

Stellen Sie sich folgendes Szenario vor:

Ein junger Mann kommt zu Ihnen in den Fitnessclub. Er hat seinen Opa dabei, den er Ihnen überantwortet. Er selbst trainiert beim Discounter gegenüber. Er weiss schliesslich, wie es geht! Seinen Opa aber möchte er gut betreut wissen. Dafür, glaubt er, bei Ihnen an der richtigen Adresse zu sein.

Ist das gut?

Ja, soweit, so gut! Spektakulär aber ist, wenn Opa schon bald mehr Klimmzüge schafft als sein Enkel. Wenn Sie das hinkriegen, wird man über Sie sprechen! Und die Leute kommen zu dem, über den gesprochen wird. Verblüffen Sie die Menschen und Sie haben ihre Aufmerksamkeit! Deshalb ist es selbstverständlich wichtig, dass Opa in Ihrem Fitnessclub gut betreut wird, aber Ziel ist es, dass er schon bald mehr Klimmzüge schafft als sein Enkel.

Eine Vision. Aber ist sie auch realistisch? Geht das?

Das geht, aber nicht mit einer „Trainingsbetreuung“ in Einzelterminen und einem „Re-Check“ alle drei Monate. Oder können Sie sich vorstellen, dass Jogi Löw seiner Elf einen Plan für die nächsten drei Monate aufstellt, um nach drei Monaten zu schauen, was daraus geworden ist? Vielleicht funktioniert so – mit hohem personellem Aufwand – eine „Trainingsbetreuung“. Eine „Trainingssteuerung“, bei der der Trainer nicht für einzelne, sondern für die Erfolge seiner ganzen Mannschaft die Verantwortung trägt, funktioniert so nicht. „Trainingssteuerung“ passiert nicht in Einzelterminen, Trainingssteuerung geschieht in jedem Training jeden Tag – und immer mit der ganzen Mannschaft.

Einzeltermine und „Re-Checks“ entstammen dem Therapiegedanken, nicht der Lehre. Der Trainer – und das wird leider viel zu oft übersehen – hat keinen therapeutischen Auftrag, er hat einen Lehrauftrag. Er ist nicht Arzt, nicht Physiotherapeut. Der Trainer ist im Grunde ein Lehrer! Diesem Gedanken folgend sind Ihre Kunden zum Beispiel mit einem Dr. Müller-Wohlfahrt medizinisch gut betreut, für verblüffende Trainingsresultate aber brauchen Sie einen Jogi Löw. Deswegen ist ein von Medizinern und

Therapeuten betreutes Training ganz sicher Zeichen für ein hohes Qualitätsniveau im Fitnessclub, aber es ersetzt den Trainer nicht. Für verblüffende Trainingsergebnisse brauchen Sie einen wirklichen Trainer mit hoher fachlicher, sprachlicher und sozialer Kompetenz.

Mit fachlicher Kompetenz des Trainers meine ich nicht die Überwachung korrekter Übungsausführungen, weil die saubere Ausführung einer Übung nicht Ziel der Übung, sondern lediglich die Voraussetzung für ein erfolgreiches Training ist. Ziel des Trainings ist die Leistungsverbesserung. Dafür ist eine gut durchdachte Trainingsdokumentation das wichtigste Arbeitsmittel für den Trainer. Nur mit Hilfe von gut aufbereiteten Trainingsdaten ist er in der Lage, Engpässe in der Leistungsentwicklung seiner Kunden zu finden und aufzulösen.

Die fachliche Kompetenz allein reicht einem guten Lehrer jedoch nicht aus, denn ein Lehrer wird nicht an seinem Wissen gemessen, sondern nur an dem, was er von seinem Wissen zu vermitteln in der Lage ist. Insofern kann selbst ein Physik-Nobelpreisträger als Physiklehrer versagen. Deshalb sind neben den fachlichen Kenntnissen die sprachlichen Fähigkeiten des Trainers für den Trainingserfolg seiner Kunden die wichtigste Voraussetzung.

Die soziale Kompetenz des Trainers erschöpft sich nicht darin, bei den Kunden des Clubs gut anzukommen. Mit sozialer Kompetenz ist gemeint, dass der Trainer in der Lage ist, Einfluss zu nehmen auf ein soziales Gefüge. Er ist dafür verantwortlich, dass im Fitnessclub Menschen mit unterschiedlichsten Voraussetzungen und Wünschen gut miteinander auskommen und hochmotiviert sind, ihre Trainingsziele zu erreichen.

Ab Herbst 2016 veranstaltet der Gerätehersteller eGYM für seine Kunden im gesamten deutschsprachigen Raum „Kompetenztage für Studiobetreiber und Trainer“. Im Zentrum dieser Veranstaltungen stehen „Dokumentation und Kommunikation“. Das Softwarehaus eGYM weiss, dass Menschen zu Menschen kommen. Der „Menschenspezialist“ im Fitnessclub ist der Trainer. Erst durch seine Fähigkeiten werden Trainingsgeräte und professionelle Möglichkeiten der Trainingsdokumentation für die Fitnesskunden zu Lösungen.

Aus diesem Grund haben mich Alexander Strahl und Marc Wisner ins eGYM Team geholt, um die Clubs auf diesen Kompetenztagen zu schulen, mit Hilfe innovativer Trainingsmittel Lösungen für ihre Kunden bereitzustellen. Es würde mich freuen, Sie dort zu treffen.

Info: events@egym.de



Andreas Bredenkamp

Fachmann für erfolgreiches Training entwickelt mit eGym und fle-xx neue Fortbildungsreihen.

Gemeinsam bereiten wir Fitnessstudios und Physiotherapieeinrichtungen auf den Markt der Zukunft vor. Auf unseren Vorträgen erfahren Sie als Betreiber, wie Sie sich bestmöglich von Anderen abgrenzen, Ihre Fluktuationsquote senken und neue Mitglieder gewinnen können! Alle Vorträge unter:

www.fle-xx.com/termine

**Andreas Bredenkamp**

Jahrgang 1959
Studierte Germanistik und Sport
Autor des Buches "Erfolgreich trainieren" und des "Fitnessführerscheins"