

Training mit Plan

Permanente Anpassung sichert Trainingserfolge der Kunden

Trainingspläne werden für Fitnessstudios immer wichtiger. Ein detaillierter Trainingsplan ist sowohl die Basis einer erfolgreichen Trainingsdokumentation, anhand derer Kunden ihre Erfolge messen können, als auch das Fundament der Kundenbetreuung und deshalb nicht zuletzt ein Instrument zur Kundenbindung. Aber wie detailliert und individuell darf ein Trainingsplan sein, damit er nicht unwirtschaftlich wird?



Eine exakt auf die individuellen Bedürfnisse eines Kunden abgestimmte Trainingsplanung stellt das zentrale Instrument zur Steuerung von Trainingsprogrammen dar. Weil die Lebenserwartung der Menschen zunimmt, gleichzeitig aber die Leistungen der gesetzlichen Sozialsysteme sinken, werden individuelle Gesundheitslösungen in Fitnesszentren und im Nischenmarkt Personal Training eine immer höhere Wertigkeit erreichen.

Anspruch und Wirklichkeit

Leider stehen Anspruch und Wirklichkeit in der deutschen Fitnesslandschaft häufig im Widerspruch. Viele Bewegungsanbieter schwimmen auf der Gesundheitswelle mit, indem sie sich eine individuelle Trainingsplange-

staltung auf die Fahne schreiben. Aber statt auf qualifizierte Trainer setzen Anbieter immer stärker auf computergesteuertes Equipment, um Personalkosten zu senken. Der Kunde wird mit einer Chipkarte in der Hand auf der Trainingsfläche sich selbst überlassen. Check-ups und daraus resultierende Trainingsplanerstellungen folgen häufig dem berühmten Schema F – anders ausgedrückt: Mitglieder absolvieren letztendlich nahezu identische Programme, obwohl ihre individuellen Zielsetzungen auch individuelle Konzepte erfordern würden. Trainingspläne, die in die Sekundärprävention hineinreichen, die also Risikokunden, wie z.B. Herzinfarkt- oder Schlaganfallgefährdete, zu einem möglichst langfristigen Trainingsprozess animieren wollen, müssen ständig vom Standard abweichen.

Die einfache Regel „Auf Koordination/Ausdauer folgt Kraftausdauer, auf Kraftausdauer folgt Muskelaufbau“ lässt sich im Training bei Kunden mit Vorerkrankungen nicht konsequent einhalten. Insbesondere psychische Faktoren geraten in den Hintergrund und sorgen für einen schnellen Abbruch des Trainingsprozesses. Eine Gerätestraße antwortet nun einmal nicht, wenn ein Kunde äußert: „Ich weiß nicht, ob das Training mir langfristig gut tut. Mein Rücken schmerzt

nach diesen Übungen mehr als vorher!“ Standardisierte Trainingsplanungen sorgen hier nicht für Motivation und Kundenbindung. Gesundheitsorientierte Anlagenbetreiber kommen trotz hohem Technikeinsatz nicht am Kostenfaktor Trainer vorbei.

Zeit versus Qualität

Je größer Anlage und Mitgliederstamm, desto schwieriger wird es, Kunden individuelle Trainingspläne auf den Leib zu schneidern. Dies gilt vor allem bei Neueröffnungen und Marketingaktionen, die eine schnelle Mitgliederrekrutierung verfolgen und auch einer schnellen Integration von überdurchschnittlich vielen Neukunden bedürfen, um das Trainerpersonal nicht chronisch zu überfordern.

Besonders in solch wirtschaftlichen Drucksituationen besteht die Gefahr des Durchschleusens. Individuelle Problemstellungen und qualifizierte Beratungsleistungen bleiben dann auf der Strecke. Übrigens trifft dies nicht nur auf Fitnesszentren, sondern gleichermaßen auch auf Physiotherapiepraxen sowie ambulante und stationäre Rehazentren zu, die massiv Kosten eindämmen müssen.

Hohe Mitgliederbestände in Einzelunternehmen bzw. bestimmte Abläufe in Fitnessketten verlangen jedoch nach einer Standardisierung von z.B. Eingangsinterviews, Check-ups und

Download-Service!

Exklusiv für unsere Abonnenten:
Unter www.bodylife.com/service
können Sie den von Jens Freese für die
Anamnese verwendeten Interview-Bo-
gen herunterladen, der als **Grundla-
ge für einen gesundheitsorientier-
ten Trainingsplan** dienen kann.

User: **bodylife**
Passwort: **service**

NEU

Ersteinweisungen, um langfristig wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Duplikierungen wirtschaftlicher Systeme funktionieren nur, wenn sie standardisiert sind. Unter Standardisierung fällt auch der Faktor Zeit. So wird der Trainer in Franchise-Unternehmen in einen festgelegten Rahmen gepresst, in dem er Kenntnisse und Qualitäten nur bedingt in seine Dienstleistung einbringen kann.

Beispiel Kieser-Training: Hier erfolgen Anamnese und Trainingsplanerstellungen sowie -anpassungen immer nach dem gleichen Strickmuster, ob in Köln, München oder Berlin. Dies schafft zwar für den Kunden eine gewisse Transparenz in der Vorgehensweise, grenzt jedoch den Handlungsspielraum qualifizierter Trainer stark

ein. Nur: Kein Betreiber wird auf Dauer begeistert sein, wenn der Cheftrainer während eines Eingangschecks sein gesamtes Repertoire – von Cyriax bis Mc Kenzie, von Muskelfunktionsdiagnostik nach Janda über Back-Check, von Laktatdiagnostik bis hin zur Ganganalyse – mittels Videoauswertung absputzt. Der Trainer hätte keine Zeit mehr für die allgemeine Mitgliederbetreuung. Dienstleistungen im Selbstzahlerbereich liefern immer die berühmten zwei Seiten einer Medaille: eine inhaltliche und eine betriebswirtschaftliche

Aerobe Kapazität als Fundament

Der mündige Kunde der Zukunft erwartet indes Lösungen für individuelle Probleme wie Übergewicht, Rückenschmerzen, Diabetes, Osteoporose

etc. Viele Kunden sitzen durch einen Laktatwert über 1,5 mmol bereits in Ruhe auf dem Pulverfass Sauerstoffmangel. Weil wir eine in der Hauptsa- che sitzende Bürogesellschaft sind, nimmt bei vielen Menschen die aerobe Leistungsfähigkeit dramatisch ab. Ein Ausdauertraining sollte daher Inhalt einer jeden Trainingseinheit sein, un- abhängig von Zielsetzung, Bedürfnis und individueller Problemstellung.

Eine fehlende aerobe Kapazität stellt die Basis für eine Vielzahl von Erkrankungen dar. Aufgrund dessen bildet ein Ausdauertraining den Stützpfiler einer gesundheitsorientierten Trainingsplanung. Da den meisten schweren Erkrankungen ein und dasselbe Grundproblem zugrunde liegt, nämlich Sauerstoffmangel, muss ein erstes führendes Trainingsziel, vergleichbar mit dem Neubau eines Einfamilienhauses, immer der Aufbau der Bodenplatte – sprich: die aerobe Kapazität – sein. Rückentrainingsprogrammen beispielsweise, die nur auf reines Krafttraining setzen, fehlt diese Basis. Ohne Verbesserung der cardio-vaskulären Parameter ist die Wirksamkeit gezielter Reizsetzungen im Rahmen einer Gesamtgesundheit unzureichend.

Die Fähigkeiten des Trainers

Hierauf aufbauend sollte ein gesundheitsorientierter Trainingsplan nun die Wände ziehen: Krafttraining in Kombination mit koordinativen Inhalten. Die Zimmer sollten ganz nach dem Geschmack des Kunden eingerichtet werden. **Spaß und Methode** zusammenzubringen ist eine Kunst, die nicht viele Trainer beherrschen. Von daher entscheidet nicht immer die Fülle unterschiedlicher Qualifikationen über den Erfolg, sondern die so genannten Soft-Skills, also z.B. das Einfühlungsvermögen, das für die entsprechende Kundenbindung sorgt. An dieser Stelle sollten dringend gezielte Empfehlungen mit Vorstellungen des Kunden in Einklang gebracht werden. Kommen Neukunden z.B. frisch von einer Kur, sammelt ein Trainer entscheidende Pluspunkte, wenn er Übungen oder Geräte in die Trainingsplanung einbaut, die zum einen trainingsphysiologisch sinnvoll sind und die der Kunde zum anderen vom stationären Aufenthalt her bereits kennt.

Anlagen, die sich den Luxus zeitintensiver Check-ups und hoch qualifizierter Trainer nicht leisten können oder wollen, sollten neben standardisierten Trainingsprogrammen auf Zu-

ANAMNESE

Name: [REDACTED]

Geburtsdatum: [REDACTED] Beruf: [REDACTED]

ANAMNESE

Haben Sie Herz-Kreislauf-Probleme (Bluthochdruck etc.)? nein ja
Welche: [REDACTED]

Haben Sie Herzkrankungen (Herzinfarkt etc.)? nein ja
Welche: [REDACTED]

Sind Sie zur Zeit in ärztlicher Behandlung? nein ja
Grund: [REDACTED]

Nehmen Sie regelmäßig Medikamente? nein ja
Welche: [REDACTED]

Haben Sie eine der folgenden Erkrankungen?

Arteriosklerose	<input type="checkbox"/> nein <input checked="" type="checkbox"/> ja	Angina Pectoris	<input type="checkbox"/> nein <input checked="" type="checkbox"/> ja
Diabetes	<input type="checkbox"/> nein <input checked="" type="checkbox"/> ja	Erhöhte Cholesterinwerte	<input type="checkbox"/> nein <input checked="" type="checkbox"/> ja
Asthma	<input type="checkbox"/> nein <input checked="" type="checkbox"/> ja	Tumorerkrankungen	<input type="checkbox"/> nein <input checked="" type="checkbox"/> ja
Migräneanfälle	<input type="checkbox"/> nein <input checked="" type="checkbox"/> ja	Schädelhöhlenerkrankungen	<input type="checkbox"/> nein <input checked="" type="checkbox"/> ja
Osteoporose	<input type="checkbox"/> nein <input checked="" type="checkbox"/> ja	Sonstige: [REDACTED]	

Haben Sie Allergien? nein ja
Welche: [REDACTED]

Liegt eine Schwangerschaft vor? nein ja

Hatten Sie in den letzten 2 Wochen eine heftige Erkältung? nein ja

Sind Sie körperliche Anstrengung überhaupt nicht gewöhnt? nein ja

Wann wurden Sie zuletzt von einem Arzt untersucht? Name: _____ Tel: _____ Datum: _____

Fragen zu orthopädischen und internistischen Beschwerden

orthopädische: [REDACTED]

internistische: [REDACTED]

Bemerkungen (familiäre Veranlagung etc.):

Vorschlag für einen Anamnesebogen, als Grundlage für einen gesundheitsorientierten Trainingsplan – Seite 1

satzleistungen wie bezahlte Diagnostik oder Personal Training setzen. Kunden, die ihrer Gesundheit eine hohe Priorität einräumen, werden künftig immer stärker bereit sein, eine individuelle Betreuung zusätzlich zu honorierten. Dies hängt nicht vom Einzugsgebiet oder vom Standort ab, sondern von der Kommunikationsfähigkeit des Trainers. Deshalb sei einem Trainer die ein oder andere fachliche Lücke gestattet, wenn er die hohe **Kunst der Kommunikation** beherrscht.

Spezialisierte Personal Trainer füllen indes Qualitätslücken, die ein standardisiertes Programmdesign nicht leisten kann. Auf diese Weise erreichen mehr Kunden ihr Ziel. Bestimmte Zielsetzungen, wie die Steigerung der Belastbarkeit bei chronischen Rückenschmerzen, sind stark abhängig von der Variation des Trainings. Ständige Variationen von Intensität, Umfang und Bewegungsaufgabe sind die Voraussetzung dafür, dass der physiologische Grundsatz der Superkompen-sation erfüllt wird. Unterschwellige Reize verpuffen nicht nur schnell, sondern führen auch beim Kunden mittelfristig zur Frustration, weil wichtige Trainingsziele nicht erreicht werden. Wichtigstes Motivationsinstrument ist immer noch das Erreichen von Zwischenzielen. Dies kann ein biomechanisch valide ermittelter Wert eines Retests ebenso sein wie die Steigerung des Wohlbefindens oder die Abnahme der Schmerzintensität.

Anamnesebogen – Seite 2

LEBENSGEWOHNHEITEN

Bemerkungen zu Beruf, Lebensstil und Ernährung

Ihre berufliche Tätigkeit ist vorwiegend sitzend stehend viel Bewegung
 wenig Bewegung stressig

Ihre durchschnittliche Arbeitszeit beträgt _____ Stunden

sonstiges: _____

Lebensstil / Ernährung:

Wollen Sie abnehmen? nein ja, _____ kg Wollen Sie zunehmen? nein ja, _____

Machen Sie zur Zeit eine Diät? nein ja

Sind Sie RaucherIn? nein ja Anzahl / Tag: _____

Freizeitbeschäftigungen / Sport:

Wie viel Zeit steht Ihnen für Ihr Fitnesstraining wöchentlich zur Verfügung? _____ Einheiten à _____ h

Trainingsziele

1.
2.
3.

Empfehlungen

1.
2.
3.

Sind weiterführende Betreuungsmaßnahmen notwendig?

Ernährungsberatung nein ja Orthopädie/Kardiologie nein ja
 Message nein ja Physiotherapie/Holzpraktik nein ja

Alle Daten unterliegen dem Datenschutz und werden von mir vertraulich behandelt.
 Diese Angaben dienen zur optimalen Steuerung Ihres Trainingsprogramms.
 Hiermit bestätige ich die Richtigkeit und Vollständigkeit der oben gemachten Angaben.
 Es bedienen meines Erachtens keine gesundheitlichen Bedenken hinsichtlich eines Fitnesstrainings.

Datum, Unterschrift KlientIn _____ **Jens Fresse**

Ständige Anpassung

Spezielle Kundenbedürfnisse, wie zum Beispiel die Reduktion von Übergewicht oder Stress, erfordern auch spezielle Fachkenntnisse und psychologisches Geschick von Trainern und Therapeuten. Damit das Training überhaupt wirksam ist, bedarf es der ständigen Anpassung. Eine „normale“ Trainingsbetreuung in Fitnessanlagen mit über 1.000 Mitgliedern vermag das in der Regel kaum zu leisten. Die ständige Zerstörung der Homöostase, also des physiologischen Gleichgewichts, stellt die Grundlage für messbare und erkennbare Trainingserfolge dar. Trainingsprogramme dürfen nie länger als vier Wochen einem festgelegten Schema folgen, sonst bleibt das Training unterschwellig.

Als schärfster Feind von Trainingserfolgen erweist sich das Fehlen einer **permanenten Trainingsplananpassung**. Wirtschaftliche Abhilfe schafft hier eine Trennung zwischen Basisbetreuung und speziellen Kundenbedürfnissen, so wie es die Premium-Kette Holmes Place praktiziert. Hier wird die „Member Interaction“ (Basisbetreuung) genutzt, um spezielle Kundenbedürfnisse zu wecken. Standardtests und -programmen übergeordnet, motivieren Personal Trainer bestimmte Zielgruppen zur Umsetzung gemeinsam aufgestellter Zielsetzungen. Auf der Basis eines limitierten Stundenpaketes führt ein therapeutisch versierter Trainer eine gezielte und aufwändige Anamnese durch, weist den Kunden in ein spezielles Trainingprogramm ein und überführt ihn dann in ein langfris-



tig orientiertes Gesundheitstraining, das später im Rahmen der allgemeinen Fitnessbetreuung absolviert werden kann.

Erkennbare Ziele

Das A und O von Trainingsprogrammen stellen letztendlich die konkreten Zielsetzungen dar. Ohne Zielsetzungen enden die meisten Planungen in der Sackgasse. Wer nicht weiß, wo er hin will, rudert auf dem offenen Meer, ohne jemals Land zu sehen. Die Folge: Frustration der Mitglieder und Kündigung ihrer Mitgliedschaften. Erkennt der Kunde den Wert eines langfristig orientierten Trainingsplans nicht, um beispielsweise seine Knochendichte signifikant zu erhöhen, landet er in den Armen der Pharmaindustrie, die individuelle Problemlösungen ganz ohne Schweiß, Stress und Anstrengung verspricht. Eine einfache Methode mit Wirkung – allerdings auch mit Nebenwirkungen, auf die qualifizierte Trainer hinweisen sollten.

Fachwissen, Einfühlungsvermögen und Motivation zur Umsetzung individueller Trainingsplanungen sind die Soft-Skills, die den Trainer gegenüber Hard-Facts (z.B. Testdaten etc.) auszeichnen. Diese gilt es weiter auszubauen, damit die Trainingsbetreuung nicht irgendwann einer vollkommen computergestützten standardisierten Trainingsplanung zum Opfer fällt. Beide Säulen lassen sich jedoch im Sinne des Trainingserfolges und der Kundenbindung hervorragend kombinieren. Eine Ein-Säulen-Strategie jedoch wird immer in der Sackgasse enden.

Jens Freese

TESTERGEBNISSE

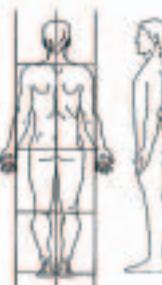
1. Konditionelle Parameter

Testdatum				
Größe				
Gewicht				
BMI (Körpergewicht / Körpergröße)				
Körperfettanteil				
Ruhepuls				
RR Ruhe				
Fahrradergometer 3-min-Stufentest mit Watt				
mit Puls				
RR Belastung				
PWC 170				
PWC 150				
PWC 130				
Nachbelastungspuls 3 min				
Liegearznei (standard / vereinfacht)				

2. Körperhaltung

Frontalansicht

Testdatum: _____	Testdatum: _____	Testdatum: _____	Testdatum: _____
• Schulterachse □ symmetrisch □ rechts hoch □ links hoch			
• Beckenstellung □ symmetrisch □ rechts tief □ links tief			
• Beinachsen □ symmetrisch □ X-Stellung □ O-Stellung			



Seitenansicht: 1. normal 2. Flachrücken 3. Hohrrücken 4. Rundrücken 5. Skoliose

Weitere Besonderheiten (Funktions- Gangbild)

Bemerkungen:

Anamnesebogen – Seite 3

ZUR PERSON

Jens Freese, Diplom-Sportwissenschaftler und DVGS-Sporttherapeut, ist Autor zahlreicher Fachbücher zum Thema Medizinische Fitness und Ausbildungsleiter der Deutschen Trainer Akademie.

