

Beruf mit Zukunft

Personal Trainer – Teil 2: Strategie & Konzept

Wie im letzten „Trainer“ bereits erwähnt, befindet sich die Personal Training-Branche in einem gewaltigen Umbruch. Es lässt sich auf dem Markt jede Art von Personal Trainer finden – vom „Handtuchhalter“ im Fitnessstudio bis hin zum Top-Personal-Coach. Nicht nur die Preisunterschiede sind gewaltig, sondern auch die fachlichen Qualifikationen. Für potenzielle Kunden ist dies sehr verwirrend. Es bleibt zu hoffen, dass sich in den nächsten Monaten und Jahren die „Vollblut-Personal-Trainer“ durchsetzen werden; diejenigen, die es ernst meinen und ein erfolgreiches „Personal Training“-Geschäftsmodell umsetzen.

Einstiegschürden meistern

Viel zu oft treffe ich Trainer, die nicht an eine Vollexistenz dieses Berufes glauben. Erschwerend kommt hinzu, dass mehr als ein Drittel aller Existenzgründungen in den ersten fünf Jahren in der Zahlungsunfähigkeit enden. In vielen anderen Fällen schaffen sich junge Unternehmer mit dem Schritt in die Selbstständigkeit lediglich eine „Kümmerexistenz“ am Rande des Existenzminimums. Ursachen hierfür sind meist kaufmännische Defizite, Finanzierungsprobleme und der Existenzgründer selbst. Es ist deshalb unabdingbar, dass Sie sich mit betriebswirtschaftlichen und kaufmännischen Grundsätzen auseinandersetzen, um diese im Sinne Ihrer erfolgreichen Unternehmung anwenden zu können.

Die Planung ist entscheidend

Mein Hauptfehler lag vor allem darin, meinen eingeschlagenen Weg als Personal Trainer nicht zu planen. Ziellost und ohne Konzept startete ich am 1. Juni 1997. Ich konnte damals leider

Um sich auf dem Fitnessmarkt erfolgreich als Personal Trainer selbstständig zu machen, bedarf es nicht nur einer guten Idee, sondern auch eines durchdachten Konzepts. Tipps hierfür finden Sie im zweiten Teil des Artikels „Beruf mit Zukunft“ von Eginhard Kieß.



auch niemanden fragen, der mir wesentliche Tipps hätte mitgeben können. Einzig Jürgen Herbstritt aus Freiburg gab mir ein paar Ratschläge, wie ich loszulegen hätte. Meine „Strategie“ bestand darin: Fertige dir Visitenkarten, Briefpapier und einen Flyer, der Rest wird schon fast von selbst passieren. Der Glaube, dass die Kölner Prominenz ja nur auf mich wartete, war ein großer Irrglaube, wie sich schnell herausstellen sollte. Ich schrieb jeden von ihnen an, jedoch passierte rein gar nichts. Ein einziges Mal bekam ich einen Rückruf; als ich jedoch auf die Frage: „Herr Kieß, warum soll ich genau mit Ihnen trainieren?“, keine Antwort

geben konnte, legte der Anrufer auf. Das war extrem frustrierend und peinlich zugleich. Sie sollten also sehr genau wissen, worin Ihre Vorzüge liegen und warum genau Sie „der beste Personal Trainer“ für diesen Kunden sind.

Aus Fehlern lernen

Ich hatte ein Jahr nach meiner Existenzgründung immer noch keinen einzigen Kunden, viel Geld fehlinvestiert und immer noch viele Fragen. Heute kann ich sagen: Zum Glück habe ich all diese Fehler gemacht. Ich ging ein Jahr durch die „Hölle“ und weiß seitdem, wie man es nicht machen sollte. Aber Vorsicht: Es ist nicht immer ein ideales

TERMINANKÜNDIGUNG

Bitte vormerken: die Personal Trainer Conference vom 09. bis 10. November 2007 in Köln. Umgeben von der modernen Architektur des MediaParks im Herzen von Köln, öffnet die Personal Trainer Conference im November 2007 ihre Türen sowohl für erfahrene Personal Trainer als auch für Einsteiger und alle interessierten Fitnessexperten. 27 renommierte internationale Referenten (aus den USA, Großbritannien, Österreich, Schweiz und Deutschland) unterschiedlicher Fachdisziplinen geben an zwei Tagen in 32 Seminaren und Workshops neueste wissenschaftliche Erkenntnisse, Praxistools, effektive Marketing-, Erfolgs- und Kommunikationsstrategien sowie wertvolle persönliche Erfahrungen weiter. Infos: www.personal-trainer-conference.com

Konzept, jeden Fehler, den andere bereits gemacht haben, zu wiederholen.

Aufgrund meiner Hartnäckigkeit konnte ich zu diesem Zeitpunkt einen sehr erfolgreichen Jungunternehmer akquirieren. Dieser stellte sehr schnell fest, dass ich weder ein Konzept noch eine Liquiditätsplanung hatte und viel zu billig war. Nach dem fünften Training bot er mir ein Coaching an – völlig kostenlos. Somit lernte ich an einem einzigen Wochenende, wie man eine Firma richtig aufbaut. Er ließ mich von seinem Wissen profitieren, er erklärte mir, welche Schritte nun wichtig sind, und vermittelte mir als Erstes seinen Steuerberater.

Daher meine Ratschläge für eine erfolgreiche Existenzgründung als Personal Trainer:

1. **Informieren** Sie sich zu Beginn über Ihr Vorhaben genauestens. Dazu gehört u.a. „Wie viele Personal Trainer gibt es bereits in meiner Stadt?“, „Wo finde ich potenzielle Kunden?“, „Kann ich ggf. bei einem Personal Trainer ein Praktikum machen?“.

2. Holen Sie **Expertenrat** ein. Engagieren Sie einen Steuerberater. Holen Sie sich Rat von einem Anwalt, denn den benötigen Sie bei einer Existenzgründung. Oder wollen Sie Ihre vertraglichen Vereinbarungen und den Haftungsausschluss „so aus dem Bauch heraus“ formulieren, so dass sie im Notfall vor jedem Gericht für „null und nichtig“ erklärt werden? Falls Sie im Marketing Hilfe brauchen, engagieren Sie auch dort einen Experten oder informieren Sie sich in einschlägiger Marketingliteratur. Ein Buch, welches ich wirklich sehr empfehlen kann, hat Jay Conrad Levinson geschrieben. Es heißt „Guerilla Marketing“. Außerdem empfehle ich Ihnen dringend, einen Financial Planner (früher Versicherungsexperte genannt) aufzusuchen, um die

wesentlichen versicherungstechnischen Risiken wie Berufsunfähigkeit, Berufshaftpflicht und Altersvorsorge abzuklären.

Mit Profis austauschen

Die für mich bis heute jedoch erfolgreichste Hilfe bestand stets darin, mich mit erfolgreichen Personal Trainern, Existenzgründern, Unternehmern und Führungskräften auszutauschen. Sie sind in der Regel gerne bereit, ihr Wissen und ihre Erfahrungen preiszugeben. Scheuen Sie sich also nicht, innerhalb der Familie, Verwandtschaft, im Bekanntenkreis oder bei Ihrer Kundschaft solche Personen anzusprechen.

Erfolgsgrundlage Planung

Um erfolgreich als Personal Trainer starten zu können, müssen Sie Ihre zukünftige eigene Firma planen. „Firma“ soll keinesfalls übertrieben klingen, denn es ist so: Sie werden eine kleine, aber feine „Ein-Personen-Firma“ auf-

bauen. Sie werden sich selbstständig machen. Beachten Sie dabei Folgendes: Selbstständigkeit bedeutet mehr als nur Geldverdienen. Es ist eine Geisteshaltung. Selbstständigkeit bedeutet aber auch die Bereitschaft, kalkulierbare Risiken einzugehen. Sie müssen mutig sein.

Zur erfolgreichen Existenzgründung gehören folgende Aufgaben:

1. Erstellung einer Unternehmensplanung bzw. eines Businesskonzepts (siehe nächsten Absatz).
2. Abklären Ihrer Rechtsform (Einzelunternehmer, Partnerschaftsgesellschaft, GbR, GmbH, AG).
3. Beschäftigung mit den Themen Einkommenssteuer, Gewerbesteuer und Umsatzsteuer.
4. Lösen der Problematik „Scheinselbstständigkeit“.
5. Erstellung Ihres Buchhaltungssystems.
6. Absicherung durch einen Financial Planner.
7. Erarbeitung und Umsetzung Ihres erfolgreichen Marketingkonzeptes (Wie wollen Sie auf dem Markt auftreten und wahrgenommen werden?).

Sie haben viele Aufgaben vor sich; verzagen Sie nicht davor. Es braucht Mut, Geduld und Weitblick – aber glauben Sie mir, es lohnt sich.

Businessplan nach Maß

Das Businesskonzept bzw. die Gründungsplanung hat vor allem die Aufgabe, das gesamte Vorhaben wirtschaftlich zu beleuchten, um es auf so-



lidi Beine zu stellen. Dazu zählt ein ausgearbeitetes Firmenkonzept mit Beschreibung der Tätigkeit, der finanzielle Hintergrund des Gründers, der Finanzplanung, das Startkapital und die Wertung der Erfolgsaussichten.

All diesen Aufgaben hatte ich mich ebenso wenig gewidmet wie der Berechnung meines Stundensatzes – sprich: meiner Liquiditätsplanung. Das Ergebnis zeigte sich zwangsläufig in meinem Misserfolg im ersten Firmenjahr. Vor allem eine detaillierte Liquiditätsplanung muss von Ihnen durchgeführt werden. Wissen Sie z.B.,

Sie einen Stundensatz von mindestens 70 Euro netto – eher 80 – verlangen müssen. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass ich hier nur grobe Zahlen zugrunde legen kann. Eine genaue Analyse Ihres Bedarfes und Ihrer Liquiditätsplanung besprechen Sie bitte mit dem Steuerberater und Financial Planner Ihres Vertrauens.

Der ideale Stundenlohn

Ich bin 39 Jahre alt. Möchte bis zum 65. Lebensjahr arbeiten – also noch genau 26 Jahre. Ich möchte gerne fitte 95 Jahre alt werden und benötige somit nach

rufspflicht, Unfallversicherung, Berufsunfähigkeit und ggf. Rechtsschutzversicherung. Bei mir persönlich betragen all diese Versicherungen plus PKW-Versicherung ca. 1.000,- Euro pro Monat. Jetzt kommen noch Bürokosten, Marketing- und Kommunikationsausgaben, sonstige betriebliche Ausgaben, Rücklagen für zukünftige Investitionen oder Fortbildungen hinzu, die weitere ca. 1.500 Euro pro Monat betragen. Privatausgaben für Miete, Essen und Freizeit summieren sich auf bis zu 1.000 Euro – ohne etwa Gewinn zu erzielen. Möchte ich zudem noch erfolgreich sein und Gewinn erzielen, muss ich diesen mit dem gewünschten Betrag x hinzurechnen.

Zusammenfassung:

- ▶ ca. 2.500,- Euro für betriebliche Ausgaben und Versicherungen,
- ▶ ca. 1.000,- Euro für meine monatliche private Rentenzahlung,
- ▶ ca. 1.000,- Euro für private Ausgaben; diese müssen selbstverständlich versteuert werden,
- ▶ ca. 2.000 Euro Gewinn – dieser muss ebenso versteuert werden.

Somit ergibt meine aktuelle Liquiditätsplanung, dass ich ca. 6.500 Euro (netto) Umsatz pro Monat erwirtschaften muss. Nun können Sie ganz einfach Ihren Mindest-Stundensatz errechnen. Bei mir ergibt das ca. 15 Personal-Training-Stunden pro Woche. Das ist komfortabel und ressourcenschonend. Natürlich arbeite ich aber nicht nur 15 Stunden pro Woche. Zu den eigentlichen Trainingseinheiten kommt natürlich noch die Fahrtzeit hinzu. Diese wird selbstverständlich vom Kunden bezahlt. Gehen Sie deshalb davon aus, dass Sie zu jeder Stunde Personal Training Fahrtzeiten kalkulieren. Außerdem fällt selbstverständlich Büroarbeit an. Sie brauchen Zeit, um im Internet ggf. Informationen für Ihre Kunden oder für Ihre Arbeit zu recherchieren, um für Kunden einkaufen zu gehen und vieles mehr. Somit summiert sich die eigentliche Arbeitszeit schnell deutlich über das Maß eines normalen Angestellten.

Personal Trainer mit einem Stundensatz von 80,- Euro netto müssen ca. 20 Stunden Personal Training anbieten; Personal Trainer mit 70,- Euro netto ca. 23 Stunden, mit 45,- Euro ca. 36 Stunden Personal Training, um die-



wie viel Geld Sie jeden Monat genau benötigen, um zu „überleben“? Bei einer Firmenplanung geht es aber nicht nur ums nackte Überleben, sondern um langfristiges Wachstum, um Erfolg, sich einen gewissen Lebensstandard aufzubauen, für das Alter Vorsorge zu betreiben. Was aber am meisten vergessen wird: Es geht auch darum, Rücklagen zu bilden. Rücklagen für Zeiten, in denen Ihre Kunden im Urlaub sind und Ihr Umsatz auf einmal um 20, 30 oder 50% einbricht. Rücklagen für Zeiten, wenn Ihnen auf einmal der wichtigste Kunde, der viermal wöchentlich trainiert, sagt, er gehe mit seiner Firma nach Australien. Dies passierte mir und ich hatte auf einmal ein massives Finanzdefizit.

Lassen Sie mich kurz anhand ein paar weniger Zahlen erläutern, warum

meinem Renteneintritt für 30 Jahre eine schöne Pension, mit der es mir und meiner Familie gut geht. (Anmerkung: Bei den folgenden Zahlen gehe ich von dem heutigen Währungswert aus und berücksichtige keinerlei Inflationsparameter.)

Mein Rentenziel ab dem 65. Lebensjahr: monatlich 3.000,- Euro x 12 Monate = 36.000,- Euro x 30 Jahre = 1.080.000,- Euro. Diese reichlich kalkulierte 1 Mio. Euro muss ich also in den nächsten 26 Jahren ansparen oder, im Volksmund gesprochen, „beiseite legen“. Würde ich heute damit anfangen, wären das monatlich sage und schreibe 3.461,54 Euro.

Als Personal Trainer sollten Sie aber neben einer vernünftigen Altersvorsorge noch weitere Versicherungen abschließen: Krankenversicherung, Be-

BUCHTIPP

„Erfolgskonzept Personal Training – Selbstständigkeit, Marketing, Trainingsplanung“ von Eginhard Kieß. Es ist bis heute ein sehr umfangreiches Kompendium zum Beruf des Personal Trainers. Siehe Mediashop auf S. 38



sen Umsatz zu erwirtschaften und die Kosten zu decken.

Zeitmanagement ist gefragt

Nach zehn Jahren Berufserfahrung behaupte ich, dass jeder Personal Trainer, der langfristig mehr als 20 Trainingseinheiten pro Woche anbietet, im wahrsten Sinne des Wortes ausbrennen wird und irgendwann die Lust an diesem Beruf verliert. Mit mehr Trainingseinheiten wird dieses Personal Training zu einer Art Massenabfertigung. Man ist nicht mehr in der Lage, sich all die Dinge, Probleme, Fragen und Wünsche der Kunden zu merken. Ein Personal Trainer zeichnet sich vor allem durch eine hohe soziale Kompetenz und Empathie aus. Sie sind für Ihren Kunden oft der Ansprechpartner des Vertrauens und wenn Sie an diesem Tag bereits sieben Kunden betreut haben, dann läuft das achte Training nur noch mechanisch ab und am Kunden vorbei.

Ich kann Ihnen nur empfehlen: Erstellen Sie eine vernünftige, solide und realistische Liquiditätsplanung mit Perspektiven für die nächsten Jahrzehnte. Bedenken Sie ebenso, dass Sie einkommenssteuer- und umsatzsteuerpflichtig sind. Vielleicht erzählt Ihnen auch Ihr Steuerberater, dass Sie die Umsatzsteuer nicht zu berechnen brauchen, da Sie zu Beginn Kleinunternehmer sind. Ich persönlich rate Ihnen dringend davon ab! Das wäre nicht unternehmerisch gedacht, denn Sie können keinerlei Vorsteuer aus Ihren Betriebsausgaben geltend machen.

Beschäftigen Sie sich ebenso neben der Gründungsplanung auch mit den Themen „Rechtsform“ (Sie sind i.d.R. Einzelunternehmer) und „Buchhaltung“. Zu einem erfolgreichen Unternehmenskonzept gehört auch eine **professionelle Abrechnung**. Allein daran erkennt Ihr Kunde, ob Sie ein professioneller Personal Trainer oder „Laufbursche“ sind, der spontan mal ein bisschen PT anbietet.

Ein erfolgreicher Start

Nachdem Sie Ihre Gründungsplanung abgeschlossen haben, sollten Sie mit folgenden Schritten fortfahren:

1. Erstellung eines professionellen Eingangs-Check-ups und Ihrer vertraglichen Bedingungen bzw. Ihrer AGBs – holen Sie hierfür unbedingt den Rat eines Anwaltes ein.
2. Formulierung eines Haftungsausschlusses – holen Sie hierbei anwaltlichen Rat ein.
3. Aufbau eines Partnernetzwerkes (z.B. Fachgeschäfte, Ärzte, Therapeuten).
4. Einkauf eines professionellen Trainingsequipments entsprechend Ihres Trainingskonzeptes.

Vor allem in diesen Bereichen erlebe ich es viel zu oft, dass Personal Trainer einfach die ABGs oder Haftungsausschlüsse anderer Trainer abschreiben. Ich frage mich dann stets, was ist daran noch individuell bzw. gilt überhaupt der Haftungsausschluss des Trainers A für Trainer B? Hier können schnell Gefahren lauern, wenn man derartige Dinge ohne Kontrolle übernimmt.

Erfolgsgrundlage Marketing

Der letzte Schritt, damit Sie sich auch erfolgreich vermarkten können, besteht in der Erstellung eines schlüssigen Marketingkonzeptes. Zu diesem gehören meiner Ansicht nach folgende Marketinginstrumente:

1. Geschäftsunterlagen wie Briefpapier, Visitenkarte und evtl. Flyer.
2. Bekanntmachung im Internet auf der eigenen Homepage oder Eintrag in einer der etablierten Trainerplattformen (z.B. www.premium-personal-trainer.com).
3. Präsentations- bzw. Imagemappe erstellen.

Bitte achten Sie vor allem darauf, dass diese Unterlagen professionell aussehen. Bitte nicht auf dem heimischen Drucker drucken! Wer einen Stundensatz von ca. 80,- Euro verlangt, sollte auch entsprechend

hochwertige Unterlagen vorweisen können.

In meinen Existenzgründungsseminaren werde ich immer wieder gefragt, ob auch ich Flyer einsetze. Zu Beginn meiner Karriere habe ich 1.000 Stück in einer Druckerei anfertigen lassen. Im Jahr 2007 habe ich immer noch 900 davon. Der Flyer kam nie zum Einsatz bzw. die eingesetzten 100 Stück brachten keinen Erfolg. Dieses Geld hätte ich besser woanders investiert. Sie sollten genau abwägen, ob sich bei Ihnen diese Investition tatsächlich lohnt. Wichtig ist dabei immer, ob Ihre anvisierte Zielkundschaft diesen Flyer überhaupt findet. Sind Sie z.B. Personal Trainer in einem Studio, dann macht ein Flyer absolut Sinn.

Download

Unter www.trainer-magazine.com findet ihr den Artikel zum Runterladen.

Benutzername: trainer04
Passwort: tao

Eine Imagemappe ist eine hochwertige Mappe – kein Schnellhefter! –, aus der alle Informationen zu Ihrem Personal-Training-Konzept, Ihrer Person, Ihrem Angebot, Ihren Referenzen und zu Ihrem Honorarkonzept hervorgehen. Natürlich sollten darin auch Kundenfeedbacks enthalten sein. Bei mir ist diese Mappe „variabel“. Die Inhalte der Mappe stelle ich je nach Kunde individuell zusammen. Die eigentliche Mappe kommt aus der Druckerei und ist hochwertig.

Ich möchte Ihnen nochmals den Ratschlag geben: Nutzen Sie die Erfahrungen erfolgreicher Personal Trainer. Sprechen Sie sie einfach an und besuchen Sie entsprechende Fortbildungen bzw. Existenzgründungsseminare.

Eginhard Kieß



Eginhard Kieß |

seit 1997 Personal Trainer. Infos: www.premium-person-trainer.de