

ERFOLGREICH TRAINIEREN 2020!

Der „Klassiker des Studio-
trainings“ (Dt. Bibliotheks-
verband) – Gleichmaßen
unterhaltsam wie lehrreich!



**DAS BUCH ZU IHREN
VORTRÄGEN, VÖLLIG
NEU VERFASST UND
SPANNEND GESCHRIEBEN
WIE EIN KRIMI !**

**Besuchen Sie meine
Schulung, lernen Sie
virale Vorträge zu
halten und nutzen Sie
diesen Klassiker als
Buch zu Ihren Vorträgen!**



Experten Allianz
FÜR GESUNDHEIT e.V.

Von der Serviceleistung zur Vermittlung von Wissen

Über 40 Jahre lang gab es in der Fitnessbranche nur Einzelstudios. Anfang der 90er-Jahre beschlossen die Clubs jedoch, geschlossen die Preise zu erhöhen. Durch diese Entscheidung öffneten sie im Billigpreissegment die Tür, durch die im Jahre 1997 der erste Discounter in den Markt eintrat.

Hätten die Einzelstudios, statt die Preise zu erhöhen, eine Trennung zwischen «Miet-» und «Dienstleistungsvertrag» vorgenommen, wären sie in der Lage gewesen, den Beitrag für die Gebrauchsüberlassung der Geräte als Markteintrittsbarriere gegen künftige Billiganbieter moderat zu halten, um mit ihrer Dienstleistung — ihrer Kernkompetenz also — Einnahmen zu generieren. So hätten sie das Billigpreissegment in ihren Händen behalten. Wahrscheinlich hätten Discounter nie einen Fuss auf die Erde bekommen.

Manchmal ist es hilfreich, sich in Erinnerung zu rufen, dass es oft die eigenen Entscheidungen sind, mit denen wir unsere Zukunft gestalten. Denn die Preise zu erhöhen, hat in den 90er-Jahren nur funktioniert, weil es zum «Premium-Angebot» der Einzelstudios noch keine wirkliche Alternative gab. Bis 1997! Da erkannte Rainer Schaller seine Chance und eröffnete in Würzburg das erste McFit-Fitnessstudio. Zwar brauchte auch er noch einige Jahre, um für die Einzelstudios einen echten Wettbewerb darzustellen, heute jedoch sind die Discounter auf dem besten Wege, zum vollautomatischen Fitnessclub zu werden. Geräte einstellen, Übungen erklären, Trainingsprogramme schreiben: Das wird über kurz oder lang Geschichte sein.

So gesehen konnte der Discount nur Fuss fassen, weil die Einzelstudios im Billigpreissegment kein Angebot mehr hatten. Es entstand ein Vakuum, in das der Discount nur hineinzugrätchen brauchte. Dass der Discount letztlich die Folge ihrer eigenen Entscheidungen war, sollten sich die Einzelstudios vor Augen führen, damit sie den gleichen Fehler gegenüber den Online-Anbietern nicht noch einmal machen. Denn auch die Online-Anbieter sind auf dem besten Wege, ein Vakuum in einem Segment zu füllen, an dem offensichtlich Bedarf besteht, den die Einzelstudios aber nicht bedienen wollen: Die «Bereitstellung von Trainerwissen».

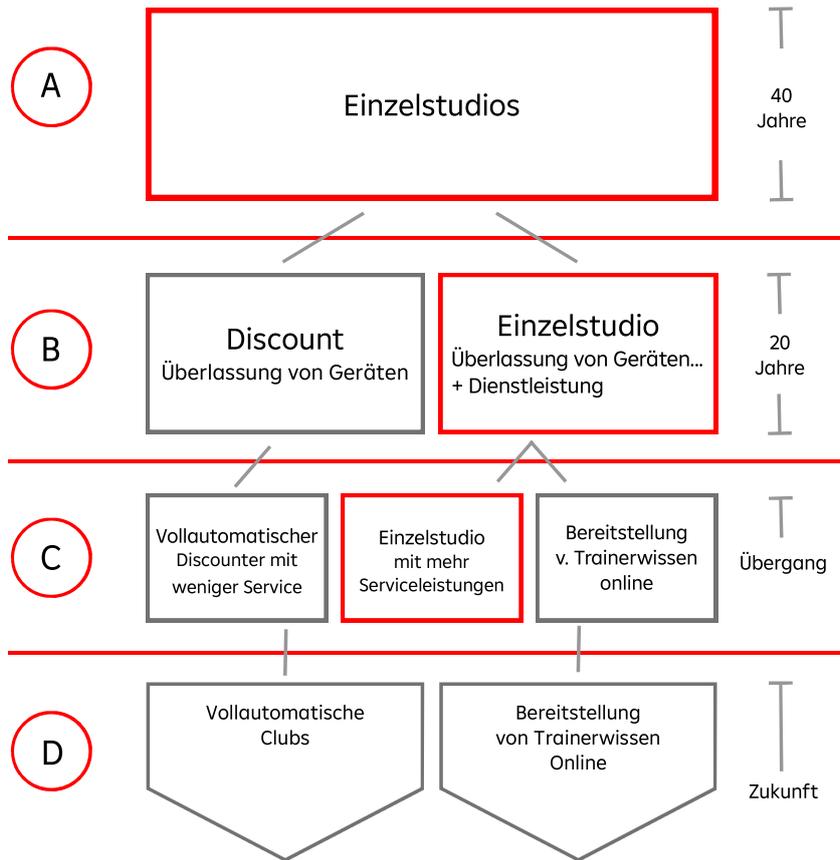
Zwar betrachten die Einzelstudios die «Dienstleistung» als ihre «Kernkompetenz», unterscheiden innerhalb ihrer

Dienstleistung jedoch nicht zwischen dem «Erbringen von Serviceleistungen» und dem «Bereitstellen von Wissen». Vielleicht aus gutem Grund, da die «Bereitstellung von Wissen» einen grossen Teil ihrer «Serviceleistungen» überflüssig machen würde. In diese Lücke nun stossen die Online-Anbieter hinein. Sie liefern, was die Einzelstudios nicht hergeben wollen: Trainerwissen! Die logische Folge wird sein, dass die Einzelstudios zwischen die Fronten geraten: Auf der einen Seite der vollautomatische Discounter, auf der anderen Seite die Online-Anbieter. Der eine liefert das vollautomatische Fitnessstudio und die anderen stellen das Trainerwissen bereit. Wo bleibt dann noch das Einzelstudio? (Siehe Abbildung 1.)

Die Einzelstudios sollten überdenken, ob sie das Billigpreissegment wirklich dem Discount überlassen wollen und die lukrative «Bereitstellung von Trainerwissen» den Online-Anbietern. Dass es auch anders geht, möchte ich in diesem Beitrag an der Organisation meiner eigenen Trainerarbeit erklären. Ich habe in den 80er-Jahren als Trainer in einem Fitnessclub gearbeitet und sah die Zukunft des Trainers schon damals nicht in «Service-Tätigkeiten», sondern im «Vermitteln von Wissen». (Wahrscheinlich geprägt durch mein Lehramts-Studium.) Ich hatte schnell erkannt, dass mit «Serviceleistungen» weder Einnahmen zu generieren waren, noch, dass ausserhalb des Fitnessclubs über tägliche Routinen wie das Training gesprochen würde. Wenn ich also von innen nach aussen wachsen wollte, dann musste ich meinen Mitgliedern etwas liefern, worüber sie draussen reden konnten und womit ich Einnahmen erzielen konnte.

Zu «Serviceleistungen» zählte ich alles, was die Kunden als Voraussetzung für ihr Training an den Geräten wissen mussten, womit ich aber eigentlich nur meine Zeit vertat. Im Einzelnen war das die Erklärung der Geräte, die Ausführung der Übungen und das Schreiben eines Trainingsprogramms. Weder waren damit Einnahmen zu erzielen, noch brachten mich diese Tätigkeiten weiter. Deshalb über-

Abbildung 1.



liess ich es schon bald meinen Kunden selbst, sich die Geräte und Übungen gegenseitig zu erklären und sich ihre Trainingsprogramme selbst zu schreiben. So konnte sich jeder auch für das Trainingsprogramm des anderen interessieren und alle hatten Spass, auch die Neuen ins Training einzuführen, ohne dass mir dadurch ein Aufwand entstand. Ein Aufwand, den — wohlgerne — keiner meiner Kunden bereit gewesen wäre zu bezahlen. Dass das problemlos funktionierte, lag daran, dass ich meine Mitglieder für diese Aufgaben qualifizierte. Dafür entwickelte ich ein Anforderungsprofil des Fitnesstrainers, das nicht auf Serviceleistungen beruhte, sondern auf den Pfeilern wissenschaftlichen Arbeitens. Als da wären:

1. Die Erhebung von Trainingsdaten (Empirie),
2. die Auswertung dieser Daten (Forschung) sowie
3. die Vermittlung meiner Erkenntnisse in Form von Vorträgen (Lehre).

Zur Wissenschaft zählt, was Wissen schafft: Also die Gewinnung von Daten aus der Praxis, die Auswertung der Daten zur Gewinnung von Erkenntnissen und die Rückgabe der Erkenntnisse an die Praxis in Form von Vorträgen (siehe Abbildung 2). Das ist der Kreislauf, der Wissen schafft. 1993 stellte ich diese Ideen in meinem Buch «Das Trainerkonzept» der Branche vor.

Die Erhebung von Daten (Empirie)

Für die Erhebung der Trainingsdaten benötigte ich damals eine Trainingsdokumentation. Weil es so etwas noch nicht gab, entwickelte ich selbst einen Trainingsplan, auf dem ich mein eigenes Training genauso eintrug wie meine Mitglieder das ihre (siehe Abbildung 3). Diese «analoge» Form der Trainingsdokumentation stellte zwar einen grossen Aufwand dar, aber wie sollte ich anders zu Erkenntnissen über mein eigenes Training und das Training meiner Mitglieder gelangen? Deshalb überzeugte ich sie vom Wert einer vernünftigen

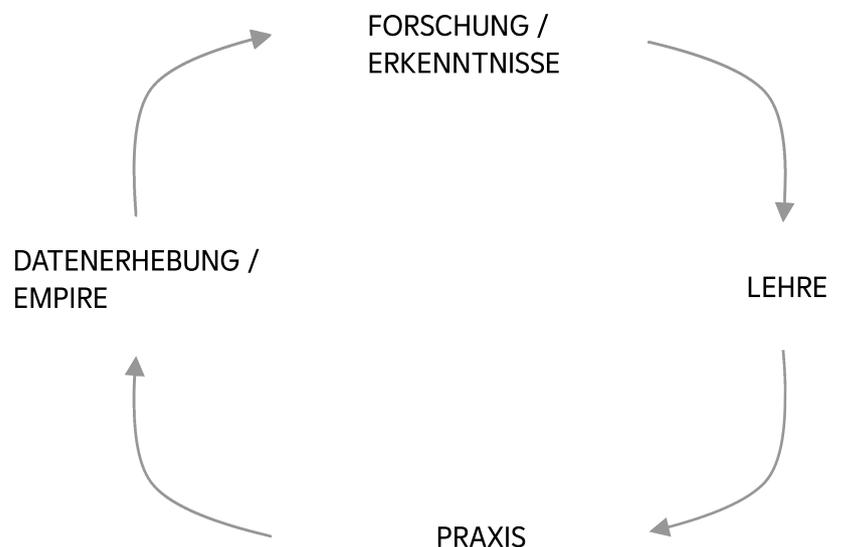
Dokumentation, indem ich ihnen in meinen Vorträgen das «Warum» anhand des «Minimumgesetzes» erklärte. In meinem Buch «Erfolgreich trainieren — Dein Drehbuch für mehr Trainingserfolg» beschreibe ich dieses für das Training so wichtige «Minimumgesetz» im Kapitel «Die engpasskonzentrierte Trainingsstrategie»:

«Die engpasskonzentrierte Strategie — kurz: EKS — entwickelte Professor Wolfgang Mewes im Jahre 1970 für die Wirtschaft. Unternehmen wie Würth und Kärcher verhalf er damit zu grossem Erfolg. Seine Strategie basiert auf dem «Minimumgesetz». Das Minimumgesetz besagt, dass Wachstum begrenzt wird durch seine knappste Ressource. Wollen Sie zum Beispiel ein Haus bauen, ist dort Schluss, wo Ihnen eine der Ressourcen ausgeht. Egal, ob es die Steine sind, der Sand oder Zement. Ist eine der Ressourcen erschöpft, helfen Ihnen auch alle anderen nichts mehr.

Das Minimumgesetz gilt insbesondere für das Wachstum von Menschen, Tieren und Pflanzen. Professor Justus von Liebig wandte es an, als er den Dünger erfand. Mit seinem Dünger löste er durch Hinzugabe der knappsten Ressource den Engpass im Boden. Damit wuchs auch das Getreide. Nicht anders verhält es sich mit dem Wachstum unserer Muskeln. Auch hier reicht ein Engpass in nur einer einzigen Ressource, und mit dem Muskelwachstum ist es vorbei. Lösen Sie also den Engpass in ihrem Training, und Ihre Muskeln werden wachsen. Das ist die Idee hinter der engpasskonzentrierten Trainingsstrategie.» (Ende Buchauszug)

In meinen Vorträgen überzeugte ich meine Mitglieder davon, dass ich ihnen nur würde helfen können, wenn ich in ihrem Training den «Engpass» fände, an dem ihr Trainingserfolg scheiterte. Dafür aber bräuchte ich ihre Trainings-

Abbildung 2.



daten. Und nur, weil sie das «Warum» verstanden, waren sie zu einer derart aufwändigen Dokumentation bereit. Meine auf dem Minimumgesetz beruhende «engpasskonzentrierte Trainingsstrategie» war insofern revolutionär, weil es damals eigentlich nur die «No pain, no gain»-Methode gab. Wer im Training nicht weiterkam, der strengte sich einfach nicht genug an. Für mich dagegen war die «No pain, no gain»-Strategie keine Trainings-Methode, sondern «Kraftsport-Romantik». In meinem Buch schreibe ich dazu:

«Muskeltraining ist nicht einfach nur «Bewegung», noch ist Muskeltraining «Sport». Und vor allem ist Muskeltraining keine «Quälerei». «No pain, no gain» ist keine Trainingsweisheit, sondern «Kraftsport-Romantik». Romantiker interessiert weniger, was sie tun, als vielmehr die Gefühle, die sie damit auslösen. Ihnen ist die Trainingsatmosphäre wichtiger als der Trainingserfolg. Ich will nicht sagen, dass ich diese Kraftsport-Atmosphäre nicht auch mag, aber ich stelle sie nicht über den Trainingserfolg. Und ich lehne sie dort ab, wo sie Schaden anrichtet. Ein Beispiel dafür, wo die typische Kraftsport-Romantik gefährlich wird:

Ein Mitglied will dem anderen helfen, stellt sich hinter die Bank, und zieht von oben an der Hantel, unter der der andere liegt und drückt, und feuert ihn an mit den Worten:

«Los, komm, mach noch einen! — Ich kann noch!»

Hallo? Wer von den beiden trainiert denn da? Gerade Jugendliche glauben oft, sie müssten Gewichte bewegen, die viel zu schwer für sie sind, um Muskeln aufzubauen, die sie für diese Gewichte zwar bräuchten, aber noch nicht haben. Es scheint, als glaubten sie, um zu wachsen, müssten sie über sich hin-

auswachsen. Aber niemand baut Hornhaut auf, nur weil er maximal viel Haut abreibt. Im Gegenteil: Über kurz oder lang bluten die Hände. Es bildet sich Kruste, aber keine Hornhaut. Im Training geht es nicht darum, sich maximal zu belasten, geschweige denn, sich zu «überlasten». Damit macht man sich auf Dauer nur die Knochen kaputt. Maximale Leistungen zeigt ein Sportler nicht im Training, sondern auf einem Wettkampf. Und Training ist nicht die Aneinanderreihung von Wettkämpfen. Training ist vielmehr ein geplanter Prozess, der nicht auf Kraftsport-Romantik basiert, sondern auf physiologischen Gesetzen.

Eine dieser Gesetzmässigkeiten reicht zurück bis in die Antike. So trug Milon

lich erst an. Seine Aufgabe ist es, mit uns gemeinsam den Engpass zu finden. Und was er dazu nutzt, das ist die engpasskonzentrierte Trainingsstrategie.

Erinnern wir uns: Wachstum ist abhängig von der knappsten Ressource. Fehlt eine Ressource, ist ein Engpass im Wachstum auch nicht durch mehr Anstrengung zu kompensieren. Lassen Sie mich das an dem Engpass zeigen, durch den ich selbst zu dieser Erkenntnis gelang:

In den ersten zwei Jahren meines Trainings funktionierte das Prinzip der steigenden Belastung wunderbar. Im dritten Jahr jedoch war es mit den Fortschritten vorbei. Über ein ganzes Jahr hinweg schaffte ich 97,5 kg im Bankdrü-

«No pain, no gain» ist keine Trainingsweisheit, sondern «Kraftsport-Romantik»

von Kroton ein Kälbchen, das auf seinen Schultern heranwuchs zu einem Stier. Und mit dem Stier auf seinen Schultern wuchs auch Milons Kraft. Heute sprechen wir vom Prinzip der steigenden Belastung. Es besagt, dass wir nur dann stärker und belastbarer werden, wenn wir die Belastung erhöhen. Denn erhöhen wir die Belastung zum Beispiel nur pro Monat um ein einziges Kilo, schaffen wir am Ende des Jahres bereits 12 kg mehr. Wir sind stärker und belastbarer geworden. Früher oder später jedoch gelangen wir an einen Punkt, an dem es ganz so einfach nicht mehr weiter geht. Damit sind wir jedoch noch lange nicht an den Grenzen unseres genetischen Potentials angelangt. Was wir hier erleben, ist lediglich der erste Engpass in unserem Training — und an diesem Engpass fängt die Arbeit des Trainers eigent-

lich an, aber 100 kg waren nicht drin. Und wer ein ganzes Jahr keine Fortschritte erzielt, der glaubt, er sei an seinen genetischen Grenzen angelangt. Sprüche wie «No pain, no gain» waren nutzlos geworden. Deshalb begann ich, nach dem Engpass zu suchen. Warum scheiterte ich ausgerechnet an den 100 kg? Warum nicht erst bei 102,5? Der Engpass schien gar nicht meine Kraft selbst zu sein, sondern die magische Grenze von 100 kg. Vielleicht traute ich mir die 100 kg einfach nicht zu. Deshalb wollte ich meinen Muskeln eine Vorstellung von noch viel höheren Gewichten geben. Ich legte mir deshalb 110 kg auf die Hantel. Die hob ich dreimal aus der Halterung und legte sie wieder ab. Dann nahmen zwei Trainingskameraden an beiden Seiten jeweils 5 kg herunter und — ich drückte die 100 kg! Die Kraft dafür war

Abbildung 3.



schon lange da. Der Engpass lag nicht in meiner Kraft, sondern in meinen Gedanken.

Wenn es im Training also nicht mehr weitergeht, strengen Sie sich nicht einfach mehr an. Denn wer höhere Gewichte hebt, weil er sich mehr anstrengt, ist nicht wirklich stärker geworden. Im Gegenteil: Stärker geworden ist nur der, der höhere Gewichte schafft, ohne sich dafür mehr anzustrengen.

Der Engpass lag nicht in meiner Kraft, sondern in meinen Gedanken

Training beginnt also nicht dort, wo das Bewegen anstrengend wird. Training ist vielmehr ein geplanter Prozess, der auf physiologischen Gesetzen basiert. Eines dieser Gesetze haben wir bereits kennengelernt: Das Prinzip der steigenden Belastung. Nun folgt ein zweites Gesetz des Trainings, das zurück geht auf eine Beobachtung von Pädagogen in den 1950er-Jahren. Sie erklärten die Leistungssteigerung erstmals als einen «Superkompensationseffekt». Damit ist gemeint, dass der Körper auf eine Belastung nicht nur mit der Erneuerung des zerstörten Gewebes reagiert, sondern er baut mehr Substanz auf als zerstört wurde. Ich habe das bereits am Beispiel der Hornhautbildung dargestellt. Durch den Abrieb der Haut werden die zerstörten Hautschichten nicht nur wieder erneuert, sondern der Körper baut mehr Haut auf als zerstört wurde. Ausserdem verstärkt er die Haut durch Bildung von Hornhaut als Schutz vor erneuter Zerstörung. Dieses Phänomen des Trainings bezeichnen wir als «Superkompensationseffekt».

In den 1980er-Jahren wies Professor Elke Zimmermann in einer sportmedizinischen Studie an Mäusen erstmals nach, dass die bis dato auf Annahme beruhende «Superkompensation» als eine Form der physiologischen Anpassung des Körpers an Belastung tatsächlich genauso funktioniert, wie es die Pädagogen in den 1950er-Jahren angenommen hatten:

Auf die Ermüdung folgt nicht nur die Erholung, sondern über die Erholung hinaus reagiert der Körper mit einer Verbesserung der Leistungsfähigkeit und Belastbarkeit des Organismus.

Demnach ist das Training zwar der Auslöser für die Trainingsanpassung, die Anpassung selbst jedoch erfolgt nicht während des Trainings, sondern während der Erholungsphase im Anschluss an das Training. Reicht die Zeit für die Erholung nicht aus, bauen

wir — um beim Beispiel der Hornhaut zu bleiben — keine Hornhaut auf, sondern reiben uns die Hände blutig. Deshalb ist die richtige Dauer der Erholung so wichtig wie das Training selbst. Ein Argument mehr, warum «No pain, no gain» keine Lösung sein kann, wenn der Engpass im Mangel an Erholung liegt.

Ein weiteres Gesetz des Trainings hat Dr. Frederik C. Hatfield, der weltstärkste Mann in der Kniebeuge, unter dem Begriff «SAID» zusammengefasst.

SAID ist die Abkürzung für «Specific Adaptation to Imposed Demands». Es besagt, dass jede Veränderung in der Belastung auch zu anderen Anpassungen unseres Körpers führt. Stark vereinfacht heisst das, dass wir unsere Ausdauer verbessern, indem wir länger laufen, und dass wir unsere Kraft steigern, indem wir die Gewichte erhöhen. Im Umkehrschluss heisst das aber auch, dass wir unsere Kraft eben nicht steigern, indem wir länger laufen, und dass wir durch zwei Wiederholungen mit schwerem Gewicht eben nicht unsere Ausdauer verbessern. Wir können die eine Trainingsform nicht durch eine andere kompensieren. Im Gegenteil: Umfang und Intensität stehen sich diametral gegenüber. Das heisst, je länger wir laufen, umso langsamer laufen wir, und je höher das Gewicht, umso geringer ist die Wiederholungszahl.

Wir können die eine Trainingsform nicht durch eine andere kompensieren

Die Wirkung auf unsere Muskeln ist also je nach Belastung unterschiedlicher Art. Aber nicht nur die Wirkung auf unsere Muskeln ist je nach Art der Belastung anders. Es profitieren auch immer unterschiedliche Organe, die in ihrer Belastbarkeit und Leistungsfähigkeit in direkter Abhängigkeit zur Kraft unserer Muskeln stehen, von den verschiedenen Trainingsformen. So profitiert von einem umfangreichen Training auch unser Herz-Kreislaufsystem, während ein intensives Training eine höhere Knochendichte bewirkt. Ausserdem entlastet das intensive Training nicht nur Wirbelsäule und Gelenke, sondern — wie wir inzwischen wissen — auch unser Herz-Kreislaufsystem. Beschränken Sie sich deshalb nicht auf einen einzelnen Bereich. Es ist nicht so gedacht, dass

man sich aus all den Trainingsbereichen einen Bereich aussucht. Jeder einzelne Bereich hat seinen Sinn und keiner ist durch einen anderen der Bereiche zu ersetzen. [...]» (Ende Buchauszug.)

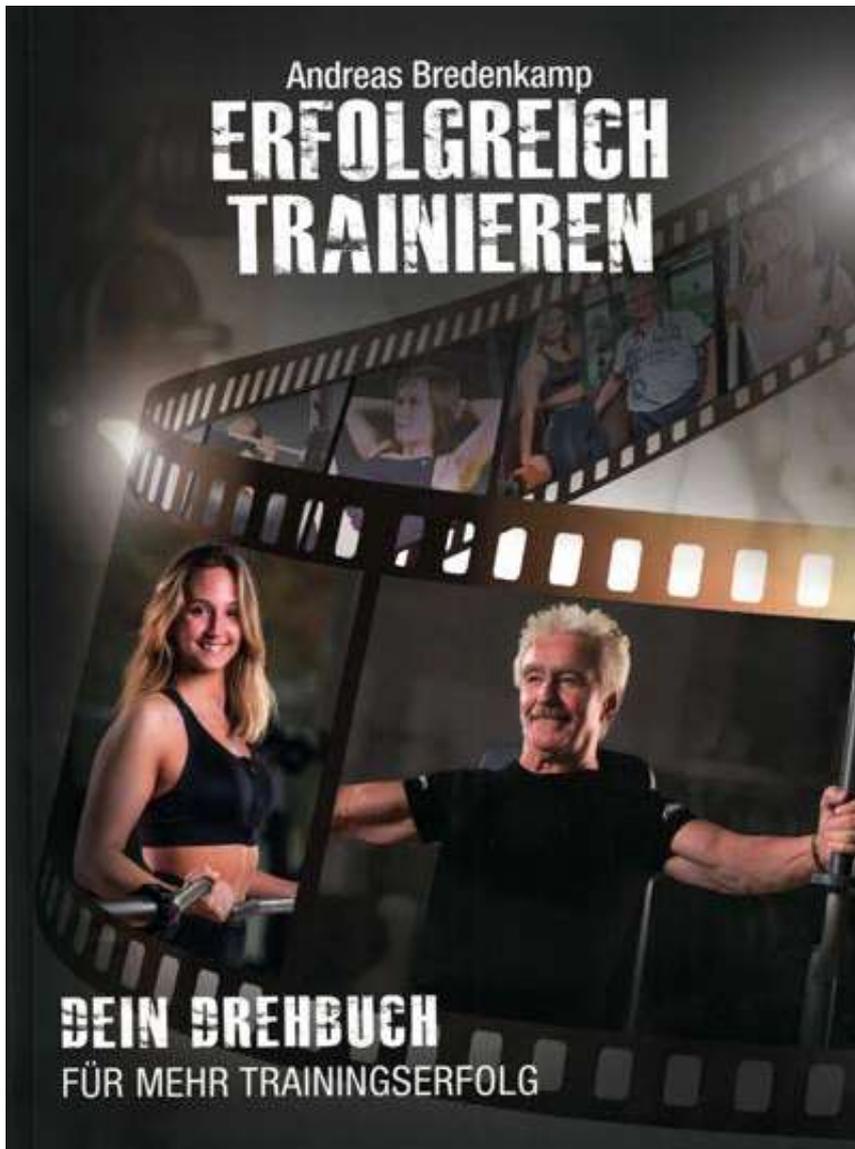
Mitgliedern, denen solche Informationen fehlen, sind von der Notwendigkeit einer vernünftigen Trainingsdokumentation kaum zu überzeugen. Deshalb waren nicht nur Vorträge nötig, in denen ich über ihre Trainingsauswertungen sprach, sondern bereits Vorträge, in denen ich ihnen die Grundlagen des Trainings vermittelte. Was mir damals zusätzlich half, war mein eigenes «gutes Beispiel», das ich meinen Mitgliedern vorlebte, indem ich selbst mein Training dokumentierte und gut nachvollziehbar für alle auch immer wieder Engpässe in meinem eigenen Training fand. Ausserdem war der Gewinn der Deutschen Meisterschaft in meiner Gewichtsklasse natürlich ein Signal und der beste Beweis für den Erfolg meiner «engpasskonzentrierten Trainingsstrategie».

Heute müssen die Trainer Gott sei Dank nicht mehr erst Deutscher Meister werden, um ihre Mitglieder von der Wichtigkeit einer vernünftigen Trainingsdokumentation zu überzeugen. Mit modernen elektronischen EGYM- oder MILON-Geräten erfolgt die Trainingsdokumentation gleich parallel zum Training. Denn wenn Mario Görlach in den 90er-Jahren mit seinem MILON-Zirkel eines bezweckte, dann war es eine praktikable Form der Trainingsdokumentation. Sein Ziel war es, mit seinen Geräten mehr Mitglieder auf kleinerem Raum und mit weniger Personalaufwand erfolgreich zu machen. Letztlich wird das für die Einzelstudios natür-

lich nur klappen, wenn ihre Trainer in der Lage sind, aus den gewonnenen Daten auch die richtigen Schlüsse zu ziehen. Deshalb ist die wichtigste Tätigkeit des Trainers nicht das Sammeln von Daten, sondern deren Auswertung.

Die Auswertung von Daten (Forschung)

Für die Auswertung der Daten bedarf es der Experten. Als Professor Justus von Liebig den Dünger erfand, kannte er sich als Chemiker natürlich aus und wusste deshalb, welches Mineral dem jeweiligen Boden fehlte. Deshalb können die Trainingsdaten ihrer Mitglieder nur die Trainer auswerten. Bei kniffligen Fragen können sie auch externe Experten zu Rate ziehen. Zum Beispiel die Experten der Experten-Allianz. ►



Die Vermittlung von Erkenntnissen in Vorträgen (Lehre)

Das Wissen aus meiner Arbeit musste ich selbstverständlich meinen Mitgliedern wieder zur Verfügung stellen. Warum sollten sie aufwändig ihre Daten sammeln, die sie mir zur Verfügung stellten, wenn ich meine Erkenntnisse, die ich daraus gewann, anschliessend nicht mit ihnen teilte. Auf die Idee, ihnen meine Erkenntnisse in Einzelgesprächen zu vermitteln, kam ich nie. Das wäre für meine Mitglieder unbezahlbar gewesen. Allen, die mich als Personal Trainer für Einzelberatungen wollten, sagte ich, eine Doppelstunde koste 1'000 DM, aber ich könne ihnen eine Alternative anbieten. Dann koste die Doppelstunde nur 10 DM. Die Alternative war, dass sie an einem Vortrag teilnehmen, wo ich ihnen das Gleiche erzählen würde wie im Einzeltermin. Aber weil da noch 99 andere sassen, die auch alle 10 DM zahlten, wären 10 DM für diesen Vortrag auch für ihn okay. Wenn er aber wolle, dass ich alles, was ich auf meinem Vortrag erzählte, ihm hier im Einzelgespräch noch einmal erzählen solle, dann solle er auch den Preis dafür zahlen, und das

seien 1'000 DM. Kein einziger entschied sich für den Einzeltermin. Deshalb verstehe ich nicht, warum die Einzelstudios an so etwas Unattraktivem wie ihren Einzelterminen festhalten. Dabei ist doch immer einer der Gelackmeierte. Entweder der Kunde, der seine Informationen nur gegen einen hohen Preis bekommt, oder der Fitnessclub, weil er sich seinen irrwitzig hohen Arbeitsaufwand nicht angemessen honorieren lässt.

Anstatt also Serviceleistungen zu verrichten, qualifizierte ich meine Mitglieder durch Vorträge, in denen ich ihnen meine Erkenntnisse, die ich unter Einbeziehung ihrer Daten und deren Auswertungen gewonnen hatte, an sie zurückgab. Wer an meinen Vorträgen teilgenommen hatte, verfügte über die notwendigen Kenntnisse, um nun nicht nur selbst erfolgreich zu trainieren, sondern mich auch bei der Einweisung der Neuen zu unterstützen und sie von ihren eigenen Trainingsprogrammen zu begeistern. Das machte sie natürlich auch stolz. Die Neuen wiederum waren ebenfalls begeistert, mit ihren erfahrenen Kollegen deren Trainingspro-

gramme auszuprobieren. Keinem wurde es langweilig und alle Mitglieder hatten viel Spass dabei. Mich selbst hatte ich mit meinen Vorträgen für diese unbezahlten Tätigkeiten erfolgreich überflüssig gemacht. Deshalb nutzte ich die gewonnene Zeit, um meine Vorträge immer weiter zu verbessern. Deshalb übte ich meine Vorträge fleissig vor meinen Mitgliedern, und als ich 1985 Deutscher Vizemeister und 1986 Deutscher Meister im Bodybuilding wurde, eröffnete sich mir die Chance, meine Vorträge überall in Deutschland in den Fitnessclubs zu halten. Von den Veranstaltungen anderer Bodybuilder unterschieden sie sich, weil ich nicht meine Muskeln zeigte, sondern den Teilnehmern das notwendige Wissen vermittelte, mit dem sie selbst ihre Muskeln aufbauen konnten. Schon bald hatte ich weit über 100 Vorträge pro Jahr und verdiente mit meinen Vorträgen ein Vielfaches von dem, was ich mit Serviceleistungen wie dem Erklären der Geräte, dem Korrigieren von Übungen und dem Schreiben von Trainingsplänen jemals hätte verdienen können. In den 80er-Jahren machte ich quasi das, was heute die Influencer machen. Ich lieferte den Trainierenden in meinen Vorträgen auf unterhaltsame Weise mein Trainerwissen. Und wenn ich vor 100 oder gar 1'000 Menschen sprach, hatte ich im Anschluss in der Regel auch 100 oder gar 1'000 neue Fans gewonnen. Online-Influencer hätten gegen mich — dem Influencer vor Ort — keine Chance gehabt. Und das sollte für die Trainer in den Einzelstudios genauso sein.



Andreas Bredenkamp

Jahrgang 1959

Studierte Germanistik und Sport, Autor des Buches "Erfolgreich trainieren" und des "Fitnessführerscheins". Experte der "Experten Allianz für Gesundheit e. V."



Experten Allianz
FÜR GESUNDHEIT e.V.