



KÖRPERANALYSE GEZIELT EINSETZEN UND PROFITIEREN

Text Stephan Müller

Durch die richtige Auswahl von sinnvollen Körperanalysetools lassen sich Trainingsfortschritte dokumentieren und die Motivation und Bindung des Kunden an das Studio oder an den Personal Fitness Trainer zum Teil deutlich erhöhen. Eine gute Körperanalyse dient dazu, effizienter zu arbeiten und die optimale Belastung zu finden. Wie dies gelingt, weiß Stephan Müller.

Viele Kunden benötigen ein Feedback, wie sich der Trainingsfortschritt über die Zeit entwickelt und die Körperzusammensetzung und die Körperhaltung verändert hat. Wichtig ist es, vor allem die eigenen Ergebnisse nur mit den eigenen Werten zu vergleichen. Hierbei soll es nicht um einen Wettbewerb zwischen verschiedenen

Mitgliedern oder Kunden gehen, sondern das ideale Vorgehen festgelegt werden. Egal ob für die allgemeine Fitness, zum Ausgleich im Alltag oder für die Gesunderhaltung: Eine richtige Anamnese und eine optimale Körperanalyse und im Anschluss die richtige und sinnvolle Anleitung sind sowohl für den Freizeit-, Fitness- als auch für

Leistungssportler eine entscheidende Grundlage, um erfolgreich die gesteckten Ziele zu erreichen.

Welche aktuellen Entwicklungen sind zu beobachten

Der Einsatz von Innovationen ist zweifellos ein entscheidender Faktor, um in der Fitnessbranche erfolgreich zu sein



nisse stark variieren können und auch von der Tagesform abhängig sind, eignen sie sich nur begrenzt für replizierbare und vergleichbare Verlaufskontrollen und zur Durchführung von kurzen und schnellen Körperanalysen.

Auf dem Markt gibt es innovative KI-Lösungen, die genau bei diesen Herausforderungen unterstützen können und uns viel Arbeit abnehmen, wie z. B. bei der KI-Haltungsanalyse IPLENA. Hier wird mithilfe von lediglich drei Aufnahmen mit dem Handy über eine KI-basierte Software eine funktionale Beurteilung der Haltung vorgenommen. Im Anschluss wird innerhalb von Sekunden über die eingebaute KI-Software ein Trainingsplan mit ein paar idealen Ausgleichsübungen vorgeschlagen. Der Vorteil hierbei ist vor allem, dass hier asymmetrische Übungen vorgeschlagen werden, die auf der PNF-Methode (Propriozeptive Neuromuskuläre Fazilitation) basieren, um Haltungsabweichungen innerhalb weniger Minuten auch nachweislich zu verbessern.

Solche KI-unterstützten Tools erstellen nicht nur eine hochwertige Haltungsanalyse mit einfachen Trainingsübungen, sie sind auch ein ausgezeichneter Lead-Magnet. Hierbei werden innerhalb von ein paar Minuten Interessenten für eine Körperanalyse durch die Visualisierung von Haltungsproblemen direkt in motivierte Kunden umgewandelt. Durch solche Innovationen kann die KI ideal auch für das eigene Trainerteam eingesetzt werden. Dieses muss, aufgrund der Unterstützung durch die KI, nicht nur aus hoch qualifizierten Physiotherapeuten oder Sportwissenschaftlern bestehen. Bei einer KI-basierten Softwarelösung nimmt die Beurteilung der Körperanalyse und im Anschluss die Auswahl der geeigneten Übungen dem Team diese Analyse und die Übungsauswahl ab. Es besteht aber trotzdem noch die Möglichkeit, eigenes Wissen und Qualität bei der Übungsauswahl zu integrieren, wenn es vom Betreuersteam gewünscht wird.

Warum ist Körperanalyse für Studiobetreiber so wichtig?

Im Vorfeld vor der Durchführung einer Körperanalyse sollte eine umfangreiche Anamnese durchgeführt werden. Im

Anschluss an die Anamnese kann der qualifizierte Trainer dann entscheiden, welche Körperanalysetools infrage kommen und was für die Zielerreichung der einzelnen Kunden sinnvoll ist.

Eine sinnvolle Kooperation mit einem geeigneten Partner kann in der Tat dazu beitragen, Kosten zu sparen und die Kompetenz für das Studio zu steigern. Zum Beispiel könnte eine Zusammenarbeit mit einem Personal Trainer, einer Apotheke, einem Sanitätshaus oder einer Physiotherapie dabei helfen, die Anschaffungskosten zu reduzieren und gleichzeitig das Fachwissen und die Erfahrung des Partners für die eigenen Mitglieder zu nutzen. Zudem kommt es vor, dass nicht alle

Körperanalysen sind wichtige Säulen für die erfolgreiche Zukunft von Fitnessstudios

Mitarbeiter des Gesundheits- und Fitnessstudios das nötige Engagement und die Qualität für die Durchführung von Körperanalysen mitbringen oder hinter so einem Angebot stehen. Dadurch besteht die Gefahr, dass die angeschafften Körperanalysetools nicht ausreichend genutzt werden oder sogar komplett ungenutzt bleiben, obwohl sie in der Einrichtung vorhanden sind.

Eine gute Strategie ist es, Trainer im Unternehmen auszuwählen, die Interesse an der Durchführung von Körperanalysen haben und die notwendigen Qualifikationen dafür auch mitbringen oder bereit sind, diese schnellstmöglich zu erwerben. Durch die Übertragung von Verantwortung für diesen Aufgabenbereich können diese Mitarbeiter Körperanalysen optimal in Ihrer Fitness- und Gesundheitsanlage durchführen. Auch die Einführung eines Provisionsmodells für verkaufte Körperanalysen hilft, das Trainerteam zu motivieren und das Engagement der Mitarbeiter zusätzlich zu fördern.

und den Wandel in diesem Bereich überstehen zu können. Eine wichtige Komponente bei der Körperanalyse ist die Bewertung von Haltungsabweichungen mithilfe von KI-Technologien. Im Normalfall wird meistens nur auf die seitlichen Abweichungen geachtet. Durch eine allgemeine Überprüfung mit dem Auge des Trainers bzw. Therapeuten werden die Ungleichgewichte zwischen der rechten und linken Körperhälfte bei der Haltungsbeurteilung oft nicht ausreichend berücksichtigt und fließen nicht in die Bewertung und Planung des Trainings ein. Es ist wichtig, die Körperhaltung funktional zu beurteilen, wofür häufig zahlreiche dynamische Tests verwendet werden müssen. Da dynamische Testergeb-



Körperanalysen dienen dazu, effizienter und zielgerichteter zu arbeiten. Viele Kunden benötigen ein Feedback, wie sich der Trainingsfortschritt über die Zeit entwickelt

Es ist wichtig, dass jeder Trainer die Körperanalysetools im Vorfeld an sich selbst durchführen lässt, um das Ganze aus Sicht des Kunden zu betrachten. Dadurch können sie das Kundenerlebnis besser verstehen und gegebenenfalls Verbesserungen vornehmen, um den Kundenbedürfnissen gerecht zu werden. Eine kontinuierliche Schulung und Weiterbildung der Mitarbeiter in Bezug auf die verschiedenen Körperanalysetools ist ebenfalls wichtig, um sicherzustellen, dass die zuständigen Mitarbeiter über das notwendige Wissen und die Fähigkeiten verfügen, um die Körperanalyse effektiv

und professionell durchzuführen und die Ergebnisse richtig zu interpretieren. Wenn dies nicht vorliegt, kann z. B. ein KI-basiertes Körperanalysetool eine gute Hilfe sein. Durch eine Kombination aus gezielten Schulungen, klaren Verantwortlichkeiten und Anreizsystemen können Clubbetreiber sicherstellen, dass Körperanalysen von den Mitgliedern optimal genutzt und von den Mitarbeitern auch aktiv gefördert werden.

Wie lassen sich Körperanalysetools bestmöglich integrieren?

Es macht Sinn, die Körperanalysetools in zwei Bereiche einzuteilen:

- Körperanalysetools, die schnell und einfach umsetzbar sind, damit das gesamte Personal diese durchführen kann. Nutzen Sie diese Tools z. B. als Akquisetools für Mitgliedschaften oder um Interessenten von der Kompetenz des Studios schnell und einfach zu überzeugen.
- Körperanalysen, die von speziell ausgebildetem Fachpersonal und/oder Kooperationspartnern durchgeführt werden (Spezialtests).

Die richtige Kommunikation und Werbung sind entscheidend, um den Kunden den Mehrwert der Körperanalyse zu vermitteln. Das Personal sollte in der Lage sein, dem Kunden in einfachen Worten den Nutzen der Körperanalyse klarzumachen und verständlich darzustellen. Es ist vor allem wichtig, die Vorteile der Körperanalyse für den Kunden deutlich herauszustellen, damit er bereit ist, extra Geld für diese Dienstleistung zu investieren. Um dies zu erreichen, können im Studio verschiedene Ansätze verfolgt werden:

1. Erklären Sie den Kunden, wie die Körperanalyse dabei hilft, dass die Trainingsziele erreicht werden: Zeigen Sie auf, wie die Ergebnisse der Körperanalyse dabei helfen, seine Trainingsziele effektiver anzugehen und seine Fortschritte durch das kompetente Trainer-Team zu überwachen. Betonen Sie, dass die Körperanalyse Ihnen individuelle Informationen liefert, die dann auf ihre spezifischen Bedürfnisse und Ziele zugeschnitten werden.
2. Visualisieren Sie die Ergebnisse: Nutzen Sie Grafiken, Diagramme oder andere visuelle Darstellungen, um die Ergebnisse der Körperanalyse anschaulich zu präsentieren. Zeigen Sie dem Kunden, wie die Analyse Ihnen Einsicht in seine Körperzusammensetzung, seine Haltung oder andere relevante Aspekte gibt. Dies hilft dem Kunden, seine Ausgangssituation besser zu verstehen, und motiviert ihn, an seinem Training und seiner Gesundheit zu arbeiten.
3. Verknüpfen Sie die Körperanalyse mit konkreten Trainingszielen: Erklären Sie, welche Analysetools bei welchen Trainingszielen sinnvoll

Fragen, die Studiobetreiber vor Check-ups beantworten sollten

- Was möchte ich mit der Körperanalyse für den Kunden erreichen?
- Was möchte ich mit den Körperanalysetools testen?
- Was möchte ich mit dem Testergebnis für mich als Trainer bzw. Studio erreichen?
- Welches Budget steht für die Anschaffung und Durchführung von Körperanalysetools zur Verfügung?
- Welchen Mehrwert hat die Körperanalyse für mich und den Kunden?
- Wie sollte die Körperanalyse durchführbar sein (stationär im Club oder eher mobil)?
- Wie sieht die Preisstruktur der Körperanalyse aus (Budget, Anschaffung, Wirtschaftlichkeit ...)?
- Dient die Körperanalyse als Profitcenter, zur Kundenakquise und/oder zur Kundenbindung?
- Wie ist der Aufbau der Körperanalyse? Wie geht es nach der ersten Körperanalyse weiter? Wann erfolgt eine Überprüfung?
- Von welchen Körperanalysetools sind die Methoden und Ergebnisse wissenschaftlich nachgewiesen?
- Wie viel Zeitfenster ist für die Körperanalyse notwendig und wie viel Zeit steht den Trainern dafür zur Verfügung?
- Welche Körperanalysetools werden benötigt, um individuelle Trainingspläne anzubieten?
- Verstehen die Kunden den Mehrwert der angebotenen Körperanalysen?
- Sind die angebotenen Körperanalysen eher eine Be- oder vor allem eine Entlastung für das Trainerteam?

sind. Zum Beispiel könnten Analysetools zur Körperzusammensetzung für Personen interessant sein, die an Gewichtsreduktion arbeiten möchten, während Haltungsanalysen für Personen wichtig sind, die ihre Körperhaltung verbessern oder ihre Schmerzen reduzieren möchten. Indem Sie die Körperanalysen gezielt auf die Ziele des Kunden ausrichten, zeigen Sie ihm, wie diese dabei helfen können, damit der Kunde seine spezifischen Ziele erreicht.

Es empfiehlt sich, Körperanalysetools nach Schwerpunkten aufzubauen. Anbei einige Beispiele, wie eine Einteilung in verschiedene Bereiche umgesetzt werden kann:

- **Themenbereich Abnehmen:** Körperhaltung, Körperfettanalyse und Körperumfang
- **Themenbereich Muskelaufbau:** Körperhaltung und Muskelfunktionsdiagnostik
- **Themenbereich Gesundheit:** Blutdruck, Blutzucker, Körperfettanalyse, Körperumfang
- **Themenbereich Firmenfitness:** Koordination, Stress, Motivation, Körperhaltung

Körperanalysen dienen dazu, effizienter und zielgerichteter zu arbeiten. Viele Kunden benötigen ein Feedback, wie sich der Trainingsfortschritt über die Zeit entwickelt. Auch die Einstellung

und die Motivation des Kunden sind hier nicht zu unterschätzen. Ein Feedback zur Einstellung des Kunden und zur Motivation gegenüber Bewegung und Sport kann durch das HUCO-Sports-Profil sehr schnell und unkompliziert herausgefunden werden. Durch dieses Profil bekommt man auch ein Feedback, was Menschen motiviert, etwas bei sich zu verändern.

Fazit

Eine kompetente Anamnese und sinnvolle Körperanalysen sind wichtige Säulen für die erfolgreiche Zukunft eines Fitnessstudios und eine solide Basis für eine fundierte Beratung. Es ist ratsam, Ihren Mitgliedern und Kunden sinnvolle Körperanalysen anzubieten, die von jedem Mitarbeiter durchgeführt werden können. Diese Tests sollten einfach und schnell umsetzbar sein und sind idealerweise in der Aufnahmegebühr enthalten. Solche Körperanalysetools können auch die Kundenakquise unterstützen.

Darüber hinaus können Sie verschiedene Körperanalysepakete entwickeln, die als zusätzliches Tool von Mitgliedern und Kunden gebucht werden können, z. B. mit einer Preisstufung als Basis-Testpaket für 50 €, Advance-Paket für 100 € und als Premium-Paket für 200 € (je nach Umfang der enthaltenen Körperanalyseleistungen). Wenn Sie ein Körperanalyse-Profitcenter in Ihrem Fitnessstudio einrichten möchten, hilft es, sich

an einen Experten in diesem Gebiet zu wenden, der Ihnen Tipps und Konzepte zur Verfügung stellt, die von Kunden regelmäßig nachgefragt werden. Dieser Profi kann bei der Entwicklung von attraktiven Körperanalyse-Angeboten unterstützen und dabei helfen, ein profitables Geschäftsfeld für Ihr Unternehmen aufzubauen. Eine Übersicht von über 100 Körperanalyse-Möglichkeiten gibt es im Buch „Anamnese und Check-ups“, das beim GluckerKolleg erhältlich ist. ■



Stephan Müller ist Inhaber des Gluckerkolleg GbR, der PT Lounge GmbH und Vorstand des Bundesverbandes Personal Training e. V. Zusätzlich ist er mehrmals monatlich live als Experte für ARD und SWR Fernsehen und Radio im Einsatz. Er betreut seit über 25 Jahren zahlreiche Olympiasieger, Weltmeister und Topsportler aus der Bundesliga und hat über 10 Fachbücher veröffentlicht. Seine umfassende Expertise macht ihn international zu einem Fitnessspezialisten.

www.gluckerkolleg.de
www.stephan-mueller.eu