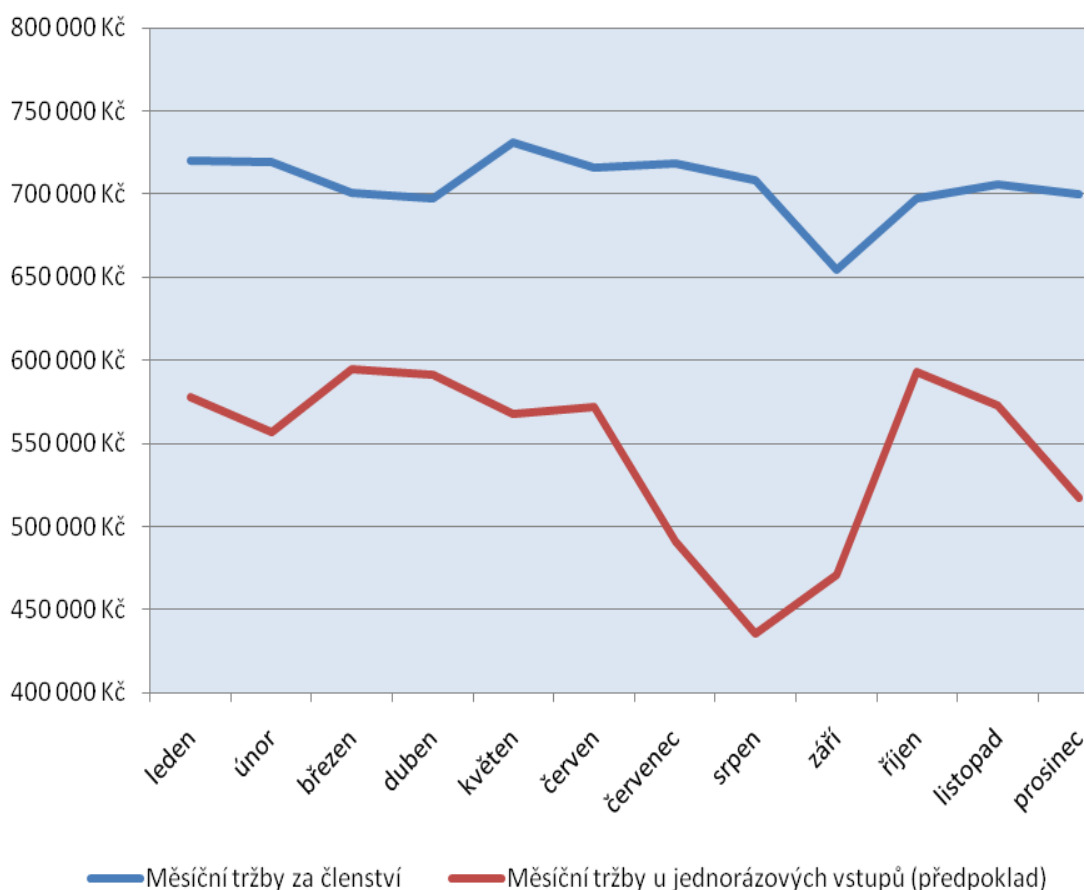
4.2 Analýza systému klubového členství

Základní data této analýzy tvoří poskytnuté roční i měsíční výsledky brněnského fitness centra Star Trac health club. Jak z názvu vyplývá, funguje na principech klubového členství. Na následujícím obrázku 5 je zobrazen průběh roku 2010, konkrétně měsíční tržby za členství. Jejich průměrná hodnota dosahuje částku 1 598,- Kč na člena. Grafická funkce tržeb (modrá křivka) je poměrně plochá, což dává za pravdu předchozím teoretickým předpokladům o průběhu cash – flow fitness centra s klubovým členstvím.

Červená křivka na stejném obrázku se pohybuje v oblasti odhadů. Symbolizuje předpoklad měsíčních příjmů fitness centra Star Trac health club, pokud by přešel na systém jednorázových návštěv. Výsledná data vychází z časových řad měsíční návštěvnosti roku 2010, návštěvnost je vynásobena částkou 250,- Kč, které by odpovídala výše poplatku za jednorázový vstup. Odůvodněním tak vysoké částky

je poplatek návštěvy fitness centra hotelu International v Brně, které nabízí kvalitativně srovnatelné služby.

Ceník tohoto fitness centra je uveden na předchozím obrázku 4.



Obr. 5 : Srovnání průběhu cash – flow u příjmu za členství a příjmu z jednorázových vstupů , r. 2010 [23]

Rozdíl v průběhu finančních toků systému jednorázových vstupů a systému klubového členství, je zcela patrný. Na křivce, která znázorňuje systém jednorázových vstupů, dochází k výraznějšímu propadu těžeb v období letních měsíců a další propad je zaznamenán v období prosince, tedy období Vánočních svátků. Tyto propady jsou způsobeny nízkou návštěvností fitness center v těchto

obdobích. Naopak tomu je u systému klubového členství, který se právě pravidelnými poplatky za členství úspěšně vyhne těmto výkyvům v tržbách. Na výše uvedeném grafu si ale můžeme povšimnout úseku, kde je největší propad tržeb a tím je měsíc září. Tento propad je dán tím, že v tomto měsíci bylo konkrétní fitness centrum v roce 2008 otevřeno, přičemž v předprodeji získalo téměř 300 členů. V tomto měsíci každý rok končí roční perioda členství a část ze skupiny těchto prvních členů své členství ukončuje. Jednorázově vyšší počet končících, než je v měsíci obvyklé, vede potom k výraznějšímu propadu v tržbách.

Tabulka 1 : Roční obrat fitness centra Star Trac health club [23]

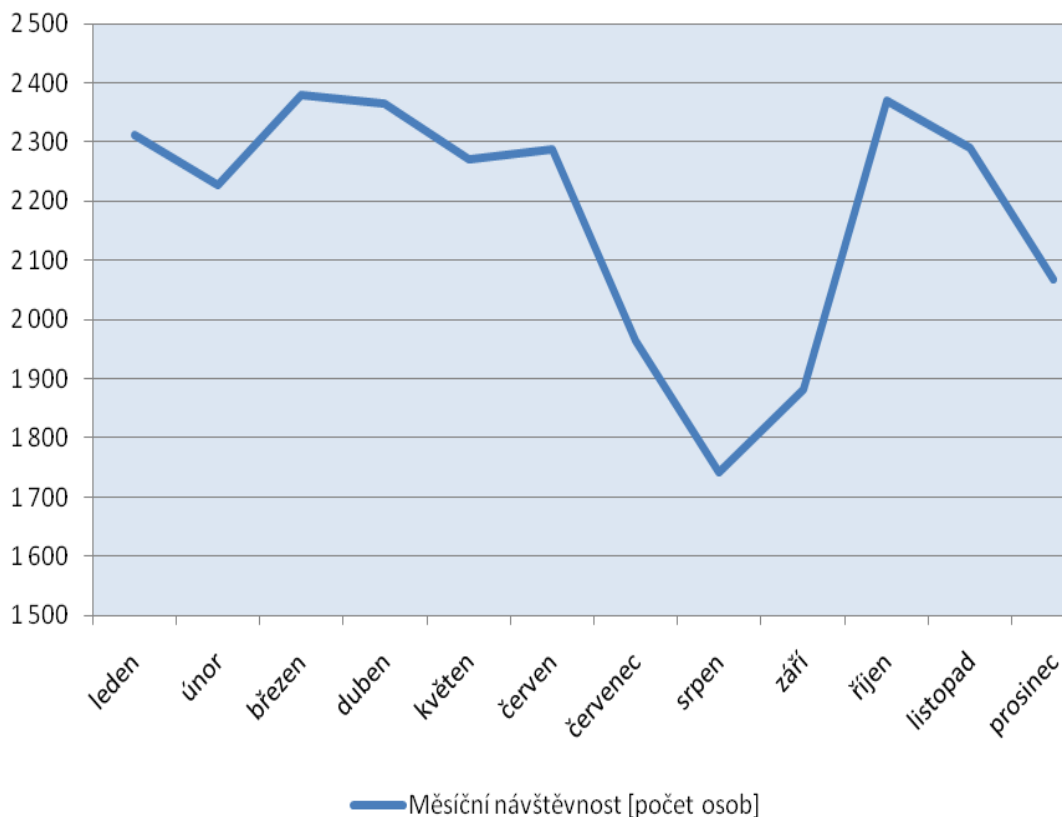
Roční příjmy 2010	
Systém klubového členství	8 467 923 Kč
Systém jednorázových vstupů (předpoklad)	6 540 250 Kč
Rozdíl	29,47%

Předcházející tabulka nám poukazuje na zřejmý celkově vyšší roční obrat u systému klubového členství než systému jednorázových vstupů. Tento případ vychází z hypotetické situace, která předpokládá určitou návštěvnost klubového fitness centra a z ní vycházející počet návštěv. Můžeme tímto předpokládat, že v případě vedení systému jednorázových vstupů by se finanční obrat fitness centra za rok výsledkem odchyloval od uvedené hodnoty a to především důvodů: Návštěvnost fitness centra by byla ovlivněna pravděpodobně vyšším počtem zákazníků, a vyšším proto, že díky aktuálně nastavenému systému klubového členství počet zákazníků o které je tento domnělý počet odvíjen, nyní klub nenavštěvují. Tento předpoklad můžeme uplatnit i obrácenou cestou, ale musíme předpokládat nižší výsledek. Závěrem lze tedy předpokládat, že by fitness centrum, které funguje na základě systému jednorázových vstupů navštěvovalo

více zákazníků. Avšak i při zvýšení počtu zákazníků nelze předpokládat stabilní příliv financí pro fungování fitness klubu.

Druhý důvod také souvisí s návštěvností. Předpokládáme, že zákazníci fitness centra jsou díky systému klubového členství výrazně větší motivací k jeho návštěvám, než zákazníci, kteří platí za jednorázový vstup. Vzhledem k tomu, že zákazníci klubu platí pravidelný měsíční obnos bez ohledu na to, jak často chodí cvičit, jejich motivace chodit cvičit je teoreticky podstatně vyšší. Protože pokud si za službu platíme, pravděpodobně ji budeme chtít co nejvíce využívat. Naše motivace k návštěvě fitness centra je tedy pravděpodobně vyšší, než kdybychom platili jednorázové vstupy až při návštěvě fitness centra.

Počet návštěv fitness centra Star Trac health club za rok 2010 je uveden na následujícím obrázku 6. Tato graficky znázorněná návštěvnost fitness klubu Star Trac v průběhu jednoho roku nám sice poukazuje na výrazné propady v počtu návštěv klubu a to zejména v letních měsících, ale zároveň můžeme konstatovat, že i takový propad v návštěvnosti finanční příjmy klubu nikterak výrazně nesníží.



Obr. 6 : Počet návštěv fitness centra Star Trac health club v roce 2010 [23]

Stávající neklubové provozovny myšlenka založit svůj provoz na systému klubového členství napadá převážně v létě, kdy jsou malé tržby a jejich fitness přežívá nebo jej musí dotovat. V zimě, kdy cítí nejvyšší zájem o své služby, jsou spokojeni i s tržbami, tak je ke změně nic nenutí. Jen ze zkušeností vědí, že léto bude problematické a proto už nyní odkládají finance stranou, místo aby investovali do zlepšení provozu a svým zákazníkům zlepšovali prostředí, vybavení a služby.

Stagnace vede k postupnému úbytku klientely, která v určitém okamžiku vyústí v rozhodnutí fitness centrum zavřít. A těsně před touto situací se mnoha majitelů rozhodne k „odvážnému“ kroku, a to přejít na klubové členství. Bohužel tato strategie tonoucího dost často nevyjde, protože čas pro úspěšný přechod na klub již vypršel. Fitness stroje jsou zastaralé, kardio trenažéry v nedostatečném

počtu i skladbě, šatny, sprchy a další prostory řadu let nerekonstruované. V tuto chvíli přechod na členství vyvolá pouze negativní reakci zbylé klientely, která přejde tam, kde fitness odpovídá 21. století. Naopak nové fitness provozy dost často již od začátku s klubovým členstvím počítají. To, co je k tomu vede, je také jen ekonomická rozvaha. Jednoduchým byznys plánem zjistí, že velké investice do vybudování fitness centra se ze stokorunových a navíc sezonně nejistých poplatků za jednorázové návštěvy nezaplatí. [11]

4.3 SWOT analýza systému klubového členství

Hlavní výhody, nevýhody, příležitosti a hrozby systému klubového členství pro Českou republiku jsou uvedeny ve SWOT analýze na následujícím obrázku:

Tabulka 2 : SWOT analýza systému klubového členství pro Českou republiku

Silné stránky	Slabé stránky
<ul style="list-style-type: none"> • příjmy za služby vyšší o cca 30% • stabilní cash – flow • díky stabilnímu cash – flow, možnost investic do kvalitního vybavení a kvalitních služeb • díky kvalitnímu vybavení a službám, možnost oslovit širší cílovou skupinu zákazníků 	<ul style="list-style-type: none"> • omezená možnost jednorázových vstupů • platba vstupního poplatku • členství je zpravidla vázané na delší časové období
Příležitosti	Hrozby
<ul style="list-style-type: none"> • nedostatek fitness center, která by nabízela kvalitní služby a servis • současní provozovatelé fitness center hledají ekonomický model, který by jim umožnil nabízet svým zákazníkům kvalitní vybavení a služby 	<ul style="list-style-type: none"> • česká veřejnost nepřijme systém klubového členství • provozovatelé naleznou jiný, ekonomicky úspěšný model zpoplatnění fitness center

Silné stránky

Jednou z klíčových výhod oproti konkurenci je kvalitně vyškolený personál a jeho profesionální přístup a schopnost individuálně se přizpůsobit potřebám každého klienta. Na této výhodě je však zapotřebí neustále pracovat a dávat personálu neustálou motivaci se zlepšovat. Tímto své silné stránky fitness klub udrží.

Slabé stránky můžeme zčásti eliminovat, pokud se nám podaří udržovat dobré vztahy s dodavateli a pokud nám podmínky distributorské smlouvy povolují hledat i dodavatele alternativní, tak tohoto faktu jistě využijeme. Vyšší cena za služby je kompenzována vyšší kvalitou a především dobrými referencemi.

Příležitosti

Jejich využití záleží na míře aktivního přístupu k vyhledávání nových nejen obchodních příležitostí a k hledání dalších způsobů financování.

Hrozby

Musíme s nimi počítat a je bezpodmínečně nutné být na ně připraveni, abychom co možná nejlépe byli schopni eliminovat všechna rizika.

4.4 Závěry analýzy

Z analytické části vyplývají následující závěry:

- fitness klub Star Trac dosahuje průměrných ekonomických výsledků, ale trend vývoje u těchto výsledků je rostoucí
- z Evropské zprávy asociace IHRSA pro rok 2010 vyplývá, že počet lidí navštěvujících fitness centra je v České republice hluboko pod evropským průměrem, což dává předpoklad pro další růst trhu fitness center

- na českém trhu není dostatečná nabídka moderních fitness center. V současné nabídce převládají „posilovny“ zaměřené především na kulturisty, scházejí moderní fitness centra oslovující širokou veřejnost
- fitness centra, která využívají systému klubového členství, mají vyšší příjmy a stabilnější cash – flow, oproti fitness centrum s jednorázovými vstupy. Díky tomu mohou nabídnout kvalitnější služby a servis a oslovit širší cílovou skupinu zákazníků.

4.5 Cílová skupina

Jednou z klíčových otázek je výběr cílové skupiny, která je pro náš byznys nejvhodnější. Odpověď bychom měli hledat před přípravou každého projektu. Volba vhodné cílové skupiny je samozřejmě klíčová na trhu fitness center. V této problematice se autor této práce inspiroval publikací Marketing podle cílových skupin od autorů Jochen Kalka a Florian Allgayer a sice co se týče teoretických východisek. Tato publikace poskytuje ucelený pohled na cílové skupiny zákazníků, a prezentuje je mimo jiné skrze tyto výzkumné projekty:

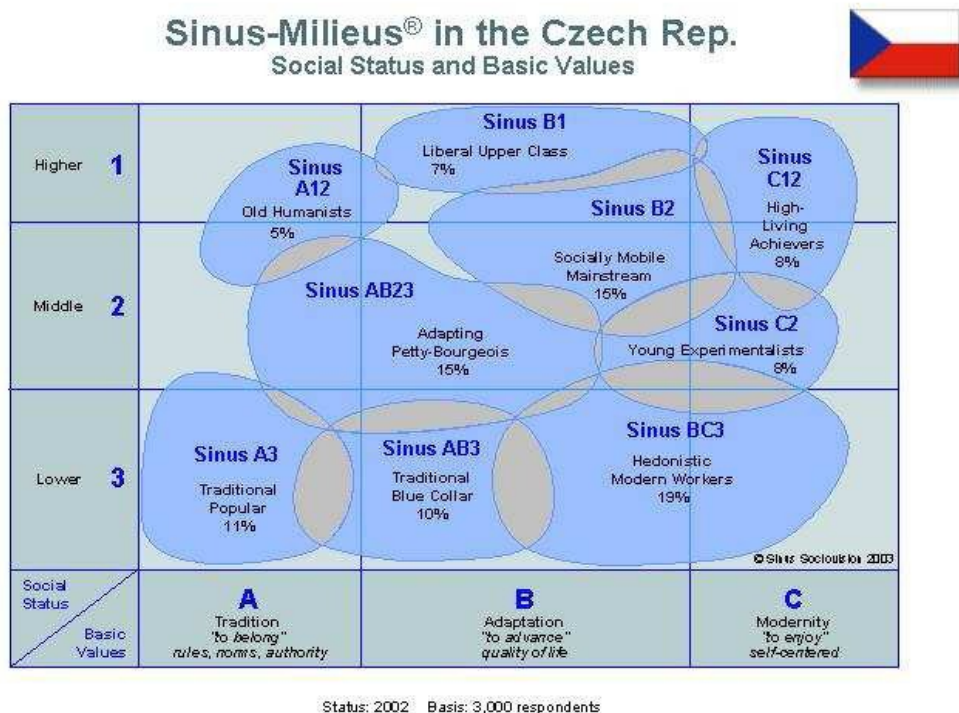
4.5.1 Model Sinus-tříd

Je produktem německého institutu Sinus Sociovision. Jejich model člení cílové skupiny podle socio-demografické segmentace (skupiny „stejně smýšlejících“). „Sinus třídy sdružují lidi, kteří se podobají ve svém pojetí a stylu, zaměřují se na člověka a celkový systém vztahu v jeho životě.“ [8]

Jak nám znázorňuje obrázek 7 členění vyjadřujeme graficky v podobě tabulky. Obsahem jsou 3 řádky označenými 1, 2, 3 a tři sloupce, které jsou označeny A, B, C. Sloupce mají za úkol rozdělit cílové skupiny podle hodnot, které její členové vyznávají. Sloupec A je vyhrazen pro vyznavače tradičních hodnot, sloupec B pro přizpůsobivé jedince, kteří podporují modernizaci a sloupec C je doménou protagonistu moderního přístupu a nových hodnot. [8]

Na sociálních postavení cílové skupiny poukazují rozčleněné řádky. „Čím výše je určitá skupina umístěná v grafu Sinus-tříd, tím vyšší je vzdělání, příjem a profesní prostředí příslušníků této skupiny.“ [8]

Na následujícím obrázku je pro ilustraci uvedeno dělení Sinus-tříd v České republice.

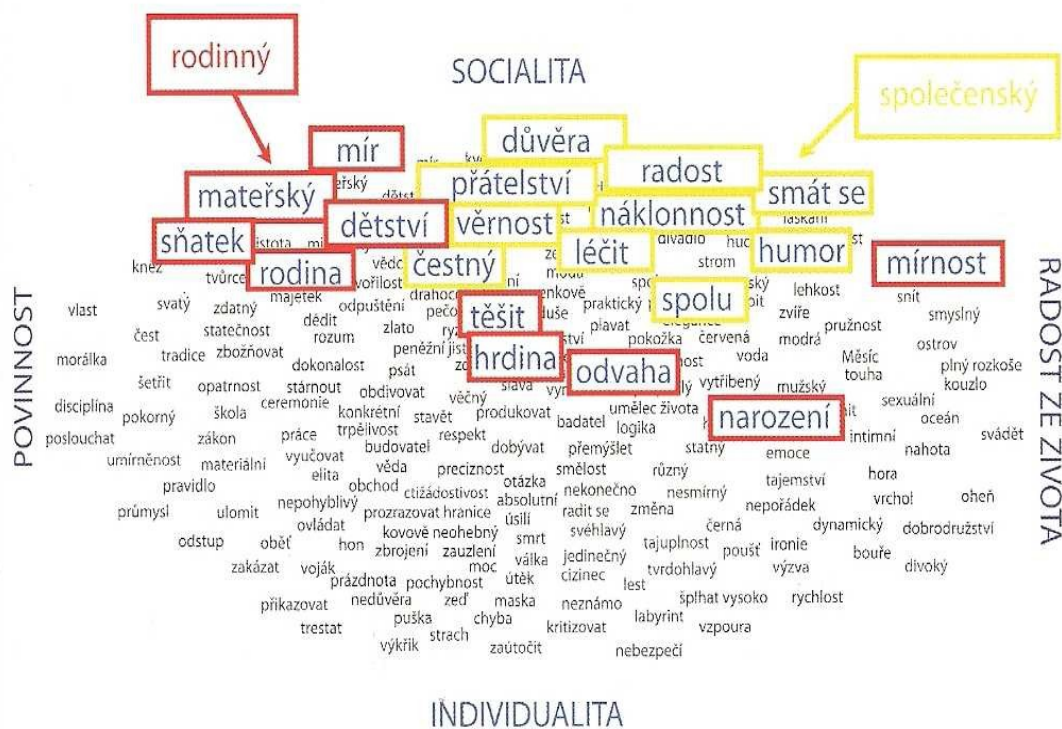


Obr. 7 : Rozdělení Sinus-tříd v České republice (www.sinus-sociovision.de)

Při výběru vhodné cílové skupiny pro fitness centra bychom mohli zvolit tuto metodu rozdělení cílových skupin, jelikož se nám jeví jako srozumitelná a pro náš účel zcela vhodná.

4.5.2 Semiomrický model

Druhá metoda, kterou popisuje kniha Marketing podle cílových skupin, je Semiomrický model TNS Infratestu. „Tento model se opírá o předpoklad, že zhodnocení 210 pojmů může zobrazit individuální systém určité osoby.“ [8]



Obr. 8 : Semiometrická charakteristika pro sociálně orientované typy

(KALKA; ALLGAYER, 2008)

Tato metoda spoléhá na odpovědi na 210 stanovených slov. “Dotazovaní uvádějí na škále, do jaké míry v nich každé jednotlivé slovo vyvolává nepříjemný nebo příjemný pocit. S pomocí určitých technik analýzy je konečně rozvržen dvojdimenzionální sémantický prostor hodnot, tzv. basismapping (základní mapování). Obě osy lze popsat póly jako „povinnost“ a „radost ze života“ (horizontálně), stejně jako póly „socialita“ a „individualita“ (vertikálně). Aby byly výsledky semiometrického modelu přehlednější a také praktičtější pro použití, identifikoval TNS Infratest s pomocí analýzy hlavních 14 hodnotových oblastí.“ [8]

Vzhledem k časové a finanční nákladnosti této metody ji nelze doporučit.

4.6 Fitness cestou klubového členství – vývoj v ČR

Čím dál více Čechů si uvědomuje, že se musí starat o svou tělesnou stránku a že čím lépe se o ni budou starat, tím déle budou schopni dělat svoji práci na 100 procent. Je to byznys, který má budoucnost i přes všechny krize, které se na nás řítí. Zůstat aktivní je gró dnešní doby. Na českém trhu se jako první zahraniční fitness řetězec objevil v r.1999 World Class Fitness and Spa. Dnes působí v ČR vedle World Class i BBC Fitness (zkratka pro Beck Boxing club), Holmes Place, Pure, Star trac- Health club. Členství v těchto klubech si platí téměř 65 tisíc lidí. Kromě řetězců jsou v Česku i stovky menších posiloven a fitness center, které můžete navštívit i bez klubového členství na jednorázový vstup. Podle odhadů si dělí trh s řetězci 50 na 50. největší koncentrace světových klubů je logicky v Praze. Je zde větší šance získat klienta. Důvodem je velikost a kupní síla obyvatel. Mimo Prahu velké řetězce našlapují jen velmi opatrně. Například v Brně je monopolem Star Trac - Health club.

Ted' na českém trhu dominuje zahraniční kapitál: Holmes Place byl založen ve Velké Británii, BBC je německá značka, World Class přišla ze Švédska, Pure z Hongkongu a Star Trac z Ameriky. Jasnou jedničkou na trhu je BBC Fitness. V osmi pražských klubech má téměř 50 tisíc členů, ještě dva roky zpátky jich evidoval přes 60 tisíc. I BBC zasáhla krize. Tento řetězec sází na kvantitu, díky které může srazit ceny členství výrazně dolů oproti svým konkurentům. Holmes Place a Pure se stylizují do luxusu a vysokého komfortu nabízených služeb. Přidanou hodnotou musí být čím dál lepší péče o zákazníka. Představa, že fitness je plné svalovců a posilovacích strojů je na ústupu. Kromě fyzického zatížení musíte nabídnout i regeneraci a relax. Jsou to další prodejní nástroje. [10]

Konkurence však v budoucnu ještě přitvrdí až se na český fitness trh odhodlají vstoupit nízkonákladové fitness kluby, které jsou běžné opět v západní Evropě. Do jisté míry je zde nahrazují menší posilovny, které nabízejí jednorázové vstupy a relativně levné vstupné. Západní low-costová centra, kde se extra platí za použití sprchy či skříňky a která mají otevřeno non-stop jsou podle studie Global Low Cost Gym Report 2011 revoluční segment, který

v ekonomicky tíživé době získává na síle. Je to stejný trend jako u hotelů nebo v letecké dopravě. [10]

Závěr

Jedním z cílů této práce bylo seznámení čtenáře s historickým vývojem tělesné kultury a fitness, poté nastínit vnímání fitness jako produktu rozvoje tělesné kultury v různých historických obdobích různými národy. Z oblasti fitness je známa spousta literatury a odborných článků, z oblasti historického vývoje fitness a obzvláště pak v České republice nikoliv. Právě tento fakt nás přivedl k realizaci této práce. Přesvědčili jsme se, že tímto směrem je ještě hodně nedotčených témat.

Byznys ve fitness odvětví začíná pohledem do zrcadla nebo zadýcháním se na schodech. Katalyzátorem je pak Silvestr a předsevzetí, že “příští rok se sebou něco udělám“. Ještě než novoroční nadšení vyprchá, “projdou“ v českých posilovnách, fitness, wellness či health klubech stovky milionů korun. A bude to ještě víc, až se Češi začnou starat o svoje tělo a mysl jako lidé v západní Evropě - zatímco u nás cvičí jedno procento obyvatel, v Nizozemsku to je každý pátý dospělý. [11]

Důvod, že ve srovnání se západní Evropou u nás cvičí jen velmi málo lidí je jasný: chybí tu tradice. Móda fitness ze západu přišla až po revoluci a Češi nejdříve cvičili v primitivních sklepních posilovnách, jejichž hlavním vybavením byly činky a plakáty Arnolda Schwarzeneggra, několikanásobného držitele mnoha titulů ve fitness a kulturistice. Ale i takovou podobu fitness centra měli lidé rádi. Bylo to něco nového. Brzy však společnost hledá dál a naštěstí stále něco nového nachází.

Významnou část práce tvoří zaměření na fitness centra, která k odvětví fitness samozřejmě patří. Dále jsme představili nejnovější koncept fitness center založený na systému klubového členství. Vzhledem k dostatečnému množství vstupních informací jsme tuto problematiku více rozvedli.

Analýzou trhu fitness center poukážeme na významný potenciál růstu tohoto trhu a na nízkou míru využívání systému klubového členství ve fitness centrech v ČR. Charakteristika a možnosti klubového členství a následná SWOT analýza zdůraznila ekonomické i jiné výhody při využívání tohoto systému ve

fitness centrech, což nepřímo vyplynulo i z analýzy evropských fitness center, kdy v zemích, kde využívají tento systém, je procentuální míra populace, která navštěvuje fitness centra, mnohonásobně vyšší, než v českých fitness centrech. Potvrdila se tedy naše původní domněnka, že systém klubového členství je pro fitness centra ekonomicky přínosný.

Závěrem této práce tedy můžeme říci, že v úvodu stanovené cíle, byly naplněny.

Za přínos této práce můžeme označit ucelený přehled rozvoje tělesné kultury a na něj navazující vývoj fitness ve světě i v ČR, zlepšení povědomí o stavu a možnostech fitness center v dobách minulých a dnes a v neposlední řadě představení a analýza systému klubového členství ve fitness, jenž je v dnešní době progresivní metodou provozování fitness centra.

Seznam použitých zdrojů

Literární zdroje

1. CIKLER, J. *Sociologie* 2. 3. vyd. Praha: Státní pedagogické nakladatelství, 1970. 108 s.
2. FIALOVÁ, L. *Body image jako součást sebepojetí člověka*. Vyd. 1. Praha: Karolinum, 2001, 269 s. ISBN 80-246-0173-7.
3. FIALA, V. *Definice základních pojmů tělesné výchovy*. 6. vyd. Praha, 1975.
5. IHRSA. *European Market Report 2010*. [Boston]: IHRSA, 2010. 86 s.
8. KALKA, J. - ALLGAYER, F. *Marketing podle cílových skupin*. Brno : Computer Press, 2008. 392 s. ISBN 978-80-251-1617-3.
9. HOJDA, M. *Poprvé ve fitness centru*. Praha 7: Grada Publishing, a.s., 2007. ISBN 978-80-247-2152-1.
10. MAREŠ, M. Shazuj kila a plat'. *Forbes*. 2012, č. 1.
11. *Sport and wellness management*. Praha: Economia, a.s., 2012, roč. 7, č. 1. ISSN 1802-6931.
12. STACKEOVÁ, D. *Fitness: Metodika a cvičení ve fitness centrech*. Praha: Karolinum, 2004. ISBN 80-246-0840_5.
13. HODANĚ, B. *Teorie tělesné kultury*. 2. vyd. Olomouc, 1985.
14. KÖSSL, ŠTUMBAUER, WAIC. *Vybrané kapitoly z dějin tělesné kultury*. 2. vyd. Praha: Karolinum, 2004, 159 s. Učební texty (Univerzita Karlova). ISBN 80-246-0802-2.
15. OLIVOVÁ, V. *Sport a hry ve starověkém světě*. Praha, 1988.
16. REITMAIER, J. *Přehled vývoje tělesné výchovy ve světě*. Praha: SPN, 1977.
17. GEISS, I. *Dějiny světa v souvislostech*. Vyd. 1. Praha: Ivo Železný, 1999, 529 s. ISBN 80-240-0453-4.
18. BARROW, BROWN. *Člověk a hnutí: Základy tělesné výchovy*. 4. vyd. Philadelphia: Lea and Febiger.
19. KELLER, A. *Kompaktní historie: Koloniální Amerika*. New York: Hawthorn, 1971.
20. JENKINS, P. *Historie spojených států*. New York: St.Martin, 1997.

21. JANDÁSEK, L. – PELIKÁN, J.: *Stručné dějiny Sokolstva /1889- 1912/*, Praha, 1946
22. VITOUŠ, P. *Malá encyklopedie sportu*. Praha: Mladá fronta, 1980.
23. STAR TRAC HEALTH CLUB. *Výroční zpráva*. Brno. 2010

Internetové zdroje

24. STACKEOVÁ, D. *Fitness – trendy a perspektivy*. [online]. Poslední aktualizace 7. 7. 2008. [cit. 2012-04-13]. URL: <<http://www.volny.cz/stackeova/cl5.htm>>.
25. VZP. *Jak rozdělit péči na placenou ze základní pojistky a z přípojištění*. [online]. [cit. 2012-04-13]. URL: <<http://www.vzp.cz/poskytovatele/infoservisa-akcent/infoservis/infoservis-01-2011/jak-rozdelit-peci>>.
26. Obezita.cz. *Obezita v ČR a ve světě*. [online]. [cit. 2012-04-13]. URL: <<http://www.obezita.cz/obezita/v-cr-a-ve-svete/>>.
27. ČSTV. [online]. [cit. 2012-04-25]. Dostupné z: www.cstv.cz

Resumé

Tato práce slouží k rozšíření poznatků o rozvoji tělesné kultury a zároveň historii a vývoji odvětví fitness. V této práci jsme se pokusili přehledně zobrazit jednotlivé fáze vývoje fitness, konkrétně potom vývoj v České republice. Další část jsme zaměřili na fitness centra, která s fitness odvětvím úzce souvisí a jejíž vyvrcholením bylo využití systému klubového členství ve fitness centrech. Tento systém byl definován SWOT analýzou a četnými grafickými znázorněními. Cílem analýzy toho systému bylo prokázání ekonomického přínosu pro fitness centra.

Resume

The purpose of this thesis is to collect relevant information about fitness' development and introduce them. Further analysis of current situation in Czech fitness centers follows, especially using of club membership. I try to validate hypothesis that system of club membership is economically profitable for fitness centers.