

Wie Unternehmer Personal Training richtig umsetzen

**Konzepte für Fitnessclubs, Therapieeinrichtungen
und den freien Markt**



Das Personal Fitness Training gehört bei vielen Gesundheitsanbietern sowohl in Fitnessstudios und Therapieeinrichtungen als auch bei Freelancern zum Standardangebot. Doch nicht bei allen läuft das Profitcenter wirklich gewinnbringend. Woran das liegt und welche Grundregeln bei der erfolgreichen und vor allem lukrativen Umsetzung von Personal Training zu beachten sind, erläutert Stephan Müller.

Foto: georgeny - stock.adobe.com

Von einem gut funktionierenden Personal-Fitness-Trainings-Konzept können alle Seiten profitieren – sowohl die Einrichtung als auch der Trainer und der Kunde. Meistens scheitert es jedoch an der Vorgehensweise und/oder am unterschiedlichen Verständnis der beteiligten Seiten. Sehen sich beide Seiten als Ergänzung und nicht als Konkurrenz, kann Personal Training (PT) in Zukunft eine bezahlbare Form der optimalen Betreuung im Fitness- und Therapiebereich darstellen.

Wenn Sie ein erfolgreiches PT-Modell in Ihrem Unternehmen installieren wollen, ist es wichtig, einige Spielregeln einzuhalten.

es sich um eine permanente Betreuung mit einem Trainer während der gesamten Trainingszeit – hat, ist durch eine gute Trainingsbetreuung trotzdem nicht zu erreichen. Es ist im Fitnessstudio fast aussichtslos, bei jedem Mitglied eine dauerhafte und persönliche Betreuung bei jedem Training zu gewährleisten, sonst müssten immer genauso viele Trainer wie Kunden auf der Trainingsfläche sein.

Egal, wie das PT-Konzept umgesetzt wird, ob mit dem eigenen Personal oder mit externen Trainern, es sollte immer einen klaren Unterschied zwischen der klassischen Fitnessbetreuung und dem professionellen Personal Fitness Training geben.

lich (spezielle Krankheitsbilder je nach Kompetenz des PTs). In erfolgreichen Systemen wird die Bezahlung der Fitnesstrainer durch die Einnahmen des Personal Fitness Trainings z.T. komplett gedeckt. Das erspart dem Fitnessstudio hohe Mitarbeiterkosten bei gleichzeitig intensiver Betreuung. Zusätzlich können Trainings für bestimmte Zielgruppen außerhalb des Fitnessstudios und außerhalb der Öffnungszeiten angeboten werden. Wichtig hierbei ist es, dass die beiden Bereiche „Fitnessbetreuung“ und „Personal Fitness Training“ gut zusammenarbeiten und wenn möglich auch vom gleichen Personal umgesetzt werden – vorausgesetzt, das Personal versteht, wie es vorgehen muss, ohne einen der beiden Bereiche zu dezimieren.



Für Kunden muss immer ein klarer Unterschied zwischen der klassischen Fitnessbetreuung und dem professionellen Personal Fitness Training erkennbar sein

Der Unterschied zwischen PT und Trainingsbetreuung

Viele Unternehmer haben mit den gleichen Problemen zu kämpfen: Aufgrund steigender Mitarbeiterkosten und geringerer Einnahmen pro Mitglied sind sie auf der Suche nach neuen Erlösquellen und Einsparmaßnahmen.

Die Trainingsbetreuung in Fitnessstudios zu reduzieren, wäre der falsche Schritt. Eine professionelle Trainingsbetreuung ist für ein qualifiziertes Fitnessstudio überlebenswichtig. Dennoch: Das gleiche Gefühl, das ein Kunde bei einem Personal Fitness Training – hier handelt

es sich um eine permanente Betreuung mit einem Trainer während der gesamten Trainingszeit – hat, ist durch eine gute Trainingsbetreuung trotzdem nicht zu erreichen. Es ist im Fitnessstudio fast aussichtslos, bei jedem Mitglied eine dauerhafte und persönliche Betreuung bei jedem Training zu gewährleisten, sonst müssten immer genauso viele Trainer wie Kunden auf der Trainingsfläche sein.

Personal Training im Fitnessstudio

Das Angebot eines Personal Fitness Trainings im Fitnessstudio ist absolut sinnvoll, denn durch solch ein Angebot können Kunden besser an das Studio gebunden werden. Auch das Akquirieren neuer Zielgruppen ist individueller mög-

Personal Training in der Therapie

In Therapieeinrichtungen wird das Personal Fitness Training bisher viel zu wenig umgesetzt, obwohl hier ein großes Potenzial besteht. Viele Einrichtungen haben noch keinen passenden Prozess gefunden, um einen optimalen Übergang zwischen der Behandlung auf Rezept, der Nachbetreuung durch Therapiebetreuungskonzepte und dem Personal Fitness Training erfolgreich umzusetzen. Ein sinnvolles PT-Konzept hilft hier u. a. dabei, gute Therapeuten an das Unternehmen zu binden, ohne einen Mehraufwand an Mitarbeitergehältern bezahlen zu müssen. Auch die Aufstiegschancen für mehrere Mitarbeiter sind durch ein optimales PT-Konzept einfach und sinnvoll umzusetzen. ~~Auch hier müssen die~~ Physiotherapie auf Rezept, die Betreuung im Anschluss an die Therapie und das Personal Fitness Training ideal aufeinander abgestimmt werden. Diese Einteilung muss sowohl dem Mitarbeiter als auch dem Patienten/Kunden klar und deutlich vermittelt werden, damit jeder den Mehrwert der einzelnen Bereiche erkennt. Nur so kann eine Zuzahlung von 80–100 Euro pro Stunde auch in Therapieeinrichtungen erreicht werden.

~~Oftmals ist es den~~ Therapeuten/Trainern zu wenig, nur ein T-Shirt mit der Aufschrift „Personal Trainer“ anzuziehen und zu hoffen, dass die Kunden Extraeinheiten buchen. Personal Training ist mehr als eine gute Fitnessbetreuung und anders als eine Physiotherapie auf



Viele Personal Fitness Trainer arbeiten selbstständig in ihrem eigenen PT-Studio, auch dafür bietet der Markt unterschiedliche Konzepte

Rezept. Dies muss auch dem Therapeuten klar sein, um es bei potenziellen Kunden auch so umzusetzen.

Personal Training auf dem freien Markt

Viele Personal Fitness Trainer arbeiten selbstständig entweder beim Kunden, bei sich zu Hause, outdoor oder auch in einem PT-Studio, um ihren Service in einer Art Clubatmosphäre anzubieten. Hier sind neben der Fähigkeit zur Durchführung eines erfolgreichen Personal Fitness Trainings auch der Verkauf, die Vermarktung und die richtige Betriebswirtschaft für das eigene Unternehmen ein wichtiger Bestandteil. Wenn hier Bereiche nicht optimal bedient werden können, sollte ein Berater, der sich in solch einer Umsetzung optimal auskennt, herangezogen werden.

Unterschiedliche Vergütungsmodelle

Die Vergütung der Personal Trainer kann in unterschiedlichen Varianten umgesetzt werden. Hierzu zählen u. a.:

- Provisionsmodelle,
- Mietmodelle und
- Teilzeit- oder Vollzeitstellungen.

Provisionsmodell:

Beim Provisionsmodell bezahlen diejenigen, die als Personal Fitness Trainer arbeiten, für jede Einheit, die sie im Studio durchführen, eine Provision von 10–30 Prozent ihres Umsatzes an den Fitnessclub bzw. die Therapieeinrichtung.

Der Vorteil ist, dass es dieses Modell sowohl Studios als auch Trainern einfach macht, in diesem Bereich zu starten. Hier muss vor allem ein funktionierendes Abrechnungstool vorhanden sein, damit es zu keinen falschen Abrechnungen kommt. Es wird nur das bezahlt, was auch tatsächlich durchgeführt wurde. Die Zusammenarbeit zwischen Einrichtung und Personal Fitness Trainer kann bei einem funktionierenden System für beide Seiten eine tolle Bereicherung sein, wenn sich jede Seite an die Vereinbarung hält.

Mietmodell:

Der Personal Fitness Trainer mietet sich per Monatsbetrag in einen Club bzw. in eine Einrichtung ein bzw. der Club/Einrichtung stellt dem Personal Fitness Trainer die Möglichkeit einer Einmiete als PT zur Verfügung. Je nach Clubanlage liegt die monatliche Miete zwischen 200 und 800 Euro. Bei manchen Einrichtungen, die z. B. die gesamte Werbung bei den Mitgliedern für die Kundenakquise anbieten und dadurch den PTs zahlreiche Leads vermitteln, wird häufig noch eine zusätzliche Franchisegebühr einmal im Jahr erhoben. Hierbei ist es unerheblich, wie viele Personal Fitness Trainings der Trainer im Monat durchführt – er bezahlt immer die gleiche Miete. Dieses Modell ist sehr interessant für Trainer, die eine größere Anzahl an Kunden betreuen. Hier gibt es Einrichtungen, in denen der Personal Trainer nach Abzug der Miete Einnah-

men von 6.000 Euro oder mehr im Monat hat. Der Vorteil für die Trainer ist, dass sie keine weiteren Investitionen haben und im Studio/in der Einrichtung auf die vorhandenen Kunden, Patienten oder Mitglieder zurückgreifen können. Der Vorteil für das Studio ist die gute Kalkulation der Einnahmen pro Jahr (z. B. bei vier Personal Fitness Trainern mit einer Miete von jeweils 500 Euro sind das 2.000 Euro/pro Monat als Festeinnahme). Außerdem macht ein guter Personal Fitness Trainer zusätzlich Werbung für das Studio und bringt neue Mitglieder für die Einrichtung.

Teilzeit- oder Vollzeitstellung als

Personal Fitness Trainer:

Das Studio stellt einen Mitarbeiter als Personal Fitness Trainer in Teilzeit oder Vollzeit an. Der Vorteil ist, dass sich die Trainer meistens voll mit dem Unternehmen bzw. dem Fitnessstudio identifizieren, da sie komplett zum Team gehören. Die Einnahmen des Personal Trainings gehen an das Studio. Um die Motivation des Personal Fitness Trainers hochzuhalten, kann ab einer bestimmten Anzahl an Kunden noch eine Zusatzprovision an ihn bezahlt werden, wodurch er bei guter Arbeit und einer hohen Anzahl an Trainings doppelt profitiert. D. h., er ist fest angestellt und bekommt ~~gef~~ ~~noch eine Provision~~. Durch so ein Modell mit motivierten und engagierten Personal Fitness Trainern hat das Studio zusätzlich die Möglichkeit, genügend Einnahmen über das Personal Fitness Training zu generieren, um damit z. T. die Kosten des Personals für die Flächenbetreuung mit abzudecken.

Stephan Müller



Stephan Müller ist Inhaber eigener PT Lounges und hat die letzten Jahre mehrere hundert Microstudio- und Studio-/Therapie-Projekte im Bereich Personal Training erfolgreich in Deutschland, Österreich und der Schweiz umgesetzt. Als Personal Coach und Ernährungsberater zahlreicher Weltmeister und Olympiasieger sowie von Schauspielern, Moderatoren und Regisseuren ist er weltweit im Einsatz. Zusätzlich ist er ein gefragter Fitness-Coach für Funk und Fernsehen (regelmäßig in ARD und SWR). Er ist Vorstand des Bundesverbandes Personal Training e.V. und Inhaber des GluckerKollegs und der PT Lounge.