



Der Autor

Andreas Wagner,

Sportwissenschaftler M.A., A Lizenztrainer dflv,

Leitung Athletik- & Gesundheitstraining bei iq athletik

E-Mail: andreas@iq-athletik.de

Mangelware – qualifiziertes Personal in der Fitnessbranche

Der Sportwissenschaftler Andreas Bredenkamp beschreibt in seinem Buch „Das Trainerkonzept“ (Bredenkamp, 1994, S.8f.), das Dilemma qualifizierter Kräfte in der Fitnessbranche sehr treffend. Vom Trainer“beruf“ kann keine Rede sein, bestenfalls vom Trainer“job“. Qualifizierte Kräfte sind kaum zu bekommen. Fähigen Kräften dient der Trainerjob zumeist nur als Sprungbrett, als ein Lückenfüller auf dem Wege zu einer persönlichen Karriere, und diese suchen qualifizierte Kräfte in der Regel weitab des Sportstudios. Nimmt man für einen Trainer Arbeitszeiten bis in die Nacht und einen spärlichen Urlaub als gegeben hin, so stehen auf der Kontraseite immer noch ein niedriges Ansehen in der Gesellschaft, ein geringes Gehalt und vor allem als berufliche Perspektive die Aussicht: *„in 20 Jahren immer noch Neumitgliedern die Beinpresse erklären zu dürfen,“* (Bredenkamp, 1994, S. 8).

Eines der ursächlichen Probleme bei der Etablierung des Fitnesstrainerberufes ist dabei in der branchenspezifischen Abrechnung der Trainerleistung zu finden. Die Dienstleistung des Fitnesstrainers ist im Mitgliedsbeitrag enthalten, den die Kunden monatlich für die Nutzung der Anlage entrichten. In keiner anderen Sportbranche findet man eine vergleichbare Abrechnung. So müssen beispielsweise Tennisspieler, Skifahrer und Golfspieler einerseits für die Nutzung des Platzes bzw. der Anlage zahlen als andererseits für einen Trainer, der ihnen als Interessierte die Sportart beibringt. Die Fitnessstudios verschenken dagegen den kostspieligsten Faktor: ihre Dienstleistung (Bredenkamp, 1994; Diskussionsrunde, 2001). Infolgedessen ist wirklich qualifiziertes Personal kaum zu finanzieren – insbesondere mit Hinblick auf die oftmals hohen betriebswirtschaftlichen Vorgaben moderner Sportanlagen.

Zum Glück der Branche kann man sich aber heute im Ausbildungsbereich des Sportes, für eine einmalige Investition, fehlende Qualifikation und Erfahrung „erkaufen“. In einem Dschungel mannigfacher Qualifikationen kann auf dieser Weise „bescheinigtes“ Wissen vorgegeben und potentielle Kunden beeindruckt werden. Der sehr profitable „Lizenzierungswahn“ nimmt dabei unglaubliche Ausmaße an. Gegen ein bestimmtes Entgelt kann heute fast jeder eine Trainerlizenz, einen Übungsleiterschein, eine Fachausbildung oder ein Diplom erhalten. Dabei werden von Marketingexperten beständig neue Fachbereiche und Weiterbildungsmöglichkeiten kreiert, wie beispielsweise ein „Body+Mind Trainer“, ein „BestAging Trainer“ oder ein „BodyPower Trainer“. Quantität steht deutlich vor Qualität. So sind heute in der Praxis kaum noch Trainer zu finden, die die Techniken klassischer Hebeübungen vermitteln geschweige denn selbst korrekt ausführen können. Dies resultiert aus der Tatsache, dass diese hocheffektiven Übungen schon vor langer Zeit aus den Fitnessanlagen verbannt wurden und in den regulären Ausbildungsplänen sportlicher Zertifizierungsstellen keine oder nur eine sehr geringe Aufmerksamkeit finden. Die Trainer der meisten Fitnessanlagen sind heute primär für den Verkauf geschult. Im Trainingsbetrieb reicht es den Anlagenbetreiber oftmals aus, wenn ein Trainer weiß, wie die einzelnen Geräte funktionieren und die Besucher „bei Laune“ gehalten werden können. Den Studioinhabern und deren Consultants ist nämlich durchaus bewusst: *„Daß Frau Müller durch ein bisschen Klipp-Klapp an der Butterfly nicht besser wird, wissen wir. Die Kunst ist sie trotzdem im Studio zu behalten“* (Bredenkamp, 1994, S. 19; vgl. auch Diskussionsrunde, 2001).

Dabei wird der Ruf von Mitgliedern nach gut ausgebildeten Trainern, Sportlehrern, Physiotherapeuten, Sportwissenschaftlern und Ärzten immer lauter. Nach einer Verbraucheranalyse des Deutschen Sportstudio Verbandes (DSSV) stellen professionelle Trainer einen der wichtigsten Gründe für die Wahl einer Fitnessanlage dar (w&v, 2005). In der Praxis sind jedoch nur die aller wenigsten dazu bereit, eine qualifizierte Anleitung zu bezahlen (vgl. auch Diskussionsrunde, 2001). Dabei zahlt sich die Investition in einen qualifizierten Fitnesstrainer ein Leben lang aus: Keine andere Trainingsform kann die körperliche Konstitution, die Belastbarkeit und Leistungsfähigkeit so effektiv verbessern wie ein systematisch betriebenes Krafttraining (Gottlob, 2001; Zimmermann, 2002). Mit keiner anderen Trainingsform können vergleichbare und für die Gesundheit so umfangreich wirksame Anpassungen erreicht werden. In der heutigen Praxis muss sich jedoch oftmals ein einzelner Trainer um die physischen und psychischen Probleme mehrer hundert Mitglieder kümmern, was natürlich aussichtslos ist.

Literaturliste beim Verfasser

Stand: 10/2006

»Vorsprung durch Wissen.
Lesen Sie mehr unter www.iq-athletik.de«