



Es muss wehtun

Immer mehr Topmanager nutzen die Dienste eines Personal Trainers – vor allem, um sich besser motivieren zu lassen.

Donnerstag, sieben Uhr in der Früh. Am Berliner Schlachtensee bewegen sich bei feinem Nieselregen zwei Sportskameraden auf dem Uferweg des Waldsees im Dauerlauf. Was beim flüchtigen Blick aussieht wie ein ganz normaler Lauftreff zweier Freunde, ist in Wirklichkeit selbstverordnete Qual und Therapie.

Verordnet hat sie sich Neil Ramsey. Aus gutem Grund: Der Brite ist seit zwei Jahren in Deutschland und Sport hat der 34-jährige Leiter der Sprachschule Inlingua bisher kaum betrieben. „Bei meinem Job sitze ich viel zu viel am Schreibtisch und im Auto“, so Ramsey. Die Folgen: „Wenn ich eine Treppe über mehrere Etagen hinauflaufe, spüre ich das.“

Damit soll nun Schluss sein. Seither bekämpft Ramsey die Symptome mit Hilfe eines so genannten Personal Trainers – ein privater Sportlehrer, der erschlafte Managern in Sachen Sport und Ernährung auf die Sprünge hilft.

Zwischen 500 und 1000 dieser Fitnesstrainer bieten in Deutschland bereits



TRAINER HOFFMANN, MANAGER RAMSEY (r.): Keine Ausrede mehr

ihre Dienste an. Tendenz steigend. Denn immer mehr Manager nutzen das persönliche Fitnessstraining, um der geistigen Ermüdung durch körperliche Ausdauer entgegenzuwirken.

Der Erfolgslauf des Personal Trainings startete natürlich im Ursprungsland der Fitnessbewegung – den USA. Dort wird das Personal Training vor allem von Managern in Anspruch genommen, die bei

knappem Zeitbudget ein Optimum an Fitnessstraining absolvieren wollen, das zudem auf sie persönlich zugeschnitten ist. „Die meisten Kandidaten buchen den Personal Trainer, weil sie abnehmen, muskulöser werden oder ihre Ausdauer und ihr Wohlbefinden verbessern wollen“, weiß Eginhard Kieß, Personal Trainer aus Köln und Gründer des Personal Trainer Networks (PTN). ▶

% NACH DER
FUSION
MIT SKW WERDEN
WIR UNS NOCH
KONSEQUENTER AUF
DIE RENDITESTARKE
SPEZIALCHEMIE
KONZENTRIEREN.

www.degussa-huels.de/fusion

Degussa+Hüls

ERFOLG FITNESS

Das kann Sprachschulmanager Ramsey nur bestätigen. Von allein hätte er sich, so bekennt er freimütig, „nie dazu aufgerafft, Sport zu treiben. So aber, mit dieser Möglichkeit des Trainings, habe ich keine Ausreden mehr.“ Dementsprechend informierte sich sein Trainer Dirk Hoffmann, Geschäftsführer von Personal Training Berlin, bei seinem ersten Treffen zunächst über die gesundheitliche Situation seines Kunden, seine sportlichen Vorlieben, Ramseys Puls im Ruhezustand und im Zustand körperlicher Aktivität. Seitdem wehrt Hoffmann jede Ausrede seiner Klienten mit medizinischen Fakten ab. Mit Erfolg: Inzwischen laufen die beiden täglich noch vor Ramseys Dienstbeginn die gut fünf Kilometer lange Runde um den Berliner Schlachtensee.

Nicht jeder Trainer ist gleich gut. Um bei der Menge der Personal Trainer den richtigen zu finden, rät Jens Freese, Präsident des Bundesverbandes Deutscher Personal Trainer e.V. (www.personal-trainer-network.de) in Köln vor allem darauf zu achten, „dass der Trainer eine adäquate Berufsausbildung im Sportbereich mit eventuellen Zusatzqualifikationen besitzt und vom Typ her zu einem passt.“ Denn Personal Trainer müssen nicht nur selber fit, sondern auch gute Motivatoren sein, die sich den individuellen Bedürfnissen des Kunden anpassen.

Gute Erfahrungen hat beispielsweise Peter Nyhuis gemacht. Seine 96 Kilogramm, die der 43-Jährige noch bis vor kurzem auf die Waage brachte, waren dem Siemens-Logistik- und Einkaufsberater aus München irgendwann einmal zu viel. Sportlich bewegt hatte er sich zuletzt Anfang der Neunzigerjahre in einer Volleyball-Hobbymannschaft. Per Zufall stieß er vor vier Monaten in einem Münchener Biergarten auf Christiane Manntz und war begeistert von ihrem Konzept: Während der individuellen Trainingseinheiten verbessert sie gleichzeitig die sprachlichen Fähigkeiten ihrer Kunden.

Seither trainiert die 31-Jährige, die nach ihrem BWL-, Französisch- und Spanisch-Studium eine Ausbildung zur Personal Trainerin machte, den Siemens-Mann einmal pro Woche in Sachen Sport und Sprache: Während des Joggens durch die Isar-Wiesen parliert Nyhuis in feinstem Businessenglisch über Themen wie Aktienhandel oder Autopannen im Ausland. Und auch die Übungskommandos wer-



den in Englisch gegeben. „Da ich das Englisch auch in meinem Job benötige, ist das Konversationstraining eine ideale Kombination für mich“, sagt Nyhuis. „Am Anfang bin ich wegen dieser Doppelbelastung schnell außer Puste gekommen.“ Doch jetzt verspüre er Fortschritte – sowohl was die Sprache betrifft, als auch im Bauch- und Rückenbereich.

Billig ist der Spaß nicht: Für 90 Minuten Fitness- und Sprachunterricht zahlt Nyhuis 390 Mark plus Mehrwertsteuer. Und das ist durchaus üblich. Im Schnitt liegen die Stundensätze der Personal Trainer zwischen 100 und 400 Mark.

Was die Manager hauptsächlich in die Arme der Personal Trainer treibt, ist jedoch in erster Linie die mangelnde Eigenmotivation. Lange Arbeitstage, an denen die Führungskräfte fast ausschließlich am Schreibtisch sitzen, abendliches Weiter sitzen bei Geschäftsessen, lange Autofahrten oder Flugreisen bestimmen den Alltag der meisten Manager und tragen nicht gerade zu körperlichem Wohlbefinden bei. Die verbleibende Freizeit dann noch mit quälenden Übungen im Fitnesscenter zu verbringen, schaffen nur noch wenige.

Beispiel Inke Schulz-Hannssen, 34. Die Geschäftsführerin des Hamburger



SIEMENS-MANN NYHUIS, TRAINERIN MANNITZ: Beim Joggen Englisch parlieren

Unternehmens Suxsess ist zwar ständig in Bewegung, aber eben nicht richtig. Die Folge: dauernde Rückenschmerzen. Trotzdem fehlte ihr zugleich die Lust, sich zu einsamen Fitnessstunden aufzuraffen – noch dazu zu unregelmäßigen Zeiten. Dementsprechend suchte auch sie sich „einen verständnisvollen Coach, der sie aus ihrem Alltagstrott herausreißt und es versteht, sie zu motivieren“. Offenbar hat sie ihn gefunden: Heute kuriert sie ihre Rückenprobleme gemeinsam mit ihrem Coach bis zu dreimal pro Woche.

Oder Pedro Donig, 51. Außer dem jährlichen Skiurlaub betrieb der Berliner Immobilienkaufmann so gut wie keinen Sport. Sein Hausarzt riet ihm zu Joggen. „Doch Joggen ist für mich das Schlimmste, was es gibt. Es ist langweilig und bringt mich nicht weiter“, sagt Donig.

COACH FLEISCHER, KAUFMANN DONIG (r.): Psychologisches Feingefühl gehört dazu



FOTOS: WOLF HEIDERL-SAWALL, ANDREAS TAUBERT

Vor zwei Jahren entschied er sich für die Investition in einen Privattrainer. Der kam anfangs dreimal pro Woche zu dem Immobilienkaufmann ins Haus, um ihm Übungen zur Herz- und Kreislaufunterstützung zu erklären. Inzwischen hat sich das Maß auf einmal pro Woche eingependelt. „Von alleine würde ich mich nicht vom Schreibtisch wegreißen, deshalb war auch der Gang ins Fitnessstudio nichts für mich“, sagt Donig. Er brauche jemanden, der eine Kontrollfunktion ausübt.

Eine gute Portion psychologisches Feingefühl gehört deshalb zum Trainerjob dazu. Schließlich verbringen Trainer und Trainee viel Zeit miteinander. „Der Personal Trainer ist wie der Friseur“, sagt der Berliner Trainer Torsten Fleischer. „Man erfährt sehr viel Persönliches von den Führungskräften und ihren Unternehmen. Darauf sollte man auch sensibel eingehen können.“

„Viele Manager sind nach ihrer 70-Stunden-Woche richtig am Ende. Früher oder später merken sie, dass es so nicht weitergehen kann“, beobachtet Hamburger Trainer Cyrus A. Rahman. Spätestens dann entscheiden sich viele für den Coach, dem sie meist schon zu Beginn viel Vertrauen einräumen. Kein Wunder: „Wir schnüren dem Kunden dann ja auch ein Paket mit Fitness, Wellness, Ernährungsberatung und Anti-Stress-Training und überwachen dessen Einhaltung. Das geht nur mit beiderseitiger Offenheit“, meint Rahman. Nur bewegen müsse sich der Kunde immer noch selber.

Und das ist auch gut so. Viele der einstigen Sportmuffel sehen in der Selbstüberwindung schließlich das Erfolgskonzept der privaten Trainingsstunden. Immobilienmanager Donig ist sogar überzeugt: „Es muß richtig wehtun, körperlich und auch finanziell. Nur dann wird die Sache erfolgreich.“

DIRK ENGELHARDT ■

% NACH DER
FUSION

MIT DEGUSSA-HÜLS

WERDEN WIR UNS NOCH

KONSEQUENTER AUF

DIE RENDITESTARKE

SPEZIALCHEMIE

KONZENTRIEREN.

www.skw.de/fusion

skw.