



Foto: Nautilus

# Karrieresprung

## Vom Personal Trainer zum Unternehmer

Personal Training ist ein Berufsbild mit vielversprechenden Wachstumsprognosen am Markt. Immer mehr Trainer entscheiden sich dafür, als Personal Trainer zu arbeiten. Um sich erfolgreich positionieren und langfristig bestehen zu können, sollten unbedingt einige Tipps befolgt werden.

**F**achliches und praktisches Wissen sind eine gute Grundlage für die Arbeit als Personal Trainer. Das allein reicht meistens allerdings nicht aus. Die meisten Therapeuten und Trainer sehen sich als sogenannte Helfer. Leider wird der betriebswirtschaftliche Bereich außer Acht gelassen und das führt dazu, dass einige Personal Trainer nach einer gewissen Zeit nicht mehr in diesem Bereich arbeiten, weil ihre Einnahmen zu gering sind, um davon leben zu können. Um das zu vermeiden, sollte das Personal Training von Anfang an als Business gesehen werden. Allein in der Start-up-Phase sind bestimmte Grundsätze zu beachten.

### Von Schulungen und Netzwerken profitieren

Bevor man sich dazu entschließt, als Personal Trainer zu arbeiten, ist es sinnvoll,

erfahrene Personal Trainer zu Rate zu ziehen und spezielle PT-Schulungen zu besuchen, um das notwendige Rüstzeug für das tägliche Arbeiten zu erhalten. Dabei ist es wichtig, die Institute bzw. deren Aus- und Weiterbildungen, die diese im

### VERBÄNDE UND NETZWERKE

- BPT e.V. (Bundesverband Personal Training): [www.bdpt.org](http://www.bdpt.org)
- Personal Fitness: [www.personal-fitness.de](http://www.personal-fitness.de)
- Premium Personal Trainer Club: [www.premium-personal-trainer.de](http://www.premium-personal-trainer.de)
- VAPT e.V. (Verband ausgebildeter Personal Fitness Trainer D, A, CH e.V.): [www.vapt.de](http://www.vapt.de)

Bereich Personal Training anbieten, genau anzuschauen. Vor allem sollte darauf geachtet werden, dass bei den Ausbildungsinstituten das Personal Training nicht nur ein kleiner Teilbereich einer anderen großen Ausbildung ist. Genauso ist die Berufserfahrung der Ausbilder wichtig (arbeiten die Ausbilder selbst als Personal-/Fitness-Trainer?). Auch die Inhalte der Ausbildung sollten genau betrachtet werden und auf jeden Fall mit denen der anderen Ausbildungsinstitute verglichen werden. Zusätzlich helfen erfolgreiche Netzwerke und Verbände dabei, im PT-Bereich optimal zu starten und sich als Unternehmer richtig zu positionieren (siehe Kasten).

### Modell 1: PT im Studio

Immer mehr Fitnessstudios, wie z.B. der Vitaclub Salzburg, Body and Soul München, Fitness First, Meridian Spa, ULC Bremen und Homesplace, bieten ihren Mitgliedern Personal Training an. In diesen Studios nutzen selbstständige Personal Trainer gegen die Zahlung einer Miete die Räume und Geräte. Dies ist eine gute Möglichkeit, um als PT Fuß zu fassen. Dort sind potenzielle Kunden schon vor Ort und müssen nur noch rich-



In den Räumlichkeiten der Jess Coaching PT Lounge in Hamburg/Elmshorn wird Personal Training erfolgreich angeboten

tig trainiert werden. Es ist entscheidend, dass Personal Trainer den Trainierenden den Unterschied zwischen dem betreuten Training und einem Eins-zu-eins-Training aufzeigen. Ansonsten wird es schwierig, sich auf lange Sicht optimal im Studio zu positionieren. Es ist wichtig, sich vorab die Rahmenbedingungen, das Studio und die Kooperationsverträge anzuschauen, bevor die Entscheidung fällt, als PT in einem Studio anzufangen.

### Modell 2: PT Lounge

In den letzten Jahren hat sich die Gründung einer eigenen PT Lounge (PT Studio) immer mehr durchgesetzt. Immer wieder sind folgende Aussagen von Trainern zu hören: „Beim Personal Training

benötige ich viel Fahrgeld und Zeit zwischen den einzelnen Kunden“, „ich habe keine Kostenabdeckung bei Krankheit oder Urlaub“ oder „ich habe zum Teil Schwierigkeiten bei der Kundenakquise“. Dies sind Argumente, die Personal Trainer dazu bewegen, sich eigene Räumlichkeiten für ihre Dienstleistung einzurichten. Folgende Vorteile hat eine eigene PT Lounge:

- Schnelle Deckung der laufenden Fixkosten (Miete, Versicherung, Rente, Steuern, Auto usw.)
- Fester Standort ohne Fahrtzeiten
- Angebotserweiterung des PTs
- Kundenbindung an einen Standort
- Vielseitigkeit in der Arbeit als PT
- Viele Kunden schätzen es als alternatives Training zum Studio

- Regelmäßige Einnahmen auch bei Urlaub und Krankheit
- Erleichterte Kundenakquise

Bei all den Vorteilen gibt es jedoch auch gewisse Risiken, wie z.B. höhere Investitionen sowie die richtige Mitarbeiterauswahl und Mitarbeiterführung. Allerdings können diese Risiken durch ein gutes Konzept stark minimiert werden. Als gute und regelmäßige Einnahmemöglichkeit bieten sich Abonnements an, wie z. B. in Form von Vibrationstraining und EMS-Training. Bei 50 Kunden, die jeden Monat durch ein Abo für 100 Euro in die PT Lounge kommen, erhält der Personal Trainer monatlich 5.000 Euro als fixe Einnahmen, um Miete, Versicherung, Rente, Auto und Personalkosten abzudecken. Ein weiterer Vorteil dieses Angebotes liegt darin, dass über das Abo zahlreiche Kunden für das Personal Training akquiriert werden können. Die Erfahrungen zeigen, dass in der Regel aus 50 Abokunden ca. 10–15 Kunden für das Personal Training akquiriert werden.

Um den laufenden Betrieb abzudecken, benötigen PT-Lounge-Besitzer zusätzliche Fitness-Trainer, die das Training der Abokunden übernehmen. Dies kann zeitweise natürlich auch vom Personal Trainer selbst übernommen werden. Die Stundenhonorare bei den Fitness-Trainern liegen in einem Bereich, die ohne Probleme über die Abos zusätzlich finanziert werden können.

### TIPPS FÜR DEN START ALS PERSONAL TRAINER

- Definiere Personal-/Fitness-Training (was ist das Besondere am PT)?
- Warum willst du Personal-/Fitness-Trainer werden?
- Welche finanziellen Möglichkeiten stehen dir zur Verfügung bzw. wie hoch ist dein Budget?
- Welche Qualifikationen/Ausbildungen sind vorhanden?
- Was sind deine Leistungsbausteine (was bietest du dem Kunden)? In Regionen, in denen sich Personal Training erfolgreich etabliert hat und ein großer Wettbewerb vorhanden ist, ist die Frage wichtig, worin man sich von anderen Personal Trainern unterscheidet. Was ist das Alleinstellungsmerkmal?
- Warum bucht der Kunde überhaupt Personal Training (wichtig für die Werbung)?
- An welchen Orten kann/soll mit den Kunden trainiert werden?
- Welche Kooperationspartner sind sinnvoll?
- Welche Zielgruppe soll angesprochen werden?
- Wie erhält die Zielgruppen die Informationen über die eigene Dienstleistung?
- Welche Geräte stehen für das Training zur Verfügung? Hier gibt es immer wieder Fälle, in denen sich Personal Trainer mit zahlreichen Geräten ausstatten. Dies bedeutet aber nicht, dass Kunden automatisch langfristig einen PT buchen. Wirtschaftliches Handeln und die richtige Geräteauswahl sind hier wichtig.
- Welche Räumlichkeiten stehen dir für das Personal Training (vor allem bei schlechtem Wetter) zur Verfügung?



**Stephan Müller** | Sportlehrer, Sporttherapeut, Sportphysiotherapeut. Inhaber des GluckerKolleg und PT-Lounge GmbH. Experte von PT-Lounge Gründungen (über 100 verschiedene Projekte weltweit). Vorstand des VAPT e.V. (Verband ausgebildeter Personal Fitnesstrainer). [www.pt-lounge.com](http://www.pt-lounge.com)