



# Als PT durchstarten

## Die wichtigsten 10 Schritte

Personal Fitness Training boomt seit Jahren und hat durch Corona einen weiteren Schub erfahren. Stephan Müller zeigt auf, wie du dein PT-Business erfolgreich startest – ob als Freiberufler oder mit eigenem Studio.

Zahlreiche Personal Fitness Trainer geben an, dass sie ihr Hobby zum Beruf gemacht haben. Ihre Zielgruppe sind oftmals beruflich stark engagierte Personen, die persönliche Fitnessbetreuung schon lange fest in ihren turbulenten Alltag integriert haben. Auch Top-Athleten im Leistungssport nutzen immer mehr die Angebote von PT-Coaches.

Die Nachfrage wächst also – dementsprechend wird es auch immer attraktiver, ein PT-Studio zu eröffnen. Ein solcher Schritt sollte von Anfang an professionell geplant werden. Aus diesem Grund folgen hier ein paar sinnvolle Hilfestellungen, welche Bereiche mit einbezogen werden soll-

ten, um sich erfolgreich im PT-Bereich aufzustellen.

### 1. ERFAHRUNG SAMMELN

Buche dir einen oder mehrere Einheiten bei qualifizierten Personal Fitness Trainern, um einen Eindruck zu bekommen. Hilfen bei der Suche nach qualifizierten Personal Fitness Trainern bekommst du über zahlreiche Websites von PT-Verbänden oder PT-Netzwerken.

### 2. BERUFSVERBÄNDE

Der Abschluss einer Mitgliedschaft bei einem oder mehreren Berufsverbänden wie dem Bundesverband PT e. V. hilft dir, von Profis wichtige Informationen zur Existenzgründung oder

zum optimalen Aufstellen als Personal Fitness Trainer zu erhalten. Hier kannst du optimale Unterstützung in den Bereichen Rechtsberatung, Steuerberatung, Überprüfung oder Erstellung einer eigenen Internetseite, Social Media, Verkauf von Personal Training und Versicherungen erhalten.

### 3. BUSINESSPLAN

Die Erstellung eines Businessplans hilft dir, alle wichtigen Punkte zur PT-Existenzgründung mit einzubeziehen. Ein professioneller Businessplan hat u. a. folgende Bestandteile: Die Beschreibung der Geschäftsidee, den geplanten rechtlichen Rahmen (Einzelunternehmung, GbR, GmbH usw.), die Beschreibung des Angebots, die

Darstellung der Visionen, eine Strategie für das Personal Fitness Training, die Darstellung der einzelnen Personal-Training-Angebote, eine Markteinschätzung, die Marketingplanung, die Budgetierung und Preiskalkulation (mit Liquidität und Rentabilität), die Darstellung des geplanten Standorts, die Ziele für die Zukunft sowie die Planung der Finanzierung.

### 4. FINANZIERUNG

Die Finanzierung kann über verschiedene Wege abgedeckt werden. Hier könnte die Hausbank eine Möglichkeit sein. Dafür müssen aber auch ein professioneller und detaillierter Businessplan, eine Liquiditäts- und eine Rentabilitätsvorschau vorgelegt werden. Finanzierungen können auch über Crowdfunding (Schwarmfinanzierung oder Gruppenfinanzierung) oder Fördergelder vom Staat oder von der EU erfolgen. Mit dieser Methode ist eine Finanzierung mit oder ohne Eigenkapital möglich. Auch die Finanzierung des PT-Equipments über ein Leasing ist eine mögliche Vorgehensweise.

### 5. AUS- UND WEITERBILDUNGEN

Als Personal Fitness Trainer sollte eine Grundausbildung im Bereich Fitness oder Gesundheit nicht fehlen. Zusätzlich kann eine spezielle Ausbildung zum Personal Fitness Trainer helfen, wichtige Informationen über dieses Berufsbild zu erhalten und sich optimal dafür aufzustellen. Des Weiteren sind Spezialisierungen durchaus eine sinnvolle Ergänzung für einen professionellen Start. Mach dir Gedanken, mit welchem Schwerpunkt du dein Personal Training anbieten möchtest (z. B. EMS, Yoga, Functional Training, Ernährung, Abnehmen usw.).

### 6. NETZWERK

Such dir Partner, mit denen du zusammenarbeiten möchtest, und probiere deren Dienstleistung im Vorfeld erst einmal selbst aus. Geeignete Kooperationspartner sind Ärzte, Physiotherapeuten, Sportfachhandel, Kosmetik, Friseure oder Bioläden. Hier ist ein funktionierendes Kooperationskonzept von Vorteil. In diesem sollten

sowohl die Partner als auch der Personal Fitness Trainer davon profitieren.

### 7. AUSTAUSCH

Personal Fitness Trainer sind häufig als Einzelkämpfer unterwegs. Um sich professioneller aufzustellen, ist der Austausch mit PT-Kollegen sinnvoll. Hier können gemeinsame Werbemaßnahmen festgelegt oder auch größere Aktionen und Veranstaltungen zusammen geplant werden.

### 8. BERATUNG

Wende dich für einen optimalen Start gerne an einen PT-Mentor, der bereits erfolgreich im PT-Business unterwegs ist. Dieser kann dir wertvolle Tipps für einen optimalen Start geben.

### 9. WERBUNG

Es gibt zahlreiche Werbekanäle wie Social Media (Instagram, Facebook, XING) oder die eigene Internetseite. Auch Flyer können sich lohnen. Wer hier nicht optimal aufgestellt ist, sollte sich einen Experten in diesem Bereich mit ins Boot holen. Auch die eigene Schulung der Verkaufskompetenz kann helfen, neue Kunden für das Training zu akquirieren.

### 10. GÜTESIEGEL

„Personal Fitness Training“ ist kein geschützter Begriff und jeder kann sich „Personal Fitness Trainer“ nennen. Aus diesem Grund gibt es seit dem Jahr 2013 den „TÜV-zertifizierten Per-

## RAUMPLANUNG

Wenn zum PT-Business auch noch eigene Räumlichkeiten in Form einer PT-Lounge geplant werden, solltest du dir auf jeden Fall folgende Fragen stellen:

- Welche Größe benötige ich insgesamt?
- Ist die Räumlichkeit ebenerdig und im Erdgeschoss?
- Liegt die Räumlichkeit direkt an der Straße und ist gut erreichbar?
- Liegt eine gute öffentliche Anbindung vor?
- Gibt es genug Parkplätze in der Nähe?
- Haben die Räume Tageslicht?
- Sind Umkleiden, Toiletten und Duschen vorhanden oder ist es möglich, diese zu installieren?
- Sind Renovierungsarbeiten notwendig?

sonal Fitness Trainer“. Ein solch hoch angesehenes Gütesiegel mit dem Beruf des Personal Fitness Trainers zu verbinden, bedeutet nicht nur eine unabhängig geprüfte Anerkennung für Personal Fitness Trainer selbst, sondern sichert auch einheitliche Qualitätsstandards in der gesamten Personal-Fitness-Training-Branche. Das TÜV-Siegel schafft Transparenz für Kunden, die die Qualität eines Personal Fitness Trainers kaum beurteilen können.

Für den Erwerb eines TÜV-Gütesiegels gibt es folgende Voraussetzungen: eine gültige Berufshaftpflichtversicherung und Erste-Hilfe-Ausbildung, eine anerkannte Grundfachausbildung, eine ausgeübte PT-Tätigkeit von mindestens 80 Stunden im Jahr (Nachweis durch einen Steuerberater), eine PT-Ausbildung bei einem anerkannten Ausbildungsinstitut oder bei fehlender anerkannter PT-Ausbildung alternativ eine Praxis-Online-Prüfung sowie eine bestandene Online-Theorieprüfung mit insgesamt 40 Fragen beim TÜV Rheinland. ■



### STEPHAN MÜLLER

Der Sportphysiotherapeut ist Inhaber des GluckerKollegs, betreut als PT- und Ernährungsexperte zahlreiche Olympiasieger und Weltmeister und ist Vorstand des Bundesverbandes Personal Training (BPT e.V.).  
[www.gluckerkolleg.de](http://www.gluckerkolleg.de)