

Der erfolgreiche Trainer heute und in Zukunft

Noch vor einigen Jahren gehörten Personal Trainer zu den Exoten der Fitness Branche. Dank einer starken Professionalisierung vor allem im Ausbildungssegment hat sich das ehemalige Nischenprodukt Personal Training zu einem echten Nachfragemarkt entwickelt. Wie man sich als Trainer für diesen Wachstumsmarkt fit macht und erfolgreich positioniert erfahren Sie im Experten Interview mit dem Unternehmer und Sportwissenschaftler Chris Bell. Der sympathische Rheinländer zählt seit über 10 Jahren zu den erfolgreichsten Trainern und Functional Trainings Experten im deutschsprachigen Raum. Mit seiner Firma SHENTISPORTS® betreut er monatlich bis zu 500 Privatkunden und zahlreiche namenhaften Firmen für mehr Gesundheit und Performance.

TRAINER Magazin: Chris, du hast Personal Training als Premium-Dienstleistung multiplizierbar gemacht und selbst unzählige Trainer ausgebildet. Was macht einen guten Trainer aus Deiner Sicht aus?

Das ist eine spannende Frage. Um sich aus der Masse der Trainer abzuheben, braucht ein Coach meiner Meinung zunächst eins: den eigenen Anspruch nicht nur gut, sondern exzellent sein zu wollen und die Bereitschaft, für diesen Erfolg immer wieder Extrameilen zu gehen. Dafür ist das Mindset des Trainers viel entscheidender als die reine fachliche Kompetenz.

TRAINER Magazin: Erfolgsentscheidend ist also eher die Persönlichkeit als das Fachwissen?

Genau. Fachliche Kompetenz und das Arbeiten mit maximaler gesundheitlicher Absicherung sind Basis, doch die Persönlichkeit macht den Unterschied. Denn das ganze Wissen bringt Dir nichts, wenn kein Kunde mit Dir seine Zeit verbringen möchte. Ich sage immer: **“You have to be a nice guy!”** Das bedeutet nicht, dass Du die hübscheste Person Deiner Stadt sein musst, aber eine Persönlichkeit, mit der man gerne seine Freizeit verbringt. Eine Persönlichkeit, die andere Menschen motiviert und in ihren Bann zieht. Und dafür wiederum ist eine Sache so wichtig wie keine andere: **Begeisternde Authentizität!** Denn nur wer selbst brennt, kann Feuer in anderen entfachen. Deshalb mein Tipp für alle Coaches: egal wie voll Dein Terminkalender ist, trainiere, esse und lebe so, wie Du es vermittelst und das zu 120%. Sei die beste Version von Dir. An jedem einzelnen Tag. Stell dir mal vor, Dein Steuerberater hätte seine eigenen Steuerunterlagen nicht im Griff – würdest Du ihn buchen? Wohl kaum.

Ein weiterer ausschlaggebender Punkt ist das ehrliche Interesse am Wohlergehen des Menschen. Auch hier bedarf es nur einem Satz: **„They don’t care how much you know, until they know how much you care.“** Gleichzeitig muss der Trainer es natürlich schaffen, die Trainingszeit mit seinem Kunden maximal gezielt und motivierend auf sein persönliches Trainingsziel auszurichten. Einer meiner Leitsätze lautet, dass es Deinem Kunden nach der Trainingssession sowohl körperlich als auch mental besser gehen muss. Wenn man den Status eines ausgezeichneten Trainers haben möchte, geht kein Weg daran vorbei, eine überragende Energiequelle zu sein. Hört sich komisch an, ist aber so. Unterm Strich lautet meine klare Empfehlung an alle Trainer, nicht nur in ihre fachliche Ausbildung zu investieren, sondern sich auch mit dem Thema Persönlichkeitsentwicklung auseinanderzusetzen. Sei es in Form von Hörbüchern, Literatur, Seminaren und Workshops – das ist ein essenzieller Schritt auf dem Weg zum Erfolg.

TRAINER Magazin: Wenn wir gerade beim Thema Erfolg sind, was ist beruflicher Erfolg für Dich in Deiner Rolle als Trainer?

Erfolg ist für mich, dass meine Kunden, egal ob Privatkunden, Sportler oder Firma, ihre gesetzten Ziele mit meiner Arbeit, Leidenschaft und meinem Netzwerk in Bestzeit und mit Freude erreichen. Erfolg ist für mich außerdem, dass ich mich in meinem Beruf maximal wohl fühle und voll und ganz

entfalten kann. Dazu gehört auch, dass ich jederzeit finanziell souverän und frei bin und so die Möglichkeiten habe in mich und mein Unternehmen zu investieren und somit das unerlässlich Wichtige im Leben zu genießen: Wachstum. Alle drei Erfolgskriterien begünstigen sich gegenseitig. Wenn mein Kunde seine Ziele erreicht, macht es mich beruflich glücklich und gleichzeitig, hat es positive Auswirkung auf die Zahlen am Ende des Monats. In meinen Ausbildungen erlebe ich oft top ausgebildete Kollegen, die ein schlechtes Gewissen haben, Geld zu verdienen. Je mehr Zeit und Geld die Menschen in uns investieren, desto höher ist unsere Chance, das Leben unserer Kunden nachhaltig zu verändern. Es gilt die Brücke zu schlagen zwischen Leidenschaft und Geld verdienen. Nur so können wir uns auch die besten Ausbildungen, das beste Equipment etc. leisten und uns auf Wachstum ausrichten. Die zwei wertvollsten Güter von Menschen, ihre Gesundheit und Freizeit, haben maximale Professionalität auf allen denkbaren Ebenen verdient.

TRAINER Magazin: Gibt es aus Deiner Sicht fachliche Themen, an denen ein guter Coach in den nächsten Jahren nicht vorbeikommt?

Ich denke wir sind mitten in einem „neuen“ Kondratjew-Zyklus. Ein Zyklus der von zwei Themen bestimmt wird: Digitalisierung und Gesundheit bzw. Lebensqualität. Daraus abgeleitet wird meiner Meinung das Thema Stressmanagement immer mehr an Bedeutung gewinnen. Ein Bereich, der im Personal Training noch großes Entwicklungspotenzial hat und zu wenig in das Coaching integriert wird. Denn eine zu hohe Stressbelastung beeinflusst nicht nur den Körper allgemein, sondern beeinträchtigt auch die Wirksamkeit unseres Trainings: den Muskelaufbau, die Fettverbrennung, die Regeneration oder auch die Resorption von Nährstoffen, um nur einige Beispiele zu nennen. Hier anzusetzen hat aus meiner Sicht großes Potenzial.

TRAINER Magazin: Wie kann eine solche Umsetzung für das Personal Training aussehen – vor allem wenn ich nun kein ausgewiesener Experte in diesem Bereich bin?

Ich denke es ist wichtig, Konzepte gegen Bewegungsmangel und Stress zu entwickeln, die unsere Kunden stets und ständig begleiten: im Alltag, zu Hause, im Job, im Urlaub. Denn selbst ein regelmäßiges Training ein bis zweimal pro Woche mit einem top qualifizierten Trainer, kann die negativen Folgen von einem sonst digital geprägten Alltag nicht kompensieren. Darum müssen wir unsere Kunden dazu bringen, dass sie sich auch außerhalb unseres Trainings im Alltag gezielt bewegen und entspannen. Wichtig ist hier vor allem ein gesundes Pausenmanagement, das wir vermitteln. Denn wir werden die Stuhl-Tisch-Arbeitskombination vor dem Computer, das Sitzen im Auto etc. nicht aus dem Alltag verbannen können. Sitzen ist nicht schlimm, doch die fehlende Pause macht uns krank. Das gleiche gilt für Stress. Stress ist sogar ein wahrer Geniestreich der Natur, der unser Überleben gesichert hat. Es sind die fehlenden Pausen und ein schlechtes Cortisol-Management, das uns letztendlich chronisch krank macht. Und genau hier, müssen wir als Trainer intervenieren.

Trainer Magazin: Functional Training hat den Fitnessmarkt in den letzten zehn Jahren sehr stark geformt. Gibt es einen Trend in den nächsten Jahren, der ähnlich stark werden kann?

Ja, das gibt es. Ein Bereich, der in Zukunft stark an Bedeutung zunehmen wird, ist aus meiner Sicht das Training nach einem neurozentrierten Ansatz. Eine Methode, die trainingswissenschaftlich gesehen nicht die Biomechanik, sondern das Nervensystem als Steuerzentrale aller Körperfunktionen in den Vordergrund rückt. Ich bin mir sicher, dass dieses Gehirn basierte Training die Fitnessbranche in den nächsten Jahren sehr stark beeinflussen und inspirieren wird.

TRAINER Magazin: Die Bandbreite der Ansätze, Trainingsmethoden, Hilfsmittel und Tools hat in den letzten Jahren stark zugenommen – muss ein guter Trainer das wirklich alles beherrschen? Wer wird erfolgreicher, der Generalist oder der Spezialist?

Eine gewisse Basis von den relevantesten Themen sollte schon vorhanden sein. Ansonsten appelliere ich zum Mut zur Nische. Wie ich bereits in der ersten Antwort erwähnt, geht es um Exzellenz. Wenn Du in gewissen Bereichen absolut exzellent sein möchtest, muss Du in Kauf nehmen, in anderen Bereichen nicht gut zu sein. Auch eine Flug-Airline kann nicht gleichzeitig der günstigste Anbieter sein und gleichzeitig den besten Service auf Land und in der Luft haben, das beste Flugnetz ausgebaut haben, die komfortabelsten Flugzeuge haben etc.

Wir Menschen neigen dazu, uns eher einem Spezialisten zuzuwenden. Ich möchte auch nicht von einem Augenarzt am Blinddarm operiert werden, auch wenn er es schon mal aus einem Buch gelernt hat. Da gehe ich lieber zu einem Top-Spezialisten, der am besten den ganzen Tag mit großer Leidenschaft nichts anderes macht.

Daher empfehle ich jedem Trainer, seine Stärken auszubauen, auf seinem Spezialgebiet wirklich exzellent zu werden und sich für die Bereiche, die er nicht abdeckt, ein gutes Netzwerk mit qualifizierten Partnern aufzubauen. An unserem Standort Bonn sind wir z.B. sieben Trainer mit unterschiedlichen Qualifikationen und Stärken. Die Coaches arbeiten Hand in Hand. So arbeitet meine Frau exklusiv in den Bereichen Mobility, Yoga und Stressmanagement. Dies wiederum sind nicht meine Steckenpferde.