

# **PERSONAL TRAINER**

## **VON DER VISION ZUM ERFOLG**

**Die wichtigsten Tipps für die Selbstständigkeit**

# **TW**

# Vorwort

Als mein heutiger Geschäftspartner und ich im Jahr 2011 den Entschluss gefasst haben, ein eigenes Personal-Training-Unternehmen zu gründen, hatten wir viele unbeantwortete Fragen. Einige davon konnten uns von damaligen Kollegen und Mentoren beantwortet werden. Andere Fragen stellten sich erst nach der Gründung unserer ersten MUNICH PERSONAL TRAINING LOUNGE im Sommer 2012.

Seitdem sind über 10 Jahre vergangen und heute bin ich es, dem Fragen zum Thema Personal Training gestellt werden. Oft dieselben, die ich damals hatte.

Egal ob bei Ausbildungen, in Workshops, auf Konferenzen oder beim Hospitieren in einer unserer Filialen, es gibt immer wieder neue und alte Fragen, die sich rund um den Traumberuf Personal Trainer drehen.

Rückblickend gesehen habe ich erkannt, dass wir im deutschsprachigen Raum zwar sehr viele ausgezeichnete Personal Trainer und Personal Trainerinnen haben, aber nur wenige davon wirklich erfolgreiche Unternehmer sind.

Aber wie auch! Es gibt kein staatlich anerkanntes Berufsbild, das durch Ausbildung oder Studium erlangt werden kann. Die meisten Aus- und Fortbildungen im Bereich Personal Training drehen sich primär um das Training an sich. Und genau hier liegt aus meiner Sicht die Herausforderung für unsere Branche. Wir müssen erkennen, dass ein fachlich guter Trainer jedweden Geschlechts noch lange kein guter Unternehmer ist. Gerade alle die Personal Trainer, die den Mut haben, sich selbstständig zu machen und ein eigenes Unternehmen zu gründen, brauchen deutlich mehr Know-how, um dauerhaft am Markt zu bestehen.

Genau diese Erkenntnis hat mich dazu motiviert, dieses Buch zu schreiben. Mit den gesammelten und hier beantworteten Fragen möchte ich dir dabei helfen, deinen Traum von einem erfolgreichen Personal-Training-Business zu verwirklichen. Es spielt keine Rolle, ob du gerade erst deine erste Lizenz abgeschlossen hast, Quereinsteiger oder ein alter Hase bist. Unternehmer zu sein bedeutet für mich, täglich zu lernen und zu wachsen.

Euer

Stefan Liebezeit

# Und noch ein Vorwort ...

## **Mein Rat als Unternehmer an Personal Trainer auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit**

Know-how und stetige Weiterbildung ist in unserer Zeit eine Selbstverständlichkeit geworden. Den Unterschied macht jedoch die eigene Persönlichkeit aus.

Sei mutig, um Neues auszuprobieren. Denk nicht in Risiken, sondern in Chancen. Lass dich nicht entmutigen. Wenn ein Weg eine Sackgasse ist, gibt es immer eine Abbiegung, auf der es weitergeht.

Und am wichtigsten: Sei offen den Menschen gegenüber.

Das ist es, was ich dir aus der Sicht des Unternehmers mitgeben will.

Ich habe aber noch eine andere Sicht, nämlich die des Klienten bei einem Personal Trainer, in meinem Fall bei Stefan Liebezeit, dem Autor dieses Buches.

Was ich dir, Stefan, zu sagen habe, ist für neue ebenso wie für alteingesessene Personal Trainer wichtig, weil es zeigt, wie das Verhältnis zwischen Trainer und Klient sein sollte.

Also: Warum trainiere ich regelmäßig und seit Jahren bei dir?

Meine Antwort: Es ist die Verbindung zwischen deiner hohen Kompetenz und die gemeinsame emotionale Ebene, die wir gefunden haben. Dieser Brückenschlag ist entscheidend, wenn es darum geht, Kundenbindung und -loyalität zu schaffen, und das ist in meinem Fall nicht anders.

Du gehst auf meine individuellen Bedürfnisse in jeder Phase des Trainings ein. Dabei merke ich, dass du einen tiefen fachlichen Fundus besitzt. Das gibt mir die Sicherheit, dass ich zielorientiert an mir arbeite.

Und du sorgst bewusst dafür, dass ich motiviert bleibe. Die abwechslungsreiche Gestaltung der Abläufe und die persönlichen Gespräche sind mir sehr wichtig.

Last, but not least: Deine Strategie des »sanften Drucks« ist genau das Richtige – das bringt mich immer wieder zurück, wenn ich mal den Weg der Disziplin verlasse.

Vielen Dank für das tolle Training, das du mir ermöglichst!

Dimitrios Bachadakis

Co-Founder und CEO CIP Group



**Never start  
a business  
just to make money.  
Start a business  
to make  
a difference.**

**Marie Forleo**

# Teil 1

## DAS FUNDAMENT

*»Vision without action is merely a dream.  
Action without vision just passes the time.  
Vision with action can change the world.«*

*(J. A. Barker)*



**Fragen rund um deine Vision**



**Deine Mission**



**Ziele und Zwischenziele**



**Soloselbstständig oder eigene Location?**

Vielleicht erwartest du an erster Stelle Zahlen, Daten und Fakten, auf denen dein späteres Business begründet werden soll. Ich persönlich bin allerdings fest davon überzeugt, dass die klare Vision gleichzeitig das Fundament und der Antrieb für den Erfolg als Unternehmer ist. Deshalb möchte ich in diesem Kapitel kurz darlegen, was eine Vision ausmacht und warum sie so wichtig für deine Reise in der Business-Welt ist. Jedes Mal, wenn ich auf meinem Weg Orientierung oder Motivation brauche, denke ich an meine Vision und lasse mich von ihr tragen. Mach auch du dir diese Kraft zunutze.

## 1. Was beinhaltet eine Vision und was hilft mir, meine Vision zu formulieren?

Bevor du darüber nachdenkst, welche Ausbildungen, Versicherungen und Tools nötig sind, um eine erfolgreiche Karriere als Personal Trainer (PT) zu starten, solltest du dir über zwei Dinge im Klaren sein: Was ist deine Vision? Und was ist deine Mission?

Meiner Meinung nach sind dies die beiden wichtigsten Punkte, um am Ende wirklich nachhaltig als Unternehmer erfolgreich zu sein.

Beginnen wir mit der Vision: Eine klare Vision ist das Fundament, der Kompass und das Zielbild auf deiner Reise als Unternehmer. Die Vision ist ein einfach und leicht verständlich formuliertes Bild der Zukunft. Deine berufliche Vision ist die Vorstellung von dem, was du als Unternehmer erschaffen und aufbauen willst. Zusätzlich sollte deine Vision Emotionen wecken und Sinn stiften.

Unsere Vision mit der MUNICH PERSONAL TRAINING LOUNGE war und ist es, einen Ort bzw. Orte zu erschaffen, an denen wir das Leben von Menschen verändern.

Doch Achtung, bevor du aufbrichst, deine Vision Wirklichkeit werden zu lassen, solltest du dich fragen, ob es sich wirklich um eine Vision oder eher um eine Illusion handelt. Eine Vorgehensweise, die sich hierfür hervorragend eignet, ist die sogenannte Walt-Disney-Methode.



## WALT-DISNEY-METHODE



Dabei nimmst du drei Rollen ein: Träumer, Realist und Kritiker.

### Der Träumer:

In der Rolle des Träumers geht es darum, seiner Kreativität freien Lauf zu lassen und buchstäblich zu träumen. Du solltest dir die Frage stellen, was du dir wünschst, ohne dabei an irgendwelche Grenzen zu denken. In dieser Phase gilt es, sprichwörtlich herumzuspinnen und ein Idealbild zu entwickeln.

### Der Realist:

Phase zwei bedeutet, auf den ursprünglichen Traum zu schauen und neutral zu bewerten, ob dieser überhaupt realistisch umsetzbar ist. Als Realist solltest du unter anderem schauen, welche Ressourcen zur Verfügung stehen und welche Lösungen es gibt, um den Traum zu verwirklichen.

### **Der Kritiker:**

Die dritte Rolle, die des Kritikers, dient dazu, alles noch einmal zu überprüfen und Schwachpunkte aufzudecken. Dies bedeutet, mögliche Risiken zu identifizieren und konstruktive Gegenargumente anzubringen. Eine Kernaufgabe des Kritikers besteht darin zu beleuchten, ob der Träumer und der Realist etwas übersehen haben.

Jede dieser Rollen blickt aus einem anderen Winkel auf den Traum (= Vision). Am Ende weißt du, ob deine Vision einer realistischen und kritischen Prüfung standhält oder sich als reine Illusion entpuppt.

Beispiele für die Visionen und »Mission Statements« großer Unternehmen findest du im Web. Sehr viele erfolgreiche Unternehmen kommunizieren diese direkt auf ihrer Homepage.

### **Beispiele für Vision:**

**adidas:** »To be the design leaders with a focus on getting the best out of the athletes with performance guaranteed products in the sports market globally.«

**Google:** »To provide access to the world's information in one click.«

**Walmart:** »To give ordinary people the opportunity to buy the same things as rich people.«

### **Beispiele für Mission**

**Walmart:** »We save people money so they can live better.«

**Disney:** »To make people happy.«

**LinkedIn:** »To connect the world's professionals to make them more productive and successful.«

## 2. Wieso ist die Vision so wichtig?

Ein entscheidender Benefit einer klar formulierten Vision ist, dass sie dir selbst und deinen späteren Mitarbeitern (Team) immer wieder vor Augen führt, wohin die Reise gehen soll. Sie ist das Zielbild. Gerade in herausfordernden Zeiten hilft dir eine klare Vision, am Ball zu bleiben und dich zu motivieren weiterzumachen. Oder wie Steve Jobs es formulierte, »dich zu ziehen«.

### Experten-Tipp

Du erkennst deine Vision, wenn du sie jederzeit visualisieren und spüren kannst.

Jeder Mensch mit einer Leidenschaft für guten Kaffee kennt folgende Situation: Egal, wo du gerade bist, wenn du die Augen schließt, kannst du den perfekten Kaffee vor dir sehen, ihn riechen und schmecken.

Genauso sollte es mit deiner Vision sein. Egal wann und wo, wenn du an deine Vision denkst, solltest du in der Lage sein, diese zu fühlen und darin einzutauchen.

Schon bevor wir unsere erste Personal Training Lounge eröffnet haben, konnte ich mir genau vorstellen, wie es ist, darin zu sein. Ich konnte spüren, wie es sich in den Räumen anfühlt, die Geräusche der Menschen und die Musik hören.

So sollte es auch mit deiner Vision sein.

### 3. Wie kommuniziere ich meine Vision?

Der wichtigste Kommunikator für deine Vision bist du selbst. Sprich mit so vielen Menschen wie möglich über deine Vision. Gerade gegenüber Klienten und Geschäftspartnern solltest du sie offen aussprechen.

Bewirb deine Vision auf deiner Website. Weitere Möglichkeiten, sie nach außen zu tragen, sind Artikel in Magazinen, Blogbeiträge oder über deine Social-Media-Kanäle.

### 4. Worum handelt es sich bei der Mission und wodurch unterscheidet sie sich von der Vision?

Bei der Mission (Mission Statement) handelt es sich um dein *Warum*. Also warum tust du, was du tust. Sie drückt aus, weshalb dein Unternehmen existiert und welchen positiven Beitrag es leisten will.

Auf den Punkt gebracht steht die Mission für dein *Warum* oder *Wofür* und deine Vision für dein *Was*.

## 5. Für wen ist mein Mission Statement wichtig?

Das Mission Statement richtet sich primär an potenzielle Klienten. Allerdings spielt es auch eine wichtige Rolle für deine möglichen Kooperationspartner, um ein gut funktionierendes, dynamisches Netzwerk aufzubauen.

Deshalb sollte auch deine Mission über deine Website (dazu später mehr) und Social-Media-Kanäle verbreitet werden.

## 6. Welche übergeordneten Aspekte sind neben Vision und Mission noch wichtig?

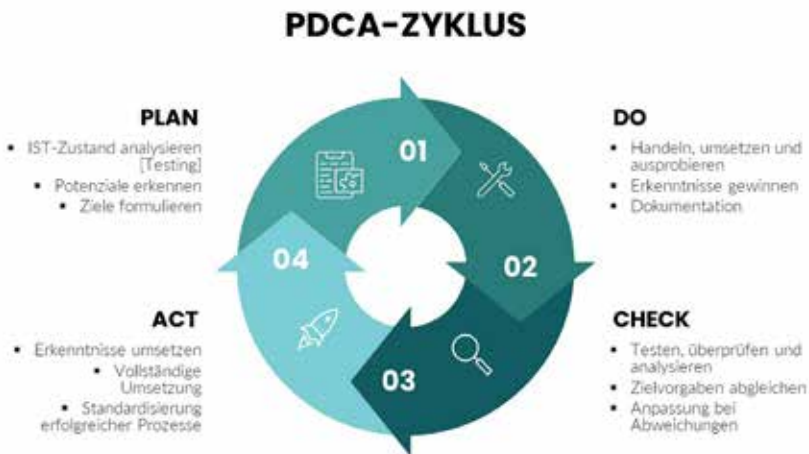
Neben Vision und Mission solltest du unbedingt auch Ziele und Zwischenziele definieren. Dies können zum Beispiel Umsatz- oder Gewinnziele im Finanzteil deines Businessplans sein. Hierbei wäre das Ziel beispielsweise, in fünf Jahren einen jährlichen Umsatz von 500 000 Euro zu erzielen. Zwischenziele sind hierbei eine Umsatzsteigerung von jeweils 20 Prozent pro Jahr.

Die Zwischenziele dienen also als Kennwerte, an denen du dich orientieren kannst, ob du auf Kurs bist.

## 7. Gibt es neben der sogenannten SMART-Methode noch andere Methoden oder Modelle, um Ziele erfolgreich umzusetzen?

Neben der weit bekannten und etablierten SMART-Methode (spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch und terminiert) gibt es natürlich noch einige weitere Methoden und Modelle.

Ich arbeite seit Jahren erfolgreich mit dem sogenannten PDCA-Zyklus (auch Deming-Kreis oder Shewhart-Zyklus).



Dieses Konzept kommt ursprünglich aus dem Prozessmanagement. Es eignet sich aus meiner Erfahrung hervorragend, um gesetzte Ziele (Plan) umzusetzen und auf dem Weg dahin durch die Überprüfung von Zwischenzielen (Check) abzugleichen. Dazwischen ist es entscheidend, aktiv zu werden und ins Handeln (Do) zu kommen. Um auf Kurs zu bleiben,



**Der Langsamste,  
der sein Ziel  
nicht aus den Augen verliert,  
geht immer noch schneller  
als der,  
der ohne Ziel herumirrt.**

**Gotthold Ephraim Lessing**