

Personal Trainer

Wirkstätte & Zukunftsperspektive

Der Personal-Trainer-Markt wächst und wird weiter wachsen! Betrachtet man die demografische, volkswirtschaftliche und epidemiologische Entwicklung so stellt man fest, dass nicht nur das potenzielle Zielpublikum der Personal Trainer kontinuierlich zunimmt, sondern sich auch die Rahmenbedingungen stetig verbessern:

- Die Bevölkerung in Mitteleuropa, insbesondere in Deutschland, wird immer älter.
- Die Forderung, auch im Alter aktiv und belastbar sein zu können, wächst.
- Das eigene körperliche Leistungsvermögen wird immer mehr als gestaltbare Grösse wahrgenommen.
- Die Prävalenzen epidemischer Erkrankungen wie Osteoporose, Diabetes, Hypertonie oder Arthrose wachsen von Jahr zu Jahr.
- Die gesundheitlichen Probleme des Einzelnen wie z.B. Rückenschmerzen nehmen ebenfalls weiter zu.
- Die zunehmende Bewusstheit, dass die eigene Gesundheit ein aktives Gut ist, für das man nicht nur selbst sorgen kann, sondern für das man sorgen muss, erreicht immer weitere Kreise.
- Die finanziellen Mittel des Einzelnen sind trotz diverser Krisenszenarios angewachsen. So belaufen sich allein die deutschen Sparvermögen auf über 4 Billionen Euro!
- Ausserdem wird die Fitnessbranche in ihren Anlagen nicht alle potenziellen Interessenten ansprechen können. Manche Kunden mögen keinen Massenbetrieb oder wollen sich nicht einem Profilierungszwang ausgesetzt wissen. Manche andere befürchten Anonymität oder gar Animositäten zwischen den Mitgliedern.



Dr. Axel Gottlob

Jg. 1960, Physik-, Jura- & Maschinenbaustudium Uni Stuttgart. Promotion Sportwissenschaft Uni Heidelberg. Deutscher Meister, Biomechaniker, Geräteprüfer. Entwickler des Differenzierten Krafttrainings. Dozent am Sportwissenschaftlichen Institut der Unis Heidelberg & Stuttgart. Im Dr. Gottlob INSTITUT bildet er seit 1993 Trainer & Therapeuten aus, berät Firmen, Fitnessanlagen, Vereine & therapeutische Einrichtungen, betreut Reha- und Top-Sportler. Fachbuchautor, führender Kraftsportexperte Europas.

Strenflex GOLD

Zugegeben! Das Rekrutieren der Kundschaft ist zunächst recht mühsam. Verfügt der Personal Trainer nicht über mediale Kontakte oder Verbindungen zu bekannten Persönlichkeiten und ist auch das eigene soziale Netzwerk noch deutlich ausbaufähig, so sind in erster Linie Aktivitäten gefragt. Das Arbeiten mit Mitgliedern in den passenden Fitnessanlagen, eine professionelle Websitegestaltung mit Suchmaschinenoptimierung, Zusammenarbeitsangebote mit Physiotherapeuten und Fachärzten, ein zielgruppenspezifisches Werben und Informieren, lokale Auftritte und vieles andere mehr bietet sich an. Damit aus ersten Testkunden auf Probe schliesslich begeisterte Kunden werden, die Sie, die den Personal Trainer weiterbuchen und, nicht weniger wichtig, weiterempfehlen, muss Ihre Arbeit aussergewöhnlich sein. Es muss eine Stunde sein, die der Kunde nicht vergisst! Ein begeisterter Kunde wird

Ihr Netzwerk potenzieren. Das Stichwort lautet: Empfehlungsmarketing durch ultraprofessionelles Coaching.

Bietet ein PT jedoch nur das, was der Klient auch in einer guten Fitnessanlage vorfindet, wird der Kunde wohl kaum bereit sein, ein Vielfaches zu investieren! Quirelige Gruppentrainings, der Einsatz professionellen Equipments, trendige Trainingsformen und eine animierende Trainingsatmosphäre wird er auch in gut aufgestellten Anlagen für vergleichsweise wenig Geld erhalten. Hier fällt es einem PT schwer, Extrapunkte zu sammeln. Personal Trainer werden auch nicht gebucht, weil sie einen tollen Trainingsplan offerieren, ein bestimmtes Trainingskonzept vertreten oder ein populäres Equipment einsetzen. Trainingspläne erhält der Interessent in jeder Fitnessanlage oder kopiert sie aus einem der leicht konsumierbaren Trainingsbücher. Techniken des Kettlebell-Schwingens oder

Suspension-Ziehens können sich die Interessenten auch auf youtube anschauen, das Equipment kaufen und die Übung nachahmen. Personal Trainer können jedoch das bieten, was in Fitnessanlagen zwangsläufig zu kurz kommt und erst recht keine Internetplattform offeriert. Die echte individuelle Betreuung 1:1! PT bieten keine Trainingsprogramme von der Stange, sondern gehen auf die Bedürfnisse, Ziele und den Status quo des Kunden und natürlich auf den Kunden selbst dezidiert ein. Was kann der Kunde vom Personal Trainer erwarten und was kann der PT dem Kunden bieten:

- Ein Kunde sucht effektive Hilfe, um Probleme wie z.B. Rückenschmerzen oder Schulterbeschwerden beim Golfspiel zu beseitigen. Der PT kann ein exakt passendes Übungsprogramm offerieren, den Kunden entsprechend anleiten und dessen jeweilige Befindlichkeiten und Reaktionen in das Programm-Feintuning einfließen lassen.
- Der Kunde strebt ein schnelleres und präziseres Erlernen von Übungstechniken an und erhält hierzu eine perfekte, kontinuierliche Übungskontrolle.
- Den Klienten erwartet eine motivierende Ansprache zur Bewältigung des Trainings. Die Überwindung des inneren Schweinehunds wird ihm extrem leicht gemacht. Ein guter PT versteht es sogar, den Kunden „heiss“ auf das Training zu machen.
- Natürlich wünscht sich der Kunde seine Ziele möglichst bald zu erreichen. Der PT setzt hierzu nicht nur all seine Trainingserfahrung und sein umfangreiches Können ein. Er macht das Training seines Klienten vielmehr zu seinem eigenen und zeichnet persönlich verantwortlich für dessen Erfolg.
- Der Personal Trainer ist empathisch. Er sorgt dafür, dass der Kunde sich wirklich wohl fühlt.
- Der Kunde vertraut auf höchste Kompetenz bei seinem PT. Dieser bereichert den Kunden mit korrekten, präzisen Infos im Hinblick auf dessen Zielsetzung. Seien es die relevanten Ernährungsempfehlungen, das Erzeugen der jeweils passenden physiologischen Reize für die entsprechenden Körperbereiche, der Ablauf des Schadensmanagements im Körper oder die Massnahmen zur Steigerung der körperlichen Leistungsfähigkeit (chemiefrei, versteht sich).
- Beim PT ist der Kunde nicht anonym, sondern steht absolut im Zentrum dessen Aufmerksamkeit. Alles Wahrgenommene wird dem Kunden gespiegelt und die gewonnenen Infos kommen dem Kunden für seinen Trainingsfortschritt zugute. Der Kunde kann sich auf ein 100%iges Betreutwerden freuen. Er wird auch kommunikativ dort abgeholt, wo er sich gerade befindet.
- Der Kunde eines PTs erreicht mehr in kürzerer Zeit. Schon durch das Engagement seines PTs hat er bereits den entscheidenden Schritt zur Zielerreichung unternommen.

Der gute Personal Trainer benötigt demzufolge eine ganze Reihe praktischen und theoretischen Wissens, Unterweisungs- und Betreuungsfähigkeiten, diverse kommunikative Skills sowie eine empathische Grundeinstellung seinen zukünftigen Kunden gegenüber. Er wird das Zuhören lernen müssen, genauso wie das Motivieren, das Begeistern und Animieren, das Anfeuern und spannend Informieren. Er wird auch lernen, wie man zum Wohle des Kunden und dessen Zielvorgabe positiv fokussiert. Das Ziel und das Training des Kunden wirklich zu seinem eigenen zu machen. Das Training abwechslungsreich, spannend, vielleicht sogar abenteuerlich zu gestalten sind weitere Motivationsbeschleuniger. Auf der anderen Seite steht die fachliche Kompetenz, die

der PT systematisch verbessern und ausbauen muss. Anders als der Fitnesstrainer ist der PT zu 100% vom Erfolg seines Kunden abhängig. Sein Wissen, sein Können ist sein Kapital. Personal Trainer, die primär auf aktuelle Trends setzen, sind hier weniger gut beraten. Ein PT benötigt fundamentale Kenntnisse. Er muss wissen, warum etwas Sinn macht, wie bestimmte Dinge funktionieren und zusammenhängen. Der Kunde hat schliesslich keine Zeit und Geduld für Experimente. In diesem Zusammenhang will ich auf einen vor kurzem publizierten Artikel eingehen, in dem der Verfasser postuliert, dass es weitgehend egal sei, welche Übung für welchen Beschwerdezustand und welches Ziel durchgeführt wird. Als Begründung dient ein Arsenal bunt zusammen gewürfelter Studien. Diese Quintessenz ist jedoch nicht nur naiv, sondern als erfolgsminimierend und teilweise sogar als gefährlich zu bewerten. Wie alle Leser wissen, greifen beim Körper viele Prozesse zytologischer, endokrinologischer, immunologischer, sensorischer, neurologischer, psychologischer oder z.B. muskulärer Natur nahtlos ineinander und beeinflussen sich gegenseitig. Hierbei unterliegt der Körper, wie jede andere Struktur auch, physikalischen Gesetzmässigkeiten. Seien es z.B. hydrostatische und hydrodynamische Anforderungen innerhalb der Gefässe, Zug- und Druckbelastungen in Sehnen und Knochen oder kinetische Belastungsprofile viskoelastischer Strukturen wie der Faszien und Bandscheiben. Im Schadensfall unterliegen Gewebe verschiedenen Heilungsphasen mit jeweils unterschiedlichen Belastbarkeitsniveaus und Reizerfordernissen.

In den letzten Dekaden wurde extrem viel entdeckt und natürlich sind wir noch weit davon entfernt, den Körper vollständig zu verstehen. Dennoch können aufgrund dieser Erkenntnisse weit bessere Trainingsinterventionen für den hochaktiven, den Dr. Gottlob rehabilitierenden, den wettkämpfenden oder den

präventiv interessierten Menschen vorgenommen werden. Täglich sehen wir, welche Unterschiede differenzierte Trainingsprogramme im Gegensatz zu pauschalen, beliebigen Programmen für den Erfolg der Trainierenden bedeuten. Zusammengefasst lohnt es sich sehr, die besseren Übungen, die klügeren Programme und das effektivere Coaching einzusetzen und durchzuführen. Je präziser der PT die Situation erfassen kann, je genauer er die Zusammenhänge im Körper versteht und je umfangreicher sein Kenntnisstand bzgl. Übungen und deren spezifische Wirkung ist, desto genauer kann der PT betreuen und Fortschritte produzieren. Er darf eben nicht, ein lediglich von Equipment-Anbietern zusammengestelltes Übungskonsortium einsetzen. Hier finden sich sehr häufig gute, sehr gute aber auch riskante, kritische und hochbelastende Übungen in einem Angebot. Die guten und sehr guten Übungen herauszufiltern und diese einschätzen zu können, bevor diese in den eigenen Trainingsparcours miteinbezogen werden ist z.B. eine unablässige Pflicht, die der PT zum Wohle seiner Kunden erbringen muss. Hierzu sind differenzierte Kenntnisse notwendig. Nach 35 Jahren Arbeit mit Mitgliedern, Kunden, Sportlern, Leistungssportlern und vielen Personen mit gesundheitlichen Einschränkungen möchte ich Ihnen gerne folgenden Hinweis geben. Der Kunde spürt den Unterschied! Wurde für ihn die entscheidende Sache richtig gemacht, ein Top-Trainingsprogramm zusammengestellt, die richtigen Übungen präzise vermittelt, die entscheidenden Punkte akzentuiert, wird der Erfolg eintreten und er wird schneller eintreten.

Zielpublikum

Für den Personal Trainer existiert, neben seinen klassischen Klienten, noch ein enorm grosses, bisher nur sporadisch erschlossenes Zielpublikum. Personenkreise, für die der PT ein Mehr an Fachwissen für eine effektive und risikolose Betreuung benötigt.

Es sind dies z.B.:

- > Ältere
- > Geriatrische Patienten
- > Endoprotheseträger
- > Krebspatienten
- > Osteoporotiker
- > Arthrotiker
- > Kinder/Jugendliche, (z.B. mit 3 Jugendlichen gleichzeitig ein Programm durchführen)
- > Rückenschmerzpatienten und auch andere Schmerzpatienten
- > Knie- oder Hüftbeschwerde-Patienten
- > Menschen mit diversen Sehnenpathologien
- > Hobbysportler, die sich bestimmte Ziele gesetzt haben, wie z.B. Marathonlauf, etc. aber gewisse Verletzungen aufweisen
- > Wettkampfsportler aller Disziplinen (natürlich auch Strenflex-Decathleten), die verletzungsprophylaktische und leistungsoptimierende Betreuung benötigen
- > Personen, die gezielte Figurveränderungen anstreben, aber gleichzeitig mit körperlichen Problemen zu kämpfen haben
- > Herzpatienten, Hypertoniker oder Diabetiker
- > Personen, die regelmässig Medikamente einnehmen müssen

Ehemalige Patienten, die von der Physiotherapie kommen, stehen nach ihrer Rehabehandlung meist alleine da. In diesem Zusammenhang suchen sowohl die therapeutischen Einrichtungen, aber auch Ärzte und Rehazentren entsprechende Trainingsbetriebe, hochwertige Fitnessanlagen oder Personal Trainer, die auf ihre Situation eingehen, ein entsprechend differenziertes, aufbauendes Training unterweisen und coachen können. Wir erhalten immer wieder Anrufe von Ärzten und Einrichtungen, die nachfragen, wo und durch wen ihre Patienten gut betreut weitertrainieren könnten. Das ist ein wichtiges Arbeitsterrain für den wirklich kundigen Personal Trainer und ein wertvoller Arbeitseinsatz in der Schnittstelle zwischen Krankenhaus, Reha-Einrichtung, Physiotherapie und Alltag.

Fazit:

Personal Trainer haben Perspektiven und gute Zukunftsaussichten – aber sie müssen über Top-Kenntnisse verfügen, hervorragend betreuen, höchst empathisch arbeiten und den Fortschritt des Kunden zu ihrem eigenen machen. PTs müssen jedes Jahr in ihre regelmässige Weiterbildung investieren und dürfen nie aufhören besser zu werden. Der Vorteil: Ein solches Arbeiten kann die Basis höchster beruflicher Erfüllung sein und so auch langfristig grosse Freude bereiten. Schliesslich wird man dabei so gut, dass Sie sich um Ihr Marketing nie mehr sorgen müssen.

Copyright: Dr. Axel Gottlob

Infos siehe unter:

www.dr-gottlob-institut.de