

Leseprobe

Personaltraining A-Lizenz (IST/Gluckerkolleg)

Studienheft

Ernährungskunde

Autorin

Dr. Brigitte Bäuerlein

Dr. Brigitte Bäuerlein ist promovierte Oecotrophologin und arbeitet seit vielen Jahren als Ausbilderin sowie Referentin in der Ernährungsberatung. Für das IST-Studieninstitut ist sie neben der Erstellung von ernährungsspezifischen Studienheften als Expertin in den Seminaren tätig.

1. Die Nährstoffe und ihre Aufgaben

Kapitel 1

1. Die Nährstoffe und ihre Aufgaben

1.1 Was sind Nährstoffe?

1.2 Die einzelnen Nährstoffe

1.2.1 Proteine

1.2.2 Kohlenhydrate

1.2.3 Ballaststoffe

2.2.4 Fette

2.2.5 Vitamine

2.2.6 Mineralstoffe

2.2.7 Wasser

2.2.8 Sekundäre Pflanzeninhaltsstoffe

Lernorientierung



Sie lernen:

- ▶ zwischen essenziellen, nicht essenziellen und funktionsfördernden Nährstoffen zu unterscheiden;
- ▶ die Zusammensetzung und Wertigkeit der wichtigsten Nährstoffe wie Proteine, Fette, Kohlenhydrate, Vitamine und Mineralstoffe kennen.

1.1 Was sind Nährstoffe?

Unser Organismus besteht zu ca. 17 % aus Protein, zu ca. 13 % aus Fett, zu ca. 64 % aus Wasser, zu ca. 5,5 % Mineralstoffen und aus Kohlenhydraten in Form von Glykogen (ca. 300–400 g). Die Zusammensetzung unseres Organismus erfordert eine regelmäßige Zufuhr dieser Nährstoffe. Sie werden vom Organismus für Wachstum, körperliche Leistungsfähigkeit sowie Gesundheit benötigt. Aber nicht alle Nährstoffe sind Nahrungsenergieträger, beispielsweise liefert Wasser keine Nahrungsenergie, ist aber dennoch essenziell. Auch die Ballaststoffe liefern keine Energie, sind aber durchaus funktionsfördernd. Daher wäre ein Begriff wie „**Nahrungsinhaltstoff**“ dem Begriff „**Nährstoff**“ vorzuziehen.

**Nährstoffe,
Nahrungsinhaltstoffe**

Nicht nur der Energiegehalt, sondern auch die stoffliche Qualität eines Nährstoffes (Nahrungsinhaltstoffes) ist wichtig. Es kommt besonders auf die Versorgung des Organismus mit sogenannten **essenziellen** Nahrungsbestandteilen an. Darunter versteht man Substanzen, die der Körper nicht selber herstellen kann, die er aber unbedingt für seinen Stoffwechsel benötigt.

1. Die Nährstoffe und ihre Aufgaben

Neben den essenziellen Nährstoffen gibt es die sogenannte **nicht essenziellen** Nährstoffe. Darunter versteht man Nährstoffe, die sich in ihrer Bedeutung und Wirkung gegenseitig ersetzen können. Zudem gibt es noch die Gruppe der **funktionsfördernden** Nährstoffe, zu denen wie oben aufgeführt die Ballaststoffe gehören. Die folgende Abbildung stellt die einzelnen Nährstoffgruppen dar:

1. Essenzielle Nährstoffe <ul style="list-style-type: none">■ Essenzielle Aminosäuren■ essenzielle Fettsäuren■ Vitamine■ Mineralstoffe■ Spurenelemente■ Wasser	2. Nicht essenzielle Nährstoffe <ul style="list-style-type: none">■ Nicht essenzielle Aminosäuren■ nicht essenzielle Fettsäuren■ Kohlenhydrate (mit Einschränkung)
3. Funktionsfördernde Nährstoffe <ul style="list-style-type: none">■ Ballaststoffe■ Aromastoffe (Geruchs- und Geschmacksstoffe)■ Farbstoffe■ Inhaltsstoffe von Genussmitteln (z. B. Koffein)■ Sekundäre Pflanzeninhaltsstoffe	

Abbildung 1: Essenzielle, nicht essenzielle (ersetzbare) und funktionsfördernde Nährstoffe
(KONOPKA 2002, S. 13)

In den folgenden Kapiteln werden Ihnen Aufbau, Bedeutung und Aufgaben der einzelnen Nährstoffe erläutert.

1.2 Die einzelnen Nährstoffe

1.2.1 Proteine

Proteine sind Eiweißstoffe, die dem Aufbau und der Erhaltung der Muskeln und Organe sowie der Erhaltung der Leistungsfähigkeit dienen. Daher heißen sie auch Proteine (griechisch **protos**: der Erste), weil sie die ersten, also wichtigsten Stoffe sind; denn ohne Eiweiß gäbe es kein Leben. Proteine werden im Organismus im Speziellen für den Aufbau von Enzymen, Hormonen, Schutzfunktionskörpern (z. B. für das Immunsystem und die Blutgerinnung), Muskelproteinen, Bindegewebsproteinen (in Sehnen und Knorpel) und zum Aufbau von Zelloberflächen wie Haut, Haar und Nägeln eingesetzt.

Proteine

Da der Körper Eiweiß nur in stark begrenztem Maße speichern kann, müssen mit der Nahrung ständig neue Mengen Eiweiß zugeführt werden.

Grundbausteine der Proteine sind die Aminosäuren. Setzt sich ein Proteinmolekül aus zwei Aminosäuren zusammen, spricht man von einem **Dipeptid**, bei drei Aminosäuren vom **Tripeptid**, bis zu zehn Aminosäuren bilden ein **Oligopeptid**, mehr als zehn Aminosäuren bilden ein **Polypeptid**, wobei man kurzkettige Polypeptide mit **weniger** als hundert Aminosäuren und langkettige Polypeptide mit **mehr** als hundert Aminosäuren unterscheidet. Bestimmte Aminosäuren können vom Organismus nicht selber synthetisiert werden. Man bezeichnet sie als **essenzielle Aminosäuren**.

Aminosäuren

Essenzielle Aminosäuren	Nicht essenzielle Aminosäuren
<ul style="list-style-type: none"> ■ Isoleucin ■ Leucin ■ Lysin ■ Methionin ■ Phenylalanin ■ Threonin ■ Tryprophan ■ Valin ■ Histidin¹ ■ Arginin² 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Alanin ■ Asparaginsäure ■ Cystin ■ Glutaminsäure ■ Glycin ■ Hydroxyprolin ■ Prolin ■ Serin ■ Tyrosin
<p>¹ Histidin ist für den Säugling essenziell</p> <p>² Arginin ist bei besonderen Belastungen essenziell (z. B. bei Vergiftungen)</p>	

Abbildung 2: Essenzielle und nichtessenzielle Aminosäuren für den Menschen (HUTH/KLUTHE 1996, S. 22)

1. Die Nährstoffe und ihre Aufgaben

Biologische Wertigkeit Die Qualität des Nahrungseiweißes hängt nicht von der Menge, sondern von seiner „**biologischen Wertigkeit**“ (BW) ab. Die biologische Wertigkeit ist vom Gehalt des Eiweißes an diesen hochwertigen, essenziellen Aminosäuren gekennzeichnet. Die biologische Wertigkeit gibt an, wie viel Gramm körpereigenes Eiweiß (z. B. Muskeln) durch hundert Gramm des betreffenden Nahrungseiweißes aufgebaut werden können. Je höher die biologische Wertigkeit eines Nahrungseiweißes, desto weniger benötigt der Körper von diesem, um seine Eiweißbilanz aufrecht zu erhalten.

Tierisches Eiweiß ist im Allgemeinen höherwertiger als pflanzliches Eiweiß. Das pflanzliche Eiweiß kann jedoch durch die Zugabe von tierischem Eiweiß aufgewertet werden, denn Eiweißstoffe verschiedener Nahrungsmittel ergänzen sich in ihrem Aminosäurespektrum. Kombiniert liefern sie insgesamt eine höhere biologische Wertigkeit, als wenn sie einzeln oder in zeitlichem Abstand versetzt aufgenommen werden. Durch Mischung pflanzlicher und tierischer Eiweiße können sogar biologische Wertigkeiten von über 100 % erreicht werden (s. Abb. „Die biologische Wertigkeit verschiedener Proteingemische für den Menschen“).

Tierisches Eiweiß (BW)		Pflanzliches Eiweiß (BW)	
Vollei	100	Soja	84
Rindfleisch	92-96	Grünalgen	81
Fisch	94	Roggen	76
Milch	88	Bohnen	72
Edamer Käse	85	Reis	70
Schweizer Käse	84	Kartoffeln	70
		Brot	70
		Linsen	60
		Weizen	56
		Erbsen	56
		Mais	54

Abbildung 3: Die biologische Wertigkeit verschiedener Eiweißquellen für den Menschen
(KONOPKA 2002, S. 71)

Proteingemisch	biologische Wertigkeit (BW)
Bohnen und Mais (52 % / 48 %)	101
Milch und Weizen (75 % / 25 %)	105
Vollei und Weizen (68 % / 32 %)	118
Vollei und Milch (71 % / 29 %)	122
Vollei und Kartoffel (35 % / 65 %)	132

Abbildung 4: Die biologische Wertigkeit verschiedener Proteingemische für den Menschen
(KONOPKA 2002, S. 71)

1. Die Nährstoffe und ihre Aufgaben

Allgemein	Beispiele
Getreideerzeugnisse mit Milch, Fleisch, Fisch, Ei oder Hefe	Brot mit Käse, Milch, Ei, Wurst, Quark, Fisch usw. Getreideflocken mit Milch Grießbrei mit Milch, Ei Teigwaren (Nudeln) mit Fleisch, Käse, Ei usw. Reis mit Fleisch, Ei usw. Milchreis Brot , mit Hefe hergestellt, bzw. Hefekuchen
Kartoffeln mit Milch, Fleisch, Fisch, Ei	Pellkartoffeln mit Matjes Kartoffeln mit Ei Kartoffelbrei mit Milch Pellkartoffeln mit Kräuterquark Kartoffelgratin mit Sahne und Käse
Hülsenfrüchte mit Milch, Fleisch, Fisch, Ei oder Getreideerzeugnissen	Bohnensalat mit Brot Serbische Bohnensuppe mit Würstchen Sahnige Erbsensuppe Grünkernsalat mit Erbsen

Abbildung 5: Eiweißgemische mit gutem Ergänzungswert
(praktische Beispiele)
(SCHLIEPER 2002)

Ernährungsempfehlung

Häufiger pflanzliche Eiweißträger in Kombination verzehren, z. B. Brot zu Eintöpfen aus Hülsenfrüchten (Erbsen, Bohnen, Linsen), Reis mit Erbsen oder Reis mit Bohnen. Eine Ernährung mit überwiegend tierischem Eiweiß ist wegen der unerwünschten Begleitstoffe (Cholesterin, gesättigte Fettsäuren, Purine) nicht empfehlenswert. Die wichtigsten tierischen Eiweißlieferanten sind Fleisch, Fisch, Eier und Käse. Pflanzliches Eiweiß findet sich besonders in Getreide, Brot, Kartoffeln, Hülsenfrüchten und Nüssen.

Die deutsche Gesellschaft für Ernährung (DGE) empfiehlt derzeit eine Proteinzufuhr von 0,8g/kg Körpergewicht. Das entspricht bei einer 75 kg schweren Person einer Menge von 60 g. Die tatsächliche Aufnahme liegt jedoch häufig darüber.

Es empfiehlt sich, den täglichen Eiweißbedarf zu 50 % mit tierischen und zu 50 % mit pflanzlichen Eiweißträgern zu decken. Werden verhältnismäßig mehr tierische Lebensmittel zur Eiweißversorgung aufgenommen, so besteht auch die Gefahr einer erhöhten Fettzufuhr, denn Fleisch, Wurst und Käse sind immer auch mit Fett gekoppelt.

Das Trainingsziel der meisten Kraftsportler ist der Muskelaufbau, weshalb diese Gruppe häufig sehr an einer ausreichenden Proteinzufuhr interessiert ist.

1.2.2 Kohlenhydrate

Die Kohlenhydrate sind die wichtigsten Energieträger unter den Nährstoffen. Neben ihrer Aufgabe als „Energiegeber“ kommen ihnen vielfältige Aufgaben im Stoffwechsel zu. Außerdem können sie vom Organismus in Energiespeicherformen, z. B. in Fett oder das sogenannte Glykogen, umgewandelt werden. Ein Bestandteil der verschiedenen Kohlenhydrate ist immer Sauerstoff, so dass bei der Verbrennung der Kohlenhydrate weniger Sauerstoff von außen zugeführt werden muss. Somit kann von einem Vorteil der Kohlenhydrate gegenüber den Nährstoffen Fett und Eiweiß als ökonomischer Energiespender gesprochen werden. Dadurch nehmen Kohlenhydrate besonders in der Ernährung des Sportlers eine wichtige Rolle ein.

Saccharide Die Grundbausteine der Kohlenhydrate sind die **Monosaccharide** (Einfachzucker). Eine Verbindung von zwei Monosacchariden nennt man **Disaccharid** (Zweifachzucker); drei bis zehn Monosaccharide bilden sogenannte **Oligosaccharide**, mehr als zehn (bis zu mehreren hunderttausend) Monosaccharide setzen sich zu den sogenannten **Polysacchariden** zusammen.

Die Abbildung „Einteilung der Kohlenhydrate“ zeigt die Einteilung der Kohlenhydrate nach der Anzahl ihrer Monosaccharide. Aufgelistet werden die einzelnen Kohlenhydrate nach ihrer Art sowie ihrem Vorkommen in Lebensmitteln und ihrer Verwertbarkeit im Organismus.

Daraus ist ersichtlich, dass die Mono- und Disaccharide wegen ihrer einfacheren Struktur eine für den Organismus schneller zur Verfügung stehende Energiequelle darstellen als die komplexer strukturierten Oligo- und Polysaccharide. Diese werden im Körper langsamer zerlegt, d. h., sie setzen über einen **längeren** Zeitraum **weniger** Energie frei als Mono- und Disaccharide. Diese Eigenschaft können sich z. B. Diabetiker oder Sportler zu Nutzen machen, da ihr Blutzuckerspiegel für längere Zeit relativ konstant gehalten werden kann, wohingegen z. B. Monosaccharide in Form von Zucker o. Ä. für einen sprunghaften Anstieg und ein ebenso starkes und schnelles Abfallen der Blutzuckerkurve führen.

1. Die Nährstoffe und ihre Aufgaben

Kohlenhydratarten	dazu zählen	sind enthalten in	Verwertbarkeit
Monosaccharide (Einfachzucker)	Glukose (Dextrose, Traubenzucker, Fructose, Laevulose, Fruchtzucker) Galactose	Honig, Früchten, Getränken, Süßwaren, Milch	} schnell verfügbare Zucker Ausnahme: Milchzucker!
Disaccharide (Zweifachzucker)	Saccharose (Sucrose, Rüben- oder Rohrzucker) Maltose (Malzzucker) Lactose (Milchzucker)	Haushaltszucker, Marmeladen, Süßigkeiten, Limonadengetränken, Malzbier Milch	
Oligosaccharide (Mehrfachzucker)	Maltotriose, Maltotetrose Maltopentose usw. (Zuckergemisch) Dextrine	Sportler-Energiegetränken, Toast, Knäckebrötchen, Zwieback	} Sog. Kohlenhydrate mit Langzeitwirkung verdauliche = energieliefernde Nahrungskohlenhydrate
Polysaccharide (Vielfachzucker)	Zellulose ■ Amylose ■ Amylopektin (Stärke)	Kartoffeln, Getreideflocken, Müsli, Brot, Nudeln, Bananen	
	Glykogen (tierische Stärke)	Leber	
	Zellulose, Lignin, Pektin	Ballaststoffe aus Getreiderandschichten (Kleie), Obst, Gemüse	} unverdauliche Kohlenhydrate

Abbildung 6: Einteilung der Kohlenhydrate (KONOPKA 2002, S. 55)

1. Die Nährstoffe und ihre Aufgaben

Der glykämische Index

Derzeit wird von Laien und vom Fachpublikum sehr viel über den glykämischen Index (GI) diskutiert. Im Folgenden wollen wir und daher genauer mit dem GI, seinem theoretischen Hintergrund und potentiellen Nutzen beschäftigen.

Das Konzept stammt aus den frühen 1980ern und versucht Lebensmittel anhand ihrer Wirkung auf den Blutzuckerspiegel einzuteilen. Der GI ist per Definition ein Maß für die Erhöhung des Blutzuckerspiegels – und damit auch für die Insulinausschüttung – nach dem Verzehr von 50 g Kohlenhydraten in einem Testlebensmittel. Als Vergleichskohlenhydrat gilt die Glukose, deren GI auf 100 festgelegt wurde. Die Skala des GI reicht daher von 1 bis 100.

Um den tatsächlichen Blutzuckeranstieg nach dem Verzehr einer „normalen“ Portion besser einschätzen zu können, bedient man sich der sogenannten glykämischen Last. Dieser Wert berechnet sich, indem man den GI eines Lebensmittels durch 100 teilt und das Ergebnis mit der verwertbaren Kohlenhydratmenge einer durchschnittlichen Portion multipliziert.

Praxisbeispiel

- Weißbrot: GI = 73, eine Scheibe (30 g) enthält 14 g Kohlenhydrate
- Glykämische Last = $(73 : 100) \cdot 14 = 10,2$



Es gibt Lebensmittel mit einem relativ hohen GI, die aber durch ihren niedrigen Kohlenhydratgehalt nur zu einer geringen Insulinausschüttung führen (z. B. rote Beete). Deshalb ist in der folgenden Abbildung sowohl der GI als auch die glykämische Last angegeben.

Der GI eines Lebensmittels wird durch eine Vielzahl von Faktoren beeinflusst. Dazu gehören neben der Zusammensetzung (z.B: Gehalt an komplexen Kohlenhydraten oder Fett) dessen Verarbeitung und Zubereitung. Meist wird auch nicht ein einzelnes Lebensmittel allein gegessen, sondern verschiedene gemeinsam in einer Mahlzeit. Dann beeinflussen die einzelnen Zutaten ihren GI gegenseitig. Außerdem schwankt die Antwort des Blutzuckerspiegels von Mensch zu Mensch. Diese beschriebenen Schwierigkeiten bei der Messung des GIs gelten als großer Kritikpunkt des Konzepts (BRÖNSTRUP 2004).

Studienheft

Personal-Training-Grundlagen

Autor

Christian Schlepütz

Christian Schlepütz ist Diplom-Sportwissenschaftler und zertifizierter Personaltrainer. Neben seiner langjährigen Dozenten- und Autorentätigkeit beim IST-Studieninstitut ist er als Rückenschullehrer und Präventionstrainer aktiv.

1. Grundlagen des Personal Trainings

Praxisbeispiel



Herr Spätwald hat einen Flyer von Personal Trainer Thomas entdeckt. Er nimmt mit Thomas Kontakt auf. Thomas klärt grob ab, wo der potenzielle Kunde trainieren möchte, worum es Herrn Spätwald im Training geht, welche Einschränkungen es gibt und zu welchen Tageszeiten Herr Spätwald aktiv werden möchte. Es stellt sich heraus, dass der mögliche Neukunde sehr unter seinem Alltagsstress leidet. Er möchte deswegen bestimmte Entspannungsformen erlernen, die er auch auf Reisen durchführen kann.

Thomas ist ein Ausdauer- und Krafttrainingspezialist. Er entschließt sich, bereits am Telefon auf eine befreundete Kollegin, Sabine Ruh, zu verweisen, deren Spezialgebiete Stressbewältigungs- und Entspannungstraining sind.

Zieldefinition

In einem daraufhin folgenden persönlichen Treffen zur detaillierten Auftragsklärung können die konkreten Ziele und Rahmenbedingungen definiert werden. Um die Wahrscheinlichkeit, ein Ziel zu erreichen, zu erhöhen, sollte dieses so konkret wie möglich formuliert und geprüft werden (vgl. O'CONNOR/SEYMOUR 2003, S. 36 ff.).

Konkrete Ziele formulieren

Kriterien für sinnvolle und motivierende Ziele sind:

- positive Formulierung
- präzise Definition
- Messbarkeit und Überprüfbarkeit
- realistische Erreichbarkeit durch den Kunden
- Wissen darüber, was der Klient bereit ist aufzugeben (z. B. Schlemmereien, Alkohol oder Couchabende)
- exaktes Wissen darüber, was der Kunde braucht, um das Ziel zu erreichen
- keine Über- und keine Unterforderung
- Hintergrundmotivation (warum will der Klient das Ziel erreichen?)
- Spricht irgendetwas oder irgendetwas gegen die (Maßnahmen zur) Zielerreichung?
- Was wäre ein Zielerreichungsbeweis für den Kunden?

Praxisbeispiel



Herr Spätwald nimmt Kontakt auf mit der Personal Trainerin Sabine Ruh. Sie verabreden sich zu einem ersten Gespräch in einem Café etwas außerhalb der Stadt. Nach einem ersten Kennenlernen hinterfragt Sabine das Trainingsziel „Stressabbau“ ihres potenziellen Klienten genauer. Dabei benutzt sie folgende Fragen:

- „Herr Spätwald, Sie möchten also entspannter werden?“ (positive Formulierung)
- „Woran würden Sie denn bemerken, dass Sie entspannter wären?“ (Zielerreichungsbeweis)
- „Was hindert Sie denn bisher daran, entspannt zu sein?“ (realistische Erreichbarkeit und Check, was Kunde aufgeben müsste)
- „Welche Fähigkeiten oder Ressourcen benötigen Sie denn, um entspannter zu werden?“ (Wissen darüber, was der Kunde genau braucht)
- „Was spricht denn dagegen?“ (Gibt es Familienangehörige oder Arbeitskollegen beziehungsweise Rahmenbedingungen, die im Konflikt mit diesem Ziel stehen)
- Bis wann möchten Sie Ihr Ziel denn erreicht haben?“ (Präzisierung)

Während dieses ersten Treffens sollten zudem Informationen zu folgenden Punkten ausgetauscht werden (vgl. Kap. „Anamnese“ und „Das Verkaufsgespräch“):

erstes Treffen
QV

- Preise
- Trainingshäufigkeit
- Krankheiten, Verletzungen (mittels des Anamnesebogens)
- Gegebenenfalls Abklärung der Belastungsfähigkeit durch einen Arzt
- Trainingsbeginn mit einfließendem Check (Re-Check nach 3-6 Monaten)
- Gesamtdauer des Personal Trainings und gegebenenfalls Übergang in selbstständig durchgeführte Trainingseinheiten (vgl. Kap. „Definition Personal Training“)

QV

1.2 Gründe für Personal Training

1.2.1 Kein Erfolg mit bisherigen Maßnahmen

Motivation des Kunden

Trainingsbegleiter Viele Menschen haben bereits früher einmal begonnen, Sport zu treiben, jedoch bald die neuen Vorsätze über Bord geworfen. Einer der wichtigsten Vorteile eines Personal Trainers liegt in der Motivationsgabe, die er seinen Kunden zukommen lassen kann. Durch die abwechslungsreiche Trainingsgestaltung und die Fähigkeit, Menschen zum Sport zu bewegen, durch Lob und seine eigene Vorbildfunktion wird er zum unentbehrlichen Trainingsbegleiter. Durch ihn (wieder-)entdecken seine Kunden idealerweise, wie viel Spaß ein Fitness- und Gesundheitsprogramm bereiten kann. Darüber hinaus wirkt die feste Verabredung mit dem Personal Trainer wie ein Termin im Alltag des Kunden.

Motivationstiefs werden durch den Personal Trainer begegnet, der nicht selten auch zum „mentalen“ Coach des Klienten wird. Oftmals stellt sich ein neues körperliches Bewusstsein ein, das auch mit einer neuen Lebenseinstellung verbunden sein kann. Idealerweise bleibt die Verbindung zwischen Trainer und Klienten über Jahre hinweg erhalten (ggf. auch nur als Training an der langen Leine) und ermöglicht dadurch natürlich auch Vertrauen und Offenheit. Davon wiederum profitiert diese Trainingsform enorm. Durch die sehr persönliche Trainingsatmosphäre werden lang gehegte Hemmschwellen in Bezug auf den eigenen Körper und dessen Leistungsfähigkeit abgebaut. Durch die Erfahrung, bis dato limitierende Grenzen überwinden zu können, wird oft auch das Selbstbewusstsein und -vertrauen des Klienten gestärkt.

Praxisbeispiel

Frau Siegländ trainiert seit vielen Jahren im Fitnessclub. Sie besucht regelmäßig die Bauch-Beine-Po-Stunden und macht zweimal wöchentlich Aerobic-Kurse mit. Das empfohlene Krafttraining hat sie bereits nach drei Wochen nicht mehr weiter verfolgt, da es ihr zu langweilig war. Nach einer anfänglichen Verbesserung der Ausdauer hat sie seither keine weiteren Trainingserfolge mehr gespürt. Ihr eigentliches Trainingsziel war Gewichtsreduktion.

Frau Siegländ ist ein Paradebeispiel für viele Fitnessclub-Mitglieder. Sie wäre eine ideale Kundin für Personal Training.



1.2.2 Scheu vor Fitnessclub-Atmosphäre und Wunsch nach Diskretion

Viele Kunden möchten aus unterschiedlichsten Gründen nicht gemeinsam mit anderen Menschen im Fitnessclub oder im Verein sportlich aktiv sein, sie bevorzugen Training in privater Atmosphäre, z. B. im eigenen Wohnzimmer oder Fitnessraum, auch im Schwimmbad oder im Wald. Jedoch ist es auch durchaus denkbar, dass das Training am Arbeitsplatz des Kunden, im Hotel oder sogar am Ferienort des Kunden stattfindet.

Praxisbeispiel



Herr Birn ist Software-Entwickler und hat eine Firma mit über 20 Angestellten. Er ist mit 37 Jahren bereits sehr erfolgreich. Allerdings haben ihm die Aufbaujahre seiner Firma durchaus gesundheitlich zugesetzt. Er ist stark übergewichtig, hatte bereits zwei Zusammenbrüche und trinkt viel Alkohol. Nachdem er sich ein Einzelgolftraining geleistet hat, hat er erkannt, dass es schlecht um seine gesamte körperliche Fitness steht. Er beschließt, nachdem er einen Beitrag in einer Managerzeitschrift gelesen hat, im Internet nach einem Personal Trainer zu recherchieren. Er stößt dabei auf Elisabeth.

Beim ersten Gespräch mit Herr Birn wird klar, er möchte auf gar keinen Fall in eine „Muckibude“, schon gar nicht in das von Elisabeth vorgeschlagene Stammstudio, da es sich ganz in der Nähe von einem großen Kunden von Herr Birns Firma befindet. Außerdem ist Herr Birn äußerste Diskretion wichtig. Er möchte auch nicht, dass Elisabeth beim Outdoortraining Kleidung trägt, die sie als Trainerin kennzeichnet. Schließlich könnte Herr Birn während des Trainings von Mitarbeitern gesehen werden und dies wäre ihm sehr unangenehm.

1.2.3 Zeitliche und örtliche Unabhängigkeit

Theoretisch ist es egal, ob der Kunde morgens um 6 Uhr oder abends um 22 Uhr trainieren möchte, er bestimmt die Uhrzeit der Termine. Diese können theoretisch mit jeder Trainingseinheit divergieren, ganz so, wie es der Terminplan des Kunden ermöglicht. Diese zeitliche Flexibilität stellt eines der wichtigsten Argumente bei der Entscheidung für einen persönlichen Fitnesstrainer dar.

Überschneidungen vermeiden

Allerdings sollte der Personal Trainer dieses Verhalten nicht fördern, da es sonst für ihn sehr schwer wird, alle Kunden zu koordinieren, denn vor allem die Zeit ist eine der wichtigsten Ressourcen des Personal Trainers. Wenn alle Kunden von Woche zu Woche ihre Trainingstermine verschieben wollen, sind Überschneidungen schon fast vorprogrammiert. Darüber hinaus sollte man sich frühzeitig Gedanken machen, ob man wirklich sieben Tage von 6 Uhr bis 22 Uhr zur Verfügung stehen will, oder ob man auch noch eigene private Zeit benötigt. Es ist auf Dauer nicht möglich, sieben Tage die Woche zu arbeiten und ebenfalls wird es schon sehr schwer fallen, jeden Wochentag um 6 Uhr zu beginnen und um 21 Uhr oder 22 Uhr den letzten Kunden zu bedienen, da dies die Gesundheit und damit die wichtigste Ressource der Selbstständigen massiv beeinflusst.

1.2.4 Effiziente, ganzheitliche Trainingsprogramme

Persönliches Fitnessstraining ist sehr effektiv, da nur Übungen und Trainingsformen ausgewählt werden, die aufgrund der individuellen Rahmenbedingungen für den Kunden auch zielführend sind. Im Gegensatz zum Gruppenfitnessstraining werden Fehler in der Übungsausführung gleich erkannt und sofort korrigiert, das Bewegungstempo und der Bewegungsradius können an die derzeitige Fitness und aktuelle Tagesform des Klienten angepasst werden. Darüber hinaus ist der Personal Trainer in der Lage, den Kunden jederzeit optimal zu motivieren.

Fitness-Center bieten das nicht einmal ansatzweise, selbst wenn sie es versprechen; aber aufgrund des geringeren Trainer-Kunden-Verhältnisses ist dies nicht möglich.

Individuelle Kontrolle

Auf individuelle Defizite, wie beispielsweise durch frühere Verletzungen entstandene Bewegungseinschränkungen, kann bei der Übungsauswahl und Durchführung Rücksicht genommen werden.

Die Trainingsziele des Kunden werden in der Regel, unter anderem durch die immerwährende und ganzheitliche Begleitung des Trainers, schneller erreicht als während des selbstständigen Trainings im Fitnessclub oder Verein. Ernährungs- und Entspannungsthemen werden idealerweise in die Empfehlungsübersicht genauso integriert wie Übungen für Zuhause und am Arbeitsplatz. Die Trainingsplanung findet ganzheitlich und langfristig statt, ohne jedoch die jeweilige Tagesform außer Acht zu lassen.

1.2.5 Elitäres Alleinstellungsmerkmal und Trendgedanke

Aufgrund gesellschaftlicher Veränderungen zu einer reicheren Oberschicht hat Personal Training mittlerweile etwas von einer „trendigen“ Lebensweise. Waren es zu Beginn vor allem Prominente, die sich einen Personal Trainer nahmen, um anderen im Fitness Center aus dem Weg zu gehen, möchte dies heute ein weitaus größerer Personenkreis, zum Teil nur, um zu zeigen, dass man sich es leisten kann. Dies führt die Branche zu einem wahren Boom, weshalb allerdings auch nahezu jeder Trainer versucht, den wachsenden Markt mit abzudecken und mitzuverdienen. Im Vergleich zu der restlichen Branche lässt es sich hier gut verdienen. Da aber der Begriff Personal Trainer nicht zu schützen ist, kann rechtlich betrachtet sich jeder so nennen, was jedoch der Branche direkt schadet. Indirekt wird durch die Vielzahl der Trainer der Preis fallen und damit der Anreiz des Elitären auch die gut zahlende Klientel von der Dienstleistung wieder Abstand nehmen lassen.

1.3 Eigenschaften eines guten Personal Trainers

1.3.1 Kommunikationsfähigkeit

Aus den oben beschriebenen Aufgabenbereichen ergibt sich auch, welche Fähigkeiten und Eigenschaften ein zukünftiger erfolgreicher Personal Trainer mitbringen sollte. An erster Stelle ist hier das Kommunikationstalent zu nennen, also die Möglichkeit, sowohl verbal als auch nonverbal schnell in Verbindung mit anderen Menschen zu treten. Studioüblichen Small Talk sollte jeder beherrschen und das Informieren über tagesaktuelle Ereignisse gehört genauso zu seinen Aufgaben wie der Aufbau von langfristigen Kundenbeziehungen, in welchen sich sein Klient vertrauensvoll öffnen können sollte.

1.3.2 Motivationskompetenz

Wer bereits in der Fitnessbranche tätig ist, weiß, wie wichtig die Fähigkeit eines Trainers ist, seine Kunden zu motivieren. Die Tagesform des Klienten hängt von vielen Variablen ab und ist oftmals an die Alltagsbelastung gekoppelt. Nichtsdestotrotz sollte ein guter Personal Trainer unabhängig von seiner eigenen Verfassung immer in der Lage sein, ein Umfeld von Freude und Abwechslung zu schaffen, sodass der Trainierende spätestens nach 30 Minuten das Gefühl hat, seinen Alltag hinter sich gelassen zu haben und nach dem Training frisch und energievoll seinen Tag fortzusetzen. Auch bei schwierigen Kunden muss der Personal Trainer in der Lage sein, durch Lob und Aufzeigen von Erfolgen immer wieder zu motivieren.

1.3.3 Ausdrucksfähigkeit und Allgemeinbildung

Die typische Zielgruppe für Personal Training ist sehr unterschiedlich strukturiert. Oft sind es jedoch anspruchsvolle Personen, deren Alltag geprägt ist von fordernder, verantwortungsvoller Tätigkeit in Industrie und Wirtschaft. Ein erfolgreicher Personal Trainer sollte immer über das tagesaktuelle politische und wirtschaftliche Geschehen informiert sein, um sich diesbezüglich in einem gewissen Rahmen mit seinen Kunden unterhalten zu können.

Eine angemessene Artikulation ist von Nöten und muss gegebenenfalls eingeübt werden. Hierzu bietet sich der Besuch von Rhetorikkursen an, wie es nahezu jede VHS anbietet, oder professionelle Privatinstitute, die häufig mit der NLP-Methode (neuro-linguistische Programmierung) arbeiten. Hier werden Schlagfertigkeit, Einwandsbehandlung, Ausstrahlung, Wortschatz und dergleichen geschult.

1.3.4 Verantwortungsbewusstsein

Ein Kunde wird sich im Lauf der Zeit mehr und mehr an seinen Trainer binden und ihm nahezu blind vertrauen. Dies ist ein wesentlicher Bestandteil des Trainingserfolges und sollte nicht aufs Spiel gesetzt werden. Jede Fehlentscheidung des Trainers und Fehleinschätzung seines Kunden kann zu Verletzungen führen. Jederzeit muss der Trainer sich sicher sein, dass sein Kunde die Aufgabe sicher erfüllen kann. Zu hohe Risiken müssen vermieden werden, um weitere Erfolge zu garantieren.

Praxisbeispiel

Frau Rainer hat durch ihre persönliche Trainerin schon viele Erfolge erzielt. Da sie bald in einen anstrengenden Wanderurlaub fährt, entscheidet sich ihre Trainerin, ein Klettertraining an einem Felsen anzubieten. Da es am Vortag geregnet hat und die Felsen noch glitschig sind, wird das Training kurzerhand aus Sicherheitsgründen umgestellt.



1.3.5 Fachkompetenz und Fortbildung

Persönliches Fitnessstraining gehört für einen Trainer zu den anspruchsvollsten Aufgaben im Sport- und Gesundheitsbereich. Er gibt Ratschläge für die Gesundheit und das Wohlbefinden seines Klienten und beantwortet Fragen zu den Themenfeldern Ernährung, Bewegung, Entspannung, Medikation, Arzt- oder Klinikwahl, Operationsmethoden, Gesundheitsrisiken oder zu persönlichen Prozessen. Dies erfordert ein sehr hohes fachliches Niveau und ist nur durch eine fundierte Ausbildung und zahlreiche Fortbildungen im Gesundheitsbereich zu ermöglichen. Ein guter Personal Trainer sollte sich daher darauf einstellen, dass er sich regelmäßig fortbildet.