

# Software für Trainer

## Tino Heidötting im Interview

Viele selbständige Trainer tun sich schwer damit, eine geeignete Software zu finden. Was bei der Auswahl wichtig ist und wie du dich am besten in neue Programme einarbeitest, berichtet Tino Heidötting im Interview.

### **Kannst du die wichtigsten Funktionen und Vorteile einer Software für Trainer skizzieren?**

Zunächst muss man bei den Funktionen und Vorteilen unterscheiden, ob es um eine One-Man-Show, also ein klassisches Personal Training geht oder um ein Microstudio für Personal Training. Übergreifend kann man sagen: Eine gute Software professionalisiert die Arbeit, spart eine Menge Zeit und übernimmt Teile des Backoffice. Die wichtigsten Anforderungen für Software sind folgende: Check-up und Analyse, Trainingsplanung und -steuerung via App, Check-in und Check-out, Team-, Ressourcen-, Schichten- und Terminplanung, Rechnungsstellung und Online-Buchung von Leistungen.

### **Was ist bei der Wahl der Software wichtig?**

Eine gute Business-Software darf auch mal mehr als ein Mobilfunkvertrag kosten. Das PT-Business ist eine Premiumdienstleistung, für die Stundenlöhne zwischen 60 und 120 Euro verlangt werden. Also sollte man auch in eine professionelle Außendarstellung investieren. Eine Software, die alles perfekt abdeckt, gibt es nicht – Leere Versprechungen gibt es einige in unserer Branche, dadurch wird leider viel verbrannte Erde in Bezug auf Software hinterlassen. Unsere Kernkompetenz ist z. B. Leistungsdiagnostik/Check-up und Trainingsplanung und -steuerung. Ja, wir haben z. B. auch ein Rechnungstool, das auch alles abdeckt, was für die automatische Rechnungsstellung benötigt wird – trotzdem ist es nicht vergleichbar mit einem Buchhaltungstool wie Lexware. Wichtig ist auch die Bereitschaft, sich intensiv mit der Software zu beschäftigen – eine Software, die raten kann, was der Anwender von ihr will, gibt es noch nicht. Daher ist jede Software in erster Linie so gut wie der Anwender, der vor ihr sitzt! Trainer sind Individualisten und haben daher oft sehr individuelle Anforderungen. Es muss aber auch die Zeit und Bereitschaft vorhanden sein, die Software an die individuelle Arbeitsweise anzupassen.



**TINO HEIDÖTTING**

Der Autor ist Gründer und Inhaber der Firma medo.check, die Softwarelösungen für Fitness- und Gesundheitsdienstleistungen anbietet. Darüber hinaus ist der Gesundheitsexperte und Osteopath Inhaber der Firma Lebensspielraum GmbH, ein Dienstleister für betriebliche Gesundheitsförderung.

[www.medocheck.com](http://www.medocheck.com)

### **Sind kostenfreie Trainer-Apps bzw. Software-Lösungen empfehlenswert?**

Zum einen muss man sich die Frage stellen, ob das Stangenprodukt zu meiner individuellen Premiumdienstleistung passt und mir hilft, mich von den zahlreichen Möchtegern-Personal-Trainern abzuheben. Dafür ist es wichtig, die Software mit dem persönlichen CI zu branden und individuell anpassen zu können. Dabei können kostenlose Standalone-Apps sicher eine sinnvolle Ergänzung sein – es gibt z. B. gute Lösungen, um Kalorien zu zählen oder bestimmte Dinge zu tracken. Wir hören leider oft: „Ihre Software ist überzeugend. Ich melde mich, wenn ich fünf Stammkunden habe.“ Hier fehlt es offenbar an unternehmerischer Weitsicht. Dabei ist ein professioneller Auftritt von Beginn an eine der wichtigsten Erfolgsformeln, denn schon der erste Kunde kann mein Werbeträger schlechthin werden!

### **Was sollte ich bei der Auswahl meiner Hardware berücksichtigen?**

Wir haben oft das Gefühl, dass es eine der ersten Amtshandlungen beim BusinessEinstieg ist, sich ein schickes Apple-Laptop und/oder -iPad zu kaufen, um dann festzustellen, dass ein Großteil der nötigen Softwarelösungen Windows-Anwendungen sind oder sich eine Software nicht auf einem iPad installieren lässt. Usability und Softwareentscheidung sollten im Business immer über der Hardwareentscheidung stehen. Daher ist meine Empfehlung, erst zu analysieren, welche Software die beste für mich ist, welche Check-up-Systeme ich einsetzen möchte und von welchem Betriebssystem deren Software abhängig ist usw. – erst dann sollte ich mich für eine Hardware entscheiden. Und ich stelle die Frage, ob es beim Berufseinstieg wirklich das „MacBookPro“ für 2.800 Euro sein muss. Denn erstaunlicherweise wird bei diesen Kunden dann über 29 Euro monatliche Lizenzgebühr diskutiert.

### **Was sind die größten Hürden bei der Nutzung spezieller Software?**

Es muss jedem Berufseinsteiger klar sein, dass ein Business komplett ohne Risiko nicht möglich ist. Es fehlt leider sehr oft an einer klaren Businessstrategie: Was ist meine Zielgruppe, welches Alleinstellungsmerkmal habe ich, wie funktioniert Werbung bei meiner Zielgruppe etc. Mein Rat: Wenn du dich für diesen fantastischen Beruf entscheidest, dann von Beginn an auf einem professionellen Funda-

ment. Dies bezieht sich sicher nicht nur auf Software, sondern auf die komplette Herangehensweise. Aktuell gibt es ca. 12 000–13 000 Personen in Deutschland, die sich Personal Trainer nennen, aber nur 450–550 können davon leben. Im Schnitt wird dieser Beruf nur sechs Jahre ausgeübt.

Und ja, es macht sicher mehr Spaß, sich mit neuen Bewegungskonzepten oder Trainingsmethoden auseinanderzusetzen, aber die 10. Weiterbildung und die 28. neue Trainingsmethode bringt mir nicht mehr Klienten – ein klares Businesskonzept und die Umsetzung mit Struktur hingegen schon. Und dabei kann Software sehr zielführend sein. Die Ausrede, dass man keine gute Beziehung zu Computern und Software habe, gilt nicht – dann muss ich mich einfach mal dahinterklemmen und diesen wichtigen Pflichtpart erlernen!

### **Wie schafft man es, sich schnell in die Programme einzuarbeiten?**

Gute Vorarbeit ist alles, denn die Software kann nicht raten, wie der Anwender arbeitet, und man sollte sich und der Software ausreichend Zeit geben. Leider ist es ein Klassiker, dass am Vortag des ersten Klienten-Kennenlerngesprächs medo.check bestellt wird und die Überraschung dann groß ist, dass da gar nicht meine Fragen stehen und mehr als 2 500 Übungsvideos hinterlegt sind und dass die entsprechende Auswahl auch nicht mit drei Klicks getan ist. Dann ist oft die Software schuld und nicht die Vorgehensweise.

Die wichtigste und aufwendigste Arbeit ist, das Konzept zu erstellen und die Umsetzung in Etappen zu planen. Was ist damit gemeint? Man sollte sich sehr detailliert Gedanken machen: Wie sieht meine Anamnese aus, was will ich über meinen Kunden erfahren, was sind Inhalte meines Check-ups, brauche ich Trainingsplanvorlagen, fehlen mir wichtige Übungen, was für Termentypen gibt es bei mir, was kostet welcher Termin, sollen die Leistungen über meine Webseite buchbar sein usw. Die Software dann daraufhin anzupassen ist überschaubar und dabei gibt es maximalen Support von uns, kostenlose Hotline, Webinare, 1:1-Onboarding usw. Setze ich mich allerdings vor die Software ohne Konzept, dann sehe ich vor lauter Bäumen den Wald nicht und es wird häufig der Fehler gemacht, dass man meint, alle Funktionen nutzen zu müssen. Das ist totaler Unsinn.