



Man wird wohl demnächst über viele Dinge sagen: „Das war vor Corona.“ Viele Grundsätze für das Personal Training gelten aber weiterhin. Tino Heidötting geht der Frage nach, wie sich der von Corona ausgelöste Digitalisierungsboom auf die Arbeit von Personal Trainern auswirkt.

**E**ine wesentliche Säule im Fundament des Personal Trainings besteht trotz aller Veränderungen durch die Coronazeit weiterhin: Das Training darf nicht blind erfolgen. Die Grundlage eines jeden erfolgreichen Trainings ist die **Bedarfsanalyse, die unter Berücksichtigung der persönlichen Ziele des Klienten auf den Bausteinen „Diagnose“ und „Testing“ beruht.** Welche Schritte führen vom Istzustand der physischen Fitness zum Wunschzustand des Trainierenden? Sind die Lebensgewohnheiten des Klienten überhaupt damit in Einklang zu bringen? Das alles gilt es festzustellen, bevor man irgendeinen sinnvollen Plan fassen kann – und diese Aufgabe ist angesichts veringertem persönlicher Kontakte nicht nur während, sondern, wie sich abzeichnet, auch nach Corona anspruchsvoller geworden.

Es sollte klar sein, dass es bei Weitem nicht ausreicht, den Klienten ein Online-Formular mit den Standardfragen nach Ernährungsgewohnheiten, Allergien und überstandenen OPs ausfüllen zu lassen und sich mit den Werten einer Körperanalysewaage ein Bild vom Kunden zu machen. Eine hochwertige Istanalyse ist einfach viel mehr – und auch viel mehr als eine bloße Aneinanderreihung von Tests und Testverfahren. **Es gilt, durch eine entsprechende Gewichtung der Ergebnisse zu einem Gesamtbild zu gelangen.** Das Mosaik ist eben keine Aneinanderreihung von bunten Steinchen, sondern der Trainer muss das Bild darin erkennen. Schwächen und Stärken, Dysbalancen und Defizite ergeben das Gesamtbild.

## TESTMETHODEN

Natürlich muss gerade der Grundstatus in den Bereichen Muskelstatus, Koordination und Ausdauer abgesichert werden. Treten hier bereits starke Defizite zutage, wird man wohl eher im Sinne von Kon-

zepten wie „**Return To Activity**“ handeln, ehe man überhaupt auf speziellere Trainingsziele eingehen kann. Moderne Testmethoden wie der **FMS** und die Ausprägungen des **Y-Balance-Tests** sind geeignete Maßnahmen, um schnell Klarheit über vorhandene Defizite zu erlangen oder sicherzustellen, dass der Proband ein normales Übungspensum bewältigen kann. Aber auch die **Muskelfunktionstests nach Janda** sind noch immer ein probates Mittel, um Defizite aufzuspüren und eine hoffentlich positive Entwicklung zu erreichen, die als weitere Motivation nicht zu unterschätzen ist. Neben den neuen, durch digitale Hilfsmittel unterstützten Messungen, z.B. Atemgasanalyse, HRV, Schlafscreening etc. sollte aber auch der **Sichtbefund** nicht unterschätzt und erst recht nicht vergessen werden. Ein erfahrener Trainer erkennt anhand der Achsen von Schulter, Becken und Knie sowie Rückentyp, Fußstellung usw. oft mehr als ein Messgerät, zum Beispiel wenn der Proband bereits vorhandene Defizite noch – und oft unbewusst – kompensieren kann. Dazu gehört neben der nötigen Erfahrung auch das **Selbstvertrauen des Trainers**, die Diagnose eben nicht nur einem digitalen Messgerät zu überlassen.

## VERTRAUENSVERHÄLTNIS

Die Wirkung auf den Kunden wird indes gern unterschätzt. Gerade wer seinen Kunden noch selbst testet, die Defizite auch wirklich erfüllt, den Kunden also in aller Professionalität berührt, schafft auch ein **besonderes Vertrauensverhältnis** zum Kunden. Ein Widerspruch zum Kundenüberzeugungsgerät Körperanalysewaage? Im Gegenteil, denn gerade bei der Beurteilung des Bewegungsapparats kann der Kunde die Professionalität des Trainers viel besser nachvollziehen als bei der Erfassung von eher abstrakten Werten bei der Körperanalyse. Bitte nicht falsch verstehen, eine Körperanlysemessung sollte nicht fehlen, nur ersetzt diese alleine nicht einen seriösen Komplett-Checkup.

Eine zusammenfassende, ja übergreifende Bewertung und Gewichtung der Testergebnisse ist natürlich mehr als nur ein Fleißkärtchen. **Software ist hier ein wichtiger Helfer**, der dem Trainer das Fleißkärtchen abnimmt. Aufgabe des Trainers ist es, dem Kunden zu vermitteln, dass keines seiner offenbar gewordenen Defizite in Vergessenheit gerät. Es gilt zu vermitteln, welche Defizite und welche Trainingsziele vorrangig in Angriff genommen werden, und auch,



**TINO HEIDÖTTING**

Tino Heidötting ist Gründer und Inhaber der Firma medocheck, die Softwarelösungen für Fitness- und Gesundheitsdienstleistungen anbietet.

Darüber hinaus ist der Gesundheitsexperte und Osteopath Inhaber der Firma Lebensspielraum GmbH, einem Dienstleister für Betriebliche Gesundheitsförderung.

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

