

Jeder Personal Trainer soll kriegen, was er verdient

Welcher Verdienst ist für die Verdienste angemessen?

Viele Personal Trainerinnen und Trainer sind mit dem Problem konfrontiert, dass einige Menschen ihr Angebot nach wie vor für ein schier unerschwingliches oder sogar maßloses Vergnügen von Prominenz und Adel halten.

Diese Einschätzung ist jedoch seit langem nicht mehr korrekt. Auch Normalverdiener können sich mittlerweile persönliche Trainingsbetreuung erlauben und somit auch einen Hauch Luxus genießen. Diese Botschaft gilt es, gezielt zu vermitteln.

Vorteile kommunizieren

Bei der Kommunikation mit den Kunden darf man diesen bei deren persönlicher Bewertung des Preises durchaus etwas auf die Sprünge helfen.

Um zu entkräften, dass Personal Training trotz allem nach wie vor ein teures Vergnügen sei, sollte man den Service auf der einen Seite und den voraussichtlichen Erfolg auf der anderen Seite offensiv bewerben und dabei auch häufig nicht genügend gewürdigte Aspekte anführen.

Denn beim Personal Training ist der Kunde König und muss weitestgehend an nichts denken, mal abgesehen von seiner Sportbekleidung. Das Trainingsprogramm haben die Coaches voll im Griff und bringen gegebenenfalls auch notwendiges Fitnessequipment mit, wie zum Beispiel Medizinbälle, Kleinhanteln oder Sportgummibänder. Beim Personal Training entfallen auch die Stoßzeiten im Studio und – im Falle häuslichen Trainings – auch das Sich-durch-den-Verkehr-qualen.

Verblüffen kann man (potenzielle) Kunden auch damit, dass man die Kosten für Personal Training in Relation zum Trainingserfolg setzt und dabei mit ggf. trainerlosem Training Übungseinheiten in einem großen Fitnessclub vergleicht. So hat sich ein Kunde vielleicht als oberstes Ziel gesetzt, 20 kg abzunehmen. Die Wahrscheinlichkeit, dass er allein dieses Ziel überhaupt nicht erreicht liegt frapierend hoch. Bis zu 95 Prozent aller Sportwilligen sollen laut Untersuchungen ihre persönlichen Leistungsziele nicht erreichen. So sie ihre Ziele doch erreichen, brauchen sie in der Regel fast doppelt so lange wie Sportler, die mit einem Personal Trainer arbeiten. Zwar kostet die Einzelstunde für sich betrachtet wesentlich mehr. Doch stellt sich bei dieser Art der sportlichen Arbeit der gewünschte Gesundheitseffekt viel schneller und zuverlässiger ein.

Gerade Berufstätigen sollte auch die enormen Zeitersparnis durch diesen konzentrierten und effektiven Trainingsansatz vor Augen geführt werden – eventuell verbunden mit dem Hinweis, dass die gesparte Zeit und die neu gewonnene Energie in Freizeit oder neue Projekte investiert werden kann. Prominente Beispiele von Stars wie Madonna, die es seit Jahren vorziehen, mit persönlicher Betreuung fit zu werden und zu bleiben, können natürlich auch herangezogen werden. Last but not least, dass Personal Training den Weg zu einem neuen Lifestyle

Zeichnen Sie sich nicht durch allzu große Zurückhaltung aus





Stimmen aus der Branche:

Darum sollte eine Trainingsstunde mindestens 60 Euro kosten

von Jürgen Pagel, Personal Trainer Stuttgart,
1. Vorsitzender vom Bundesverband Personal Training (BPT)

durch Spaß an der Bewegung ebenen kann. Denn für Menschen, die gezielt und effektiv Sport betreiben, stellt sich in der Regel eine steigende Lebensqualität und hohe Stressresistenz sowie neue Motivation und innere Stärke ein.

Wie viel darf verlangt werden?

Es gibt in Deutschland heute etwa 300 Personal Trainer in Vollzeit und einige tausend Trainer, die Personal Training nebenberuflich anbieten. Sie haben in der Regel neben einem Hochschulstudium oder einer Grundausbildung mehrere Zusatzausbildungen und Weiterbildungen absolviert. Wie bei allen Dienstleistungen gilt auch bei ihrer Tätigkeit, dass Angebot und Nachfrage den Preis bestimmen. Im Zuge des deutlich gestiegenen Angebotes für Personal Training sind auch in diesem Sektor mittlerweile die Preise spürbar gesunken.

So kann eine Einzeltrainingsstunde bei einigen Anbietern bereits für 55 Euro erstanden werden. Jedoch liegt der Durchschnittspreis wohl eher etwas höher, bei rund 70 bis 80 Euro pro Stunde. Als gängige Obergrenze gelten 150 Euro. Wer vergleichsweise hohe Preise fordert, sollte sich als hauptberuflich tätiger Trainer in der Situation befinden, jede Trainingseinheit vor- und nachzubereiten, sich zeitlich und räumlich flexibel auf jeden Klienten individuell einzustellen und längere Anfahrtswege zu den einzelnen Klienten in Kauf zu nehmen. Dann sind auch höhere Forderungen ohne Weiteres zu vertreten. Speziell dann, wenn man auch abseits des Trainings als Ansprechpartner zur Verfügung steht um etwa die Regelmäßigkeit von Ernährungsumstellungen und eigenständig durchgeführten Trainingseinheiten sicherzustellen.

Bei der Preisfindung sind selbstverständlich auch steuerliche Gesichtspunkte (Beispiel Umsatzsteuer) und die Rentenversicherungsproblematik (siehe Titelstory ab Seite 6) zu würdigen. Außerdem verfügen die meisten (Vollzeit) Personal Trainer über eine Berufshaftpflichtversicherung, die es kalkulatorisch zu berücksichtigen gilt. Ebenfalls bestimmend für die Preishöhe ist, wie lange und wie häufig der Sportler seinen Trainer bucht. Viele Trainer bieten Abonnements an, die sich üblicherweise auf eine bestimmte Anzahl von Trainingseinheiten festlegen, wodurch der Preis pro Training niedriger gehalten werden kann.

Quellen: Wikipedia, myfitness.eu - Datenbank für Personal Trainer, Sportärzte und Fitnessstudios

Bei einer Recherche im Internet sowie bei persönlichen Befragungen von Trainerkollegen im ganzen Bundesgebiet ergeben sich sehr unterschiedliche Preisgestaltungen, die kaum einen Rückschluss auf durchschnittliche Leistungen zulassen. Auch sind die Argumentationen hinsichtlich der Preisgestaltung sehr unterschiedlich.

Diese gehen von: „Ich bin neu im Beruf und kann deswegen nicht so viel verlangen.“ über „In meiner Region ist ein höherer Preis nicht durchsetzbar“, bis „Selbstverständlich habe ich keine Probleme mit einem hohen Preis, weil Qualität kostet eben.“

So breit gefächert die Argumentationen für die bestehenden Preise (da ist von 35 bis 125 Euro alles dabei) auch sind, so vielseitig sind auch die Argumente für eine Mindestpreisregelung auf dem Markt der Personal Trainer.

So sagte schon John Ruskin (engl. Sozialreformer 1819 - 1900):

„Es gibt kaum etwas auf dieser Welt, das nicht irgendjemand ein wenig schlechter machen könnte, und die Menschen, die sich nur am Preis orientieren, werden die gerechte Beute solcher Machenschaften. Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel zu erhalten.“

Es ist unklug, zu viel zu bezahlen, aber es ist noch schlechter, zu wenig zu bezahlen. Wenn Sie zu viel bezahlen, verlieren Sie etwas Geld, das ist alles. Wenn Sie dagegen zu wenig bezahlen, verlieren Sie manchmal alles, da der gekaufte Gegenstand die ihm zuge dachte Aufgabe nicht erfüllen kann.

Nehmen Sie das niedrigste Angebot an, müssen Sie für das Risiko, das Sie eingehen, etwas hinzurechnen. Und wenn Sie das tun, dann haben Sie auch genug Geld, um für das etwas Bessere zu bezahlen.“ Mit

anderen Worten: Geiz ist eben nicht geil. Der Preis für eine Ware, eine Dienstleistung, repräsentiert zu einem großen Teil die sich dahinter verbergende Qualität. So ist sicher der Rückschluss, dass dann etwas, das billig ist, nichts wert ist auch nicht zulässig, aber Qualität hat nun mal ihren Preis.

Und zwar weitestgehend unabhängig vom beruflichen Status. Ein Berufsanfänger hat natürlich wenig Erfahrung, verfügt in der Regel über ein begrenzteres Fachwissen, ist vielleicht auch noch nicht sicher im Umgang mit seiner Klientel. Aber deswegen nur 50 Euro verlangen?

Der Kunde weiß ja um die Ausgangssituation nichts. Er weiß nicht, dass sich der Trainer diese Gedanken macht. Sondern er erhält eine qualitativ hochwertige und erstklassige Leistung.

Verkauft der Trainer sein Produkt nämlich zu billig, hat er nach einiger Zeit ein Problem. Wie will er seinen Klienten nun erklären, dass er seinen Preis für die gleiche Leistung nahezu verdoppelt?

Das versteht kein Kunde. Ich übrigens auch nicht. Die Folge wird sein, dass er über Jahre hinweg seinen Preis langsam anzuheben versucht und sich deswegen eben über diese Jahre deutlich unter Wert verkauft. Die Fragen bei der Preisgestaltung müssen vielmehr sein:

- › Was bin ich mir wert?
- › Was ist meine Leistung wert?
- › Wie stelle ich meine Leistung gegenüber dem Klienten dar?
- › Was ist dem Klienten meine Leistung wert?
- › Wie stelle ich diese Wertigkeit dar?
- › Und letztendlich: Kann ich davon leben?





Ohne jede Frage dezidiert zu beantworten, scheint mir vor allem die letzte Frage von entscheidender Bedeutung. Hier trennt sich nämlich die Spreu vom Weizen.

Muss ein Trainer tatsächlich von seinem Gewerbe leben - und jetzt bekommt der Begriff der Professionalität eine tragende Rolle, muss die Preisgestaltung in eine ganz andere Richtung gelenkt werden.

Die Leistungen eines Personal Trainers umfassen über die Trainingseinheit hinaus:

- › Ausarbeitung von Trainingsplänen und der Trainingsstrategie
- › Test und Re-Tests
- › Regelmäßige Hausaufgaben für den Kunden und das Controlling dieser Aufgaben
- › Ernährungsanalyse und Beratung und Steuerung
- › Ständiger Kontakt zum Kunden über Telefon, SMS und Email
- › An und Abfahrten zum Trainingsort
- › Diverse Beratungsleistungen zu Veränderungen des Lebensstils:
- › Kühlschrankscheck
- › Fitnessgerechtes Einkaufen im Supermarkt
- › Trainingsequipment Beratung und ggf. Einkauf
- › Ausarbeitung individueller regenerativer Strategien
- › Lifestylecheck und Begleitung zur Veränderung

Alle diese Leistungen haben ihren Preis. Dabei wird sehr schnell klar, dass Preise unterhalb von 60 Euro nicht haltbar sind. Studien belegen sogar, dass mindestens 74 Euro erforderlich sind, um tatsächlich seinen Lebensunterhalt bestreiten zu können.

60 Euro pro Trainingseinheit (50-60 Minuten) netto stellen somit meines Erachtens nach das Minimum dar, dass ein Personal Trainer für seine umfangreichen und professionellen Qualitäten in Rechnung stellen sollte.

Dem „Freizeittrainer“ schadet dieser Betrag nicht, er gibt ausreichend Spielraum für individuelle, regionale Unterschiede und zeitlich befristete Sonderangebote.

Dem professionellen Trainer nutzt ein solcher „60-Euro-Mindestlohn“, weil durch ihn verhindert wird, dass „Dumping-Preise“ dem Markt nachgewiesenermaßen nachhaltig schaden.



Zwei Stunden reine Fahrzeit für den Hin- und Rückweg zum Kunden können durchaus vorkommen

Was darf ein guter Personal Trainer eigentlich nehmen?



von Robert Rode, Personal Trainer in Berlin und Brandenburg

Was muss ein Personal Trainer eigentlich nehmen, könnte man auch fragen. Wenn ein hauptberuflicher Personal Trainer seriös arbeitet hat er Kosten und Risiken mit abzudecken, seine eigenen aber auch die der Klienten.

Ausfallzeiten durch z. B. einen Sportunfall bei der Arbeit ist ebenfalls eine Problematik, die mit berücksichtigt werden muss. Versicherungstechnisch ist alles machbar, klar, aber es kostet und schlägt sich auf den Preis nieder.

Bei einem Termin können auch schon mal zwei Stunden reine Fahrzeit enthalten sein. Ich kann nur für meine Region sprechen, in der 80 bis 120 Euro im Durchschnitt für die Trainingseinheit üblich sind.

Natürlich gibt es auch in unserer Branche schwarze Schafe und Dumping, hier über Qualität zu sprechen lohnt nicht. Wenn eine Trainingsstunde scheinbar sehr billig ist, muss etwas Wichtiges am Gesamtkonzept des Trainers fehlen, oder er arbeitet nebenberuflich, eventuell, sogar „verzettelt“ und damit nicht professionell.

Auch, wenn ein Trainer Fließbandtraining macht, bei dem die Konzentration auf der Strecke bleibt und es letztlich nur um quantitative Ergebnisse geht, ist das eine sehr fragwürdige Arbeitsweise.

Wer eine Leistung immer nur nach dem Preis und weniger nach dem Wert beurteilt, zahlt letztlich oft drauf. Diese Erfahrung mussten einige meiner Klienten leidvoll machen.

Quellen: BPT, got-big.de; Bilder: Robert Rode, Shutterstock