



©Shutterstock.com\_525670930

## PT-Serie (2): Tipps zur Preisgestaltung

# Wie finde ich den richtigen PT-Preis?

Wer als Personal Trainer arbeitet, legt den Preis für seine Dienstleistung selbst fest. Allerdings kann die Preisgestaltung auch eine Hürde sein – sowohl für Neueinsteiger als auch für erfahrene Personal Trainer. Der PT Experte und Vorstand des Bundesverband PT e.V. Stephan Müller wirft einen hilfreichen Blick auf das Thema.

Die Preisgestaltung im Personal Fitness Training ist in ganz Deutschland, der Schweiz und Österreich sehr unterschiedlich. Jeder PT hat hierzu seine eigene Philosophie. Es gibt hierfür auch wenig Orientierungsmöglichkeiten. Dadurch haben Trainer und Kunden kaum die Möglichkeit, Rückschlüsse auf das Leistungsangebot zu erhalten. Auch von offiziellen

Seiten gibt es hierzu keine Vorgabe, an denen sich die Personal Fitness Trainer orientieren können.

Aus diesem Grund liefert der Bundesverband mit seinen Steuerberatern und dem großen Netzwerk eine Orientierungshilfe, wie so eine Preisgestaltung im Personal Fitness Training aussehen kann.

### Angebot und Bezahlmodell

Der wichtigste Faktor ist das eigene Angebot. Welche Leistungen möchte ich den Interessierten anbieten? Wie hoch ist mein Stundenpreis? Biete ich ein Karten- und/oder Abo-Modell an?

Bei Karten bzw. Paketen erhält der Kunde für einen bestimmten Preis mehrere Einheiten. Dies können

3, 5, aber auch 10 oder 20 sein. Auch Abos können im Personal Fitness Training angeboten werden, wenn der Kunde es wünscht. Hier bezieht sich der Preis auf Angebote in einem definierten Zeitraum (Beispiel Monatsabo).

Wichtig ist es, sich mit dem Preis wohl zu fühlen. Wenn bereits bei der Preiskommunikation kein gutes Gefühl besteht, merkt dies der Kunde. Hierfür sollte ein zu günstig und ein zu teuer vermieden werden. Zusätzlich muss natürlich auch der betriebswirtschaftliche Gedanke immer im Auge behalten werden.

### Sind 95 € für eine Stunde zu teuer?

Immer wieder hören wir im Bundesverband Personal Training e.V. von Personal Fitness Trainern den Satz „Ich bin neu im Beruf und kann aus diesem Grund nicht so viel Geld pro

Stunde verlangen“ oder auch diesen Satz mit „In meiner Gegend oder Region ist ein so hoher Preis überhaupt nicht umsetzbar“.

Unsere Mitglieder, die es verstanden haben, wie wichtig eine gute Preisstruktur ist, hören wir aber dann sagen „Selbstverständlich habe ich überhaupt keine Probleme mit so einem Preis, da Qualität seinen Preis hat.“

### Preis & Qualität

So breit gefächert die Argumentationen für bestimmte Preise für PT auch sind (Preisspannen zwischen 35.- bis 180.- €), so vielseitig sind auch die Argumente für eine Mindestpreisregelung auf dem Markt der Personal Fitness Trainer/innen.

Hierzu gibt es ein tolles Sprichwort von John Ruskin (engl. Sozialreformer 1819 – 1900):

„Es gibt kaum etwas auf dieser Welt, das nicht irgendjemand ein wenig schlechter machen könnte, und die Menschen, die sich nur am Preis orientieren, werden die gerechte Beute solcher Machenschaften. Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel zu erhalten. Es ist unklug, zu viel zu bezahlen, aber es ist noch schlechter, zu wenig zu bezahlen. Wenn Sie zu viel bezahlen, verlieren Sie etwas Geld, das ist alles. Wenn Sie dagegen zu wenig bezahlen, verlieren Sie manchmal alles, da der gekaufte Gegenstand (oder vor allem die Dienstleistung) die ihm zugedachte Aufgabe nicht erfüllen kann. Nehmen Sie das niedrigste Angebot an, müssen Sie für das Risiko, das Sie eingehen, etwas hinzurechnen. Und wenn Sie das tun, dann haben Sie auch genug Geld, um für das Bessere zu bezahlen.“

Früher war ein  nur ein .

Heute ist ein  zwar immer noch ein ,

**aber**

auch Teil eines Systems.

Es nutzt RFID, NFC, Chipkarten, Drahtlostechnik und Protokolle, um sich in moderne, datenbasierte Systeme einzufügen. Zum Vorteil des Trainings- bzw. Rehabilitationserfolges.

Wollen Sie das auch nutzen?



Dann sprechen Sie uns an:  
[www.emotion-fitness.de](http://www.emotion-fitness.de) · 06305-71499-0

## »»» TRAINING

Qualität hat nun mal seinen Preis, das zählt vor allem bei einer guten Dienstleistung. Natürlich hat ein Berufsanfänger weniger Erfahrung als ein Profi, der schon lange in diesem Bereich unterwegs ist. Das fängt bei der Sicherheit in Bezug auf die Ausführung der Übungen an und geht dann weiter über das Fachwissen bis hin zum professionellen Umgang mit den Klienten. Dafür in einem Einzeltraining aber nur 30 oder 40 € für eine Stunde zu verlangen – ist so etwas überhaupt vermittelbar?

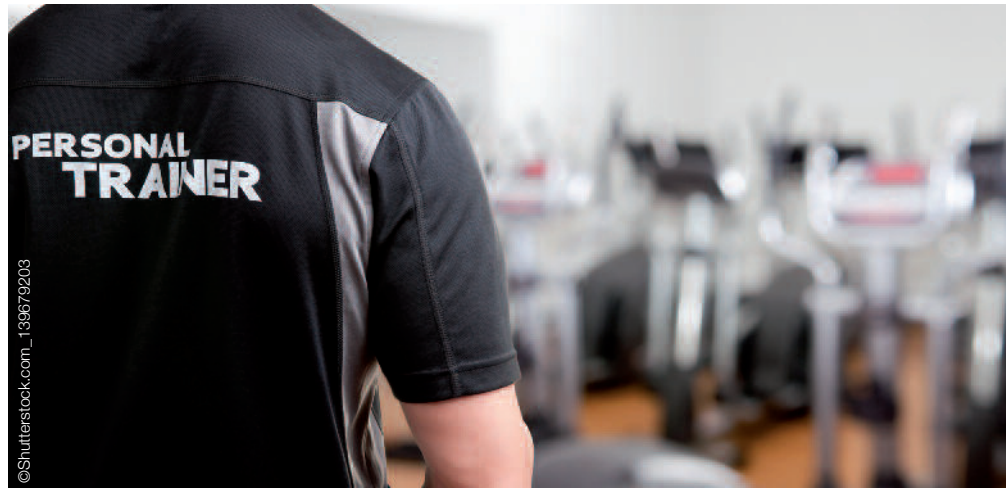
Sicherlich ist das Stundenhonorar als PT im Vergleich zur Bezahlung als Trainer im Studio bei 30 oder 40 € pro Stunde schon deutlich höher als auf der Trainingsfläche, aber trotzdem noch nicht so, dass mit diesem Geld betriebswirtschaftlich erfolgreich gearbeitet werden kann. Vor allem der Kunde weiß ja nicht, wie die Ausgangssituation eines sehr guten Trainings ist und wie so ein Training aussehen sollte. Mit anderen Worten: Eine gute Qualität muss auch einen guten Preis haben!

Wenn Sie etwas (zu) billig anbieten, wird es in den Augen des Käufers auch nur einen geringen Wert haben.

### Preisgestaltung

Im Hinblick auf die Preisgestaltung sind folgende Punkte wichtig:

- »»» Was bin ich mir wert?
- »»» Was ist meine Leistung und mein Angebot wert?
- »»» Wie stelle ich meine Leistung gegenüber dem Klienten dar?
- »»» Was ist dem Klienten überhaupt meine Leistung wert?



»»» Wie stelle ich diese Wertigkeit dar?

»»» Und letztendlich: Kann ich davon betriebswirtschaftlich leben?

Vor allem die letzte Frage ist von entscheidender Bedeutung. Hier trennt sich nämlich die Spreu vom Weizen. Muss ein Trainer tatsächlich von seinem Gewerbe leben – und jetzt bekommt der Begriff der Professionalität eine tragende Rolle – muss die Preisgestaltung in eine ganz andere Richtung gelenkt werden.

### Weitere (Beratungs-) Leistungen als PT

Über das Training hinaus können Sie noch weitere Leistungen anbieten:

- »»» Ausarbeitung von Trainingsplänen und der Trainingsstrategie
- »»» Tests und Re-Tests
- »»» Regelmäßige Hausaufgaben für den Kunden und das Controlling dieser Aufgaben
- »»» Ernährungsanalyse, -beratung und -steuerung
- »»» Ständiger Kontakt zum Kunden über Telefon, SMS und E-Mail

»»» An- und Abfahrten zum Trainingsort (hier kann zusätzlich noch ein Fahrtgeld berechnet werden)

Diverse Beratungsleistungen zur Veränderung des Lebensstils können sein:

- »»» Kühlschrankcheck
- »»» Gesundheitsgerechtes Einkaufen im Supermarkt
- »»» Trainingsequipment Beratung und ggf. Einkauf
- »»» Ausarbeitung individueller regenerativer Strategien
- »»» Lifestylecheck und Begleitung zur Veränderung

Alle diese Leistungen haben ihren Preis. Dabei wird sehr schnell klar, dass Preise unterhalb von € 95,- nicht haltbar und umsetzbar sind, da ansonsten PT, die davon leben müssen, dieses Angebot leider nicht betriebswirtschaftlich umsetzen können.

Über den Steuerberater des BPT e.V. erhalten alle Mitglieder eine kostenfreie Beratung, wenn es um eine betriebswirtschaftliche Aufstellung als PT geht.

Stephan Müller

#### Autor

Stephan Müller ist Vorstand des Bundesverbandes Personal Training (BPT e.V.). Der Inhaber des GuckerKollegs betreut als PT und Ernährungsexperte zahlreiche Olympiasieger und Weltmeister. Zusätzlich ist der mehrfache Buchautor regelmäßig monatlich live als Experte bei ARD und SWR im Fernsehen und im Radio im Einsatz. [www.bundesverband-pt.de](http://www.bundesverband-pt.de)

