



Foto: Life Fitness

Yes, it can

Implementierung von Personal Training im Club

In Amerika ist Personal Training als erfolgreiches Profitcenter aus Fitnessstudios nicht mehr wegzudenken. Aber kann ein solches Konzept auch in Deutschland funktionieren? „Ja, es kann!“, sagt Stephan Müller, Geschäftsführer des Ausbildungsinstituts GuckerKolleg in Stuttgart. body LIFE sprach mit dem Experten über die richtige Vorbereitung, die optimale Integration und die Besonderheiten des deutschen Marktes.

Personal Training (PT) ist immer mehr ein Thema in deutschen Fitnessclubs, denn die Nachfrage nach der exklusiven 1:1-Betreuung steigt kontinuierlich an. Konsequenterweise wird es hingegen nur bei den wenigsten. In den meisten Fällen wird das Angebot nicht wirklich in den Studioalltag integriert, sondern läuft mehr schlecht als recht nebenher. Wirklich Geld verdienen? Fehl-anzeige!

Was zeichnet gutes PT aus?

Stephan Müller nennt drei Kriterien, die eine wirklich gute PT-Stunde auszeichnen:

1. **Effizienz:** der Kunde bekommt bei möglichst geringem Zeitaufwand einen größtmöglichen Trainingserfolg
2. **Intensität:** Aufgrund der 60-minütigen Einzelbetreuung ist das Training deutlich intensiver als auf der Trainingsfläche
3. **Spezifizierung:** Individuell auf Kundenwünsche abgestimmtes Training durch spezialisierte PT (z.B. Ernährung, Marathon, Muskelaufbau, Medizinisches Training)

Damit aus PT auch ein monetärer Nutzen gezogen werden kann, ist ein professionelles Konzept unabdingbar. „Hier werden bereits im Vorfeld die richtige Vorbereitung, die optimale Integration und ein praxisbezogenes Coaching der Mitarbeiter vor Ort festgelegt und step by step umgesetzt“, so Stephan Müller, der bereits über 150 Fitnessanlagen bei der Umsetzung eines PT-Trainingskonzeptes unterstützte (z.B. Vitaclub Kette Salzburg, body & motion Kette in Klagenfurt, Fitness First Deutschland, Step Vitaparc in Stuttgart).

Einführung von Personal-Trainer-Lounges

Stephan Müller empfiehlt seinen Kunden die Einführung so genannter Personal-Trainer-Lounges. Darunter versteht er die Implementierung eines neu organisierten und in bestehende Systeme integrierten PT-Bereiches innerhalb des Studios. Das Konzept umfasst die individuelle Anpassung auf lokale Gegebenheiten, Suche und Auswahl geeigneter Personal Trainer durch ein Recruiting, eine Spezialausbildung sowie ein anschließendes Coaching. Durch diese Elemente unterscheidet sich sein Konzept von reinen PT-Ausbildungen und ermöglicht so eine erfolgreiche Einführung im Club. Die Kooperation zwischen GluckerKolleg und Thomas Pöter von acovia bilden hierfür eine optimale Grundlage. Im Mittelpunkt steht dabei im-

mer eine Frage: Wie muss PT gestaltet werden, dass der Kunde – über die normale Mitgliedschaft hinaus – bereit ist, das Training mit einem separaten Honorar zu vergüten?

Häufig werde die Dienstleistung im Studio falsch kommuniziert und deshalb sei für die Mitglieder keine eindeutige Trennung zwischen PT und normalem Fitnessstraining erkennbar, erklärt Stephan Müller – seiner Meinung nach das Hauptproblem, warum PT in vielen deutschen Fitnessclubs nicht funktioniere. Dabei könne es bei der richtigen Umsetzung zu einer Reduzierung der Personalkosten bei gleichzeitiger Erhöhung der Betreuungsqualität führen.

Die Umsetzung im Club

Bevor PT mit einer großangelegten Kick-off-Veranstaltung an den Start gehen kann, geht eine ca. drei- bis viermonatige Planungs- und Vorbereitungsphase voraus. „Die Erfahrung zeigt, dass man diese Zeit benötigt, um ein möglichst schlüssiges und praxisnahes Konzept zu erarbeiten“, so Stephan Müller. Neben der eigentlichen Bestandsaufnahme und der Personalakquise gilt es, im Vorfeld vor allem wichtige Marketingmaßnahmen in die Wege zu leiten.

Ca. zwei bis drei Wochen vor dem Start beginnt die Bewerbung bei den Mitgliedern. Hierfür eignen sich Flyer, die gut sichtbar ausgelegt werden, Aufsteller auf der Trainingsfläche sowie eine PT-Wand, auf der sich die Trainer mit einem kurzen Profil und ihrem Spezialgebiet vorstellen. Auch hier sollte auf eine möglichst kundenfreundliche, nicht zu fachspezifische Formulierung mit hohem Nutzwert für den Leser geachtet werden, um ihn vom Angebot zu überzeugen.

PT – Implementierung im Club:

Wie war die Akzeptanz in Ihrer Anlage?

Sagen Sie Ihre Meinung!



www.bodylife.com/forum



Über 450 Studios in Deutschland arbeiten erfolgreich nach dem

own zone STUDIO Konzept.

Das langjährig erfolgreiche Konzept kombiniert die individuelle Trainingssteuerung Ihrer Mitglieder mit Umsatz steigernder Kundenbindung.

Polar zeichnet Studios, die Qualität und Kompetenz in Sachen Herz-Kreislauf-Training beweisen und nach neuesten sportwissenschaftlichen Methoden mit der OwnZone® Technologie arbeiten, mit einem Gütesiegel aus.

Polar Partner Studio – das professionelle Betreuungskonzept für die Cardio-Fläche.

Polar OwnZone® Studio – das professionelle Betreuungskonzept für die Cardio-Fläche und den Kursbereich.

Polar Premium OwnZone® Studio – das professionelle Betreuungskonzept für das gesamte Fitness-Studio durch den Einsatz des Polar OwnTest™ Systems.

Für nähere Informationen zu den Polar OwnZone® Studio Konzepten wenden Sie sich bitte an:

Polar Electro GmbH Deutschland
Polar OwnZone® Office
Hessenring 2 · 64572 Büttelborn
Telefon (0 61 52) 92 36-916 · www.polar-deutschland.de

POLAR
LISTEN TO YOUR BODY



Um der Dienstleistung PT innerhalb der Anlage die nötige Aufmerksamkeit zu verleihen, sollten auch einige räumliche Maßnahmen umgesetzt werden. Beispielsweise habe sich ein separater Check-In-Point für Personal Training bewährt, so Stephan Müller, um bereits bei der Ankunft die außergewöhnliche Betreuung zu signalisieren. Dies sei vergleichbar mit den First-Class-Schaltern bei einigen Fluggesellschaften.

Ebenso lassen sich auf der Trainingsfläche Bereiche gestalten, die ausschließlich dem PT vorbehalten sind. „Dies können beispielsweise abgetrennte Trainingsräume mit speziellen Geräten wie EMS oder Vibration sein oder ganz einfach ein Bereich mit Kleingeräten speziell für das 1:1-Training (MFT, Kabelzüge etc.).“

Zeitplan: Implementierung Personal Fitness Training im Club

Am Beispiel „Projekt Vitaclub Kette, Salzburg“ :
Projektbeginn im Februar 2009

April 2009 Initialworkshop: Anpassung des Konzeptes auf lokale Gegebenheiten. Festlegen eines Zeitplanes und Erstellung einer To-do-Liste.

Mai 2009 Kick-off-Veranstaltung: Information aller Mitarbeiter über das Erfolgskonzept Personal Fitness Training.

Juni 2009 Recruiting-Tag: Durchführung eines eintägigen Assessment-Centers zur Auswahl geeigneter Personal Trainer.

Juli 2009 Classroom-Training: Schulung der Personal Fitness Trainer im Bereich Unterschied PT zu Fitness Training und aktiver Verkauf.

August 2009 Nahphase: Einwöchiges Coaching der Trainer vor Ort als Garant für die erfolgreiche Umsetzung im Club, inklusive einer praktischen und theoretischen Prüfung.

September 2009: Projektabschluss

Personal-Recruiting

In einem weiteren Schritt geht es an die Personalauswahl. Einige Studioinhaber bevorzugen Trainer aus den eigenen Reihen, andere setzen im PT nur externe Trainer ein und wieder andere kombinieren beide Möglichkeiten. Egal für welche Vari-

ante Sie sich entscheiden, eines sollte Ihnen bewusst sein: Kein anderer Mitarbeiter hat so intensiven Kundenkontakt wie ein PT. Neben der fachlichen sollte das Hauptaugenmerk auf die soziale Kompetenz gelegt werden. „Studienergebnisse belegen, dass bei einem Erstkontakt mit dem Kunden nur zu 7% die fachliche Kompetenz für den Kaufabschluss entscheidend ist, der Rest wird emotional beeinflusst“, erläutert Stephan Müller. Um bei der Auswahl die richtige Entscheidung zu treffen, werden eintägige Assessment-



Verkauf

Von einer erfolgreichen Vermarktung hängt letztendlich das Gelingen des Konzeptes ab. Jede Abteilung (Empfang, Theke etc.) muss die neue Dienstleistung in ihren Ablauf integrieren. Bei den Personal Fitness Trainern besteht häufig eine gute fachliche Qualifikation, die Vermarktung der eigenen Dienstleistung stellt für viele jedoch eine große Hürde dar. Hierbei unterstützt Thomas Pöter mit praxisnahen und erprobten Lösungen aus dem Bereich des aktiven Verkaufs.



Foto: O' Sinitri Landshut

Center veranstaltet. Geprüft werden hier vor allem Fragestellungen wie:

- Wie arbeitet der Bewerber?
- In welchem Bereich liegen seine fachlichen Schwerpunkte?
- Wie gut kann er sich selbst und eine Dienstleistung verkaufen?
- Wie teamfähig ist der Bewerber?

Nach einer siebentägigen Ausbildung, die beim GuckerKolleg oder direkt vor Ort stattfinden kann, beginnt der Einsatz im Club. Nach ca. vier Wochen, in denen die PTs ihr neu erworbenes Wissen ausprobieren können, findet eine einwöchige Coaching-Phase durch erfahrene Personal Fitness Trainer aus dem GuckerNetzwerk von Stephan Müller statt. Durch diese Nahphase kann der Wissenstransfer von der Schulung in das Arbeitsumfeld des PTs sichergestellt werden.

Für die Entlohnung des PTs gibt es zwei Möglichkeiten. Die PT zahlen an den Club entweder eine vereinbarte Miete oder nutzen die zweite – in den meisten Fällen bevorzugte – Variante, der geleisteten Betreuungsstunden auf der Trainingsfläche. Somit entstehen für den PT keine zusätzlichen Kosten und Clubbetreiber sowie Mitglieder profitieren von der optimierten Betreuungsqualität.

Prognosen für den Zukunftsmarkt Personal Training

Der Meinung von Stephan Müller nach, kann Personal Training in Deutschland eine ähnliche Erfolgsgeschichte schreiben, wie in Amerika und ist, wie in vielen Medienberichten beschrieben, ein vielversprechender Zukunftsmarkt für Studioinhaber und Personal Fitness Trainer.

Denn laut Jens Freese, dem Vorstandsmitglied im Bundesverband Deutscher Personal Trainer e.V. (BDPT), ist ca. ein Drittel aller PT-Klienten in Deutschland bereits im Besitz einer zahlenden Mitgliedschaft in einem Fitnessclub. Und während in der Vergangenheit oft Konkurrenzgedanken zwischen PT und Fitnessclub entstanden sind, läßt sich heutzutage durch solche Konzepte ein synergetisches Miteinander realisieren.

Ann-Catrin Scheibl



Stephan Müller – Inhaber GuckerKolleg® und GuckerNetzwerk®, Dozent an der GuckerSchule®, Inhaber PT Lounge®, Mitglied im Vorstand des VAPT e.V., (Verband ausgebildeter Personal Fitness Trainer in D,A, CH)