

# Fitness-Testing

## Testing- und Diagnosetools im Fitnessstudio

Wer seine Mitglieder professionell betreuen möchte, kommt an Testingtools nicht vorbei. Doch welche Tests eignen sich für welche Schwerpunkte und wie kann man diesen Bereich am besten in operative Studioabläufe integrieren? Stephan Müller gibt einen Überblick.



**D**urch die richtige Auswahl von sinnvollen Check-ups können Trainingsfortschritte dokumentiert werden, was die Motivation der Mitglieder erhöht. Die Vorteile liegen auf der Hand: Check-ups dienen dazu, effizienter zu arbeiten und die optimale Belastung zu finden. Sie geben den Kunden ein Feedback, wie sich ihr Trainingsfortschritt über die Zeit entwickelt hat. Egal ob für die allgemeine Fitness, zum Ausgleich im Alltag oder für die Gesunderhaltung: Eine richtige Anleitung ist sowohl für den Freizeit- und Fitness- als auch für den Leistungssportler eine entscheidende Grundlage, um erfolgreich seine Ziele zu erreichen.

### Step 1: die Anamnese

Bevor verschiedene Testverfahren zum Einsatz kommen, muss eine umfangreiche Anamnese durchgeführt werden. Der Begriff „Anamnese“ stammt aus dem Altgriechischen und bedeutet so viel wie „auf Erinnerung beruhen“ oder „Beschwerdeerfassung“. Die Anamnese ist eine professionelle Befragung zu trainingswissenschaftlichen und medizinisch relevanten Themen durch eine Fachkraft. Das Ziel ist die Erfassung der Gesundheitsgeschichte und des Trainingszustandes eines Kunden/Mitglieds zum aktuellen Zeitpunkt (Istzustand).

Für die Anamnese gibt es je nach der zur Verfügung stehenden Zeit zwei Varianten:

1. Kurzanamnese zur Feststellung der Sporttauglichkeit durch den PAR-Q-Test (Physical Activity Readiness Questionnaire; Dauer: ca. 5 Minuten)
2. Ausführliche Anamnese mit allen wichtigen Fragen zur Gesundheit des Kunden (Dauer: je nach Art und Fragestellung ca. 10–45 Minuten)

Nach der Anamnese kann der qualifizierte Trainer dann entscheiden, welche Testmöglichkeiten infrage kommen und was für die Zielerreichung der einzelnen Kunden sinnvoll ist.

### Step 2: Check-up

Nach erfolgter Anamnese erfolgt im zweiten Schritt die eigentliche Diagnostik. Teilen Sie die Testmöglichkeiten in zwei Bereiche ein:

- Testtools, die einfach umsetzbar sind, damit das gesamte Personal diese anwenden kann (Grundtest). Diese dienen z.B. als Akquisetool für weitere

Check-up-Möglichkeiten. Hier kann ein Stabilisationstest oder ein Krafttest durchgeführt werden.

- Testtools, die von speziell ausgebildetem Fachpersonal durchgeführt werden (Spezialtests).

Welche Tests sind bei welchem Trainingsziel sinnvoll? Bauen Sie die Tests nach Schwerpunkten auf:

**Schwerpunkt Abnehmen:** Ausdauer, Stoffwechsel, Körperfett und Körperumfang, Ernährung, Motivation und Kraft

**Schwerpunkt Muskelaufbau:** Muskelfunktion, Kraft, Dehnung, Ernährung, Motivation

**Schwerpunkt Gesundheit:** Blutdruck, Muskelfunktion, Koordination, Blutzucker, Fett, Umfang, Stoffwechsel, Ernährung, Kraft, Ausdauer

**Schwerpunkt Senioren:** Koordination, Motivation, Wasserhaushalt, Körperhaltung, Blutdruck, Kraft und Beweglichkeit

**Schwerpunkt Firmenfitness:** Koordination, Stress, Motivation, Körperhaltung, Bewegungsprofile, Ausdauer

Folgende Bereiche stehen dafür zur Verfügung: Ausdauertests, Beweglichkeitstests, Bewegungsprofiltests (z. B. über Fitness-Tracker oder über Handy-Apps), Biofeedback, Blutdruckmessung, Blutzuckermessung, Ernährung, Fettmessung, Herzfrequenzmessung, Koordinationstests, Körperanalysetests, Körperhaltungs- und Laufanalysetests, Krafttests, Motivationstools durch Persönlichkeitsprofile, Muskelfunktions-tests, Schnelligkeitstests, Stoffwechselanalysetest, Stresstests sowie Test des Wasserhaushalts und des Säure-Basen-Verhältnisses.

### Die richtige Einführung

Die Qualität eines durchgeführten Tests ist stark abhängig von der zur Verfügung stehenden apparativen Ausstattung, von der Fachkompetenz der Mitarbeiter und von der wissenschaftlichen Güte des Testverfahrens. Wenn bei der Durchführung der Check-ups der medizinische Bereich berührt wird, ist eine Kooperation mit externen Fachkräften aus den Bereichen Medizin, Physiotherapie und/oder Ökotrophologie durchaus notwendig und empfehlenswert. Scheuen Sie sich nicht davor, solche Kooperationen einzugehen. Sie werden merken, wie sich eine solche Kooperation auf lange Sicht sowohl qualitativ als auch finanziell für

#### Checkliste für Check-ups

Bevor Sie Check-ups bei sich einsetzen, sollten Sie folgende Fragen beantworten:

- Was möchte ich mit dem Testergebnis für meinen Kunden erreichen?
- Was möchte ich mit den Check-ups testen?
- Was möchte ich mit dem Testergebnis für mich als Trainer bzw. Einrichtung erreichen?
- Welches Budget steht für die Anschaffung und Durchführung des Tests zur Verfügung?
- Welchen Mehrwert hat der Test für mich und meine Kunde?
- Wie sollten die Tests durchführbar sein (stationär in der Einrichtung oder eher mobil und flexibel)?
- Wie sieht die Preisstruktur für den Test aus (Budget, Anschaffungskosten, Wirtschaftlichkeit usw.)?
- Dient der Test als Profitcenter, zur Kundenakquise oder zur Kundenbindung?
- Wie ist der Aufbau der Testmöglichkeiten? Was folgt nach dem ersten Eingangstest?
- Was ist durch die Check-ups wissenschaftlich nachgewiesen?
- Wie groß muss das Zeitfenster für die Umsetzung sein?

Ihre Mitglieder und für Ihr Unternehmen auszahlen wird.

Bei allen Tests muss dem Kunden durch optimale Kommunikation und Werbung der Mehrwert der Testtools vermittelt werden. Hierfür muss das Personal dem Kunden mit einfachen Worten den Nutzen der Tests klarmachen. Erkennt der Kunde den Mehrwert für sich, ist er bereit, zusätzliches Geld dafür zu investieren. Erkennt er diesen nicht, wird es schwierig mit der Umsetzung und mit dem Verkauf dieser Tools.

### Mitarbeiter richtig einbeziehen

Als Gesundheitseinrichtung bauen Sie sich am besten ein Diagnostik-Kompetenzteam auf. Nicht jeder Mitarbeiter einer Einrichtung hat das notwendige Engagement zur Durchführung von Tests





Die Testqualität ist stark abhängig von der Ausstattung, der Fachkompetenz und der wissenschaftlichen Güte des Testverfahrens

bzw. steht optimal hinter Check-ups. Dadurch entsteht die Gefahr, dass die Testtools, die angeschafft wurden, viel zu selten zum Einsatz kommen oder zum Teil gar nicht genutzt werden, obwohl die Tools in der Einrichtung zur Verfügung stehen.

Zum Teil wissen die einzelnen Mitarbeiter gar nichts von der Existenz verschiedener Check-up-Tools. Um das zu verhindern, suchen Sie sich am besten Trainer in Ihrem Unternehmen aus, die Interesse an Check-ups und Testing haben und auch die notwendige Qualifikation mitbringen bzw. diese mit der Zeit erlangen wollen. Diese Mitarbeiter bekommen für ihren Aufgabenbereich Verantwortung übertragen, um Tests (im Rahmen eines sinnvollen Provisionsmodells) optimal durchzuführen. Dadurch entsteht für alle Seiten eine Win-win-win-Situation (Kunde-Trainer-Einrichtung). Zusätzlich sollte jeder Tester die Check-ups im Vorfeld bei sich selbst testen, um das Ganze aus Sicht des Klienten zu sehen.

### Check-up-Pakete & Preisgestaltung

Leicht machbare Grundtests, die jeder Mitarbeiter einfach und schnell durch-

führen kann, sollten in der Aufnahmegebühr enthalten sein. Zusätzlich sollten Sie verschiedene Check-up-Pakete zusammenstellen, die als Zusatztool optional gebucht werden können. Eine Preisstaffelung je nach Leistung von einem „Testpaket 1“ für 50 Euro über ein „Testpaket 2“ für 100 Euro bis hin zu einem „Testpaket 3“ für 200 Euro kann damit angeboten werden. Wenden Sie sich bei Installation eines Check-up-Profitcenter an einen Profi, der Ihnen sinnvolle Tipps gibt und passende Konzepte ausarbeitet.

### Fazit

Check-ups dienen dazu, effizienter und zielgerichteter zu arbeiten. Viele Kunden benötigen ein Feedback, wie sich ihr Trainingsfortschritt über die Zeit entwickelt. Auch die Einstellung und die Motivation des Kunden sind hier nicht zu unterschätzen. Folgende Vorteile hat es, Anamnesen und Check-ups professionell zu integrieren:

- Abgrenzung gegenüber Mitbewerbern und Installation eines Qualitätsstudios in Ihrem Einzugsbereich.
- Aufbau eines Profitcenters und eines gesonderten Bereichs (hier besteht auch die Möglichkeit, motivierten Mit-

arbeitern einen eigenen Verantwortungsbereich zu geben).

- Umsatzsteigerung bei gleicher Anzahl an Mitgliedern.
- Kompetenzerweiterung gegenüber Kooperationspartnern (z. B. Ärzten, Apothekern oder Therapieeinrichtungen).
- Ausbau des Angebots (z. B. im Bereich BGM/BGF) oder bei Veranstaltungen (z. B. auf Messen)

Stephan Müller



Stephan Müller ist Sportlehrer, Sporttherapeut und Sportphysiotherapeut und als Personal Fitness Trainer und Ernährungsberater für zahlreiche aktuelle Weltmeister, Olympiasieger und Top-Sportler aus der Bundesliga sowie Schauspieler, Moderatoren und Regisseure weltweit im Einsatz. Zusätzlich ist er gefragter Fitness Coach für Funk und Fernsehen (regelmäßig bei ARD und SWR Radio und Fernsehen). Der mehrfache Buchautor ist Vorstand des Bundesverbandes Personal Training e.V. und Inhaber des GluckerKollegs GbR und der PT Lounge GmbH.

Literaturtip: „Anamnese und Check-ups“, GluckerKolleg, 19,90 Euro