



# Erfolgreiche Integration von Personal Training in Studios, Gesundheitseinrichtungen und Therapie

Ein Erfolgsmodell für mehr Umsatz,  
Kundenbindung und Expertenpositionierung

Immer mehr Fitness-Studios und Therapieeinrichtungen erkennen das enorme Potenzial von professionellem Personal Training – nicht nur als zusätzliche Einnahmequelle, sondern auch als entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Stephan Müller, Vorstand des Bundesverbandes Personal Training e. V. und erfahrener Studio-PT-Berater, zeigt auf, wie eine erfolgreiche Integration gelingt und welche Chancen sich daraus für Einrichtungen, Trainer und Mitglieder ergeben.

### WARUM LOHNT SICH PERSONAL TRAINING FÜR FITNESS-STUDIOS?

In Gesprächen mit Studiobetreibern tauchen häufig zwei Herausforderungen auf: steigende Personalkosten und reduzierte Mitgliederbindung an die Einrichtung. Die klassische Reaktion – eine Reduzierung der Trainingsbetreuung – führt jedoch in der Regel zu einem gegenteiligen Effekt: Kunden fühlen sich weniger gut betreut und kündigen noch schneller.

Die Lösung? **Die Kombination aus hochwertiger Betreuung und professionellem Personal Training** bietet für alle eine doppelte Chance:

- # Mehr Kundenbindung durch individuelle Betreuung.
- # Zusätzliche Einnahmen, die teilweise oder sogar vollständig Personalkosten decken können.

**Zahlreiche Studios setzen dieses Modell bereits erfolgreich um und profitieren von Vorteilen wie:**

- # Attraktive Zusatzeinnahmen (oft lassen sich 50 bis 75 Prozent der Mitarbeiterkosten über PT-Einnahmen refinanzieren)
- # Positionierung als Expertenstandort durch ein qualifiziertes PT-Team mit Spezialisten
- # Jedes Training mit optimaler Qualität – keine Betreuungslücken
- # Flexibilität für Kunden: PT ist auch zu Hause, in Firmen oder outdoor möglich
- # Spezielle Zielgruppen ansprechen (zum Beispiel mit Einschränkungen/besonderen Anforderungen)
- # Einzigartige Betreuungserlebnisse – Differenzierung vom Wettbewerb

### WIE WIRD PERSONAL FITNESS TRAINING ERFOLGREICH VERMARKTET?

PT ist ein emotionales Produkt – es muss erlebt werden, um seinen Wert zu erkennen. Deshalb: Bieten Sie jedem Neukunden beim Vertragsabschluss und Bestandskunden bei Verlängerung ein kostenloses 20-minütiges PT an. So spürt der Kunde den Unterschied selbst – und das Vertrauen in den Trainer sowie die Bereitschaft zur Investition wachsen. Ergänzend dazu können spezielle Themenabende (zum Beispiel „Zurück zur Wunschfigur“, „schnellstmögliche Schmerzreduktion in Schulter, Knie und Hüfte“) oder Aktionsangebote bei Kündigungsabsicht genutzt werden, um Kunden neu zu aktivieren.

### DER SPÜRBARE UNTERSCHIED – SO VERKAUFT SICH PT VON SELBST

**Die wichtigste Verkaufsregel: Der Kunde muss den Unterschied FÜHLEN!**

Ein professioneller Personal Fitness Trainer überzeugt in 20 bis 30 Minuten durch Expertise, Empathie und individuelle Lösungsansätze. Danach ist der Schritt zur Buchung keine Frage mehr des Preises – sondern eine Frage des Wertes. Ein guter PT macht seine Dienstleistung unersetzlich. Zusätzlich müssen die PTs aber auch im Stande sein, die Standardbetreuung im Studio vom Wert zu erhalten, damit der Kunde einen tollen Standard bei der Trainingsbetreuung bekommt und damit zufrieden ist.

### PREISGESTALTUNG – FLEXIBEL UND KUNDENFREUNDLICH

Ein professionelles Personal Training bewegt sich je nach Region im Bereich ab 80 bis 150 Euro pro Stunde. Für Studiomitglieder sind Rabatte von 10 bis 20 Prozent möglich (je nach Vertrag des Kunden).

**Zudem empfehlen sich flexible Angebotsmodelle:**

- # Einzelstunden
- # 10er-Karten
- # Monats- oder Jahresabos
- # Flexible Zeiteinheiten, zum Beispiel von 15, 20, 30 oder auch 90 Minuten

**TIPP:** Dreimal 20 Minuten für 35 Euro pro Einheit wirken für viele Mitglieder attraktiver als 100 Euro pro Stunde – bieten aber einen ähnlichen Gesamtwert (da der PT auch nirgends hinfahren muss).

**Wichtig ist nur: Jede Einheit muss einen spürbaren Mehrwert liefern.**

### INTERNE ODER EXTERNE TRAINER – WAS IST BESSER?

Beides hat Vorteile. Eigene Trainer kennen die Mitglieder bereits und genießen Vertrauen. Externe Trainer hingegen bringen oft eine noch klarere PT-Positionierung mit.

Entscheidend ist, dass alle PTs den Unterschied zwischen allgemeiner Trainingsbetreuung und individuellem Personal Training verstehen und professionell umsetzen.

### Hier ein wichtiger Selbsttest für alle Personal Trainer:

Würden Sie den Preis selber für Ihre eigene PT-Stunde bezahlen (zum Beispiel von 100, 120, 150 Euro)? Oder für die eines Kollegen? Wenn ja, sind Sie auf dem richtigen Weg!

### VORAUSSETZUNGEN UND UMSETZUNG IM STUDIO

**Die gute Nachricht: Für die Integration von PT sind keine großen Investitionen nötig.**

- # Bestehende Geräte reichen meist völlig aus.
- # Kein Umbau erforderlich.
- # Bereits ab 300 bis 400 Mitgliedern kann ein erfolgreiches System etabliert werden.
- # Nach meiner Erfahrung bei der Umsetzung von über 150 PT-Projekten in Studios in D, A, CH sind circa 10 Prozent der Mitglieder bereit, Personal Training extra zu buchen.

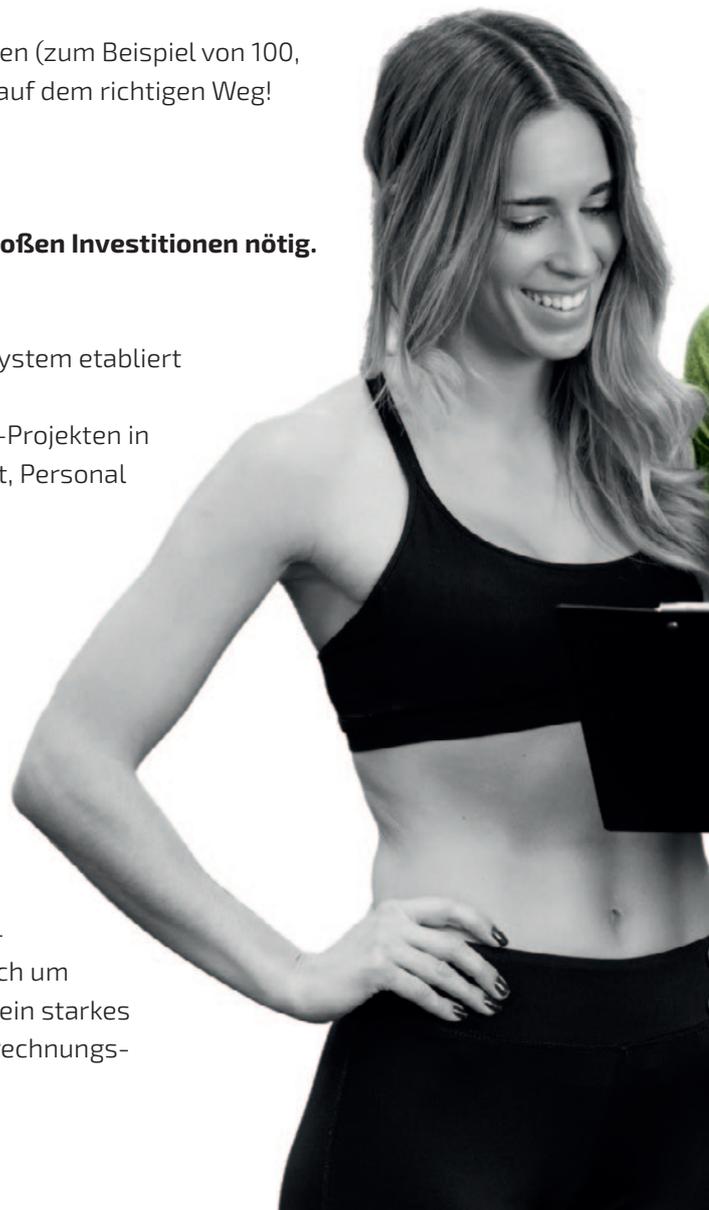
Auch im ländlichen Raum funktioniert PT – entscheidend ist, dass der Kunde den Mehrwert erkennt. In Städten ist die Nachfrage oft höher, aber auch der Wettbewerb intensiver.

### RECHENBEISPIEL

#### – SCHON EIN PT-KUNDE LOHNT SICH

Ein Kunde bucht PT zweimal pro Woche für je 120 Euro. Der Trainer erhält 70 Prozent, das Studio 30 Prozent.

**Monetäres Ergebnis für das Studio:** 288 Euro Zusatzeinnahmen pro Monat pro Kunde – ohne Mehraufwand (da der PT sich um alles beim Kunden kümmert). Bereits wenige Kunden können ein starkes PT-Standbein aufbauen. Voraussetzung: ein verlässliches Abrechnungssystem und eine gute Qualität durch die Personal Trainer.



**Ein starkes PT-System beantwortet entscheidende Fragen:**

- # Wie mache ich aus bestehenden Mitgliedern regelmäßige PT-Kunden?
- # Wie motiviere ich Kunden, zusätzlich zur Mitgliedschaft 80 bis 150 Euro pro Einheit zu investieren?
- # Wie kann ich externe Interessenten für mein PT-Angebot begeistern?
- # Wie positioniere ich Personal Training und Fitness Training als wichtige Angebote mit klar unterscheidbarem Mehrwert für unterschiedliche Zielgruppen?
- # Wie nutze ich das Know-how meiner Trainer (Bachelor/Master/Therapeuten), um höhere Erträge zu erzielen?
- # Wie binde ich qualifizierte Trainer – ohne steigende Gehälter – langfristig?
- # Welche Akquise Tools funktionieren am besten und können einfach, leicht und nachhaltig im laufenden Unternehmen installiert werden?

**FAZIT – EIN MODELL, DAS ALLE SEITEN BEGEISTERT**

**Ein professionell aufgebautes PT-System bietet Studios, Einrichtungen, Trainern und Kunden immense Vorteile:**

- # Studios und Einrichtungen profitieren durch Zusatzumsätze und Expertenpositionierung.
- # Trainer profitieren durch höhere Verdienstmöglichkeiten und Aufstiegschancen.
- # Kunden profitieren durch individuelle Betreuung und messbare Erfolge.

Werden die richtigen Spielregeln eingehalten, kann Personal Training zu einem zentralen Erfolgsbaustein moderner Fitness- und Therapieeinrichtungen werden – nachhaltig, profitabel und begeisternd für alle Beteiligten.

**Sie möchten Personal Fitness Training in Ihrer Einrichtung professionell integrieren?**

Dann wenden Sie sich direkt an Stephan Müller vom Bundesverband PT e. V. – erfahren Sie, wie auch Ihr Studio, Ihre Gesundheitseinrichtung oder Therapie vom Erfolgsmodell PT profitieren kann.

**Stephan Müller**

Der Vorstand des Bundesverband PT e. V. (BPT) hat in den letzten Jahre über 100 Microstudio- und über 300 Studio-Projekte im Bereich Personal Training in Deutschland, der Schweiz und Österreich umgesetzt (unter anderem für Fitness First, Elements, Vitaclub, Migros, Robinson, MS Europa usw.). Der erfahrene Personal Trainer betreut Spitzensportler, Olympiasieger und Weltmeister und ist monatlich live als Experte in Medien wie ARD und SWR sowie SWR3 im Einsatz.

[www.bundesverband-pt.de](http://www.bundesverband-pt.de)

