Trainiert wird dreimal, gegessen aber 35mal!

Trainer(innen) müssen Vorbild sein, fordert Andreas Scholz, der als „Der Figurmacher“ unendlich viele Studio-Mitglieder in Sachen Ernährung beraten hat.
Für shape up beschreibt er sein Konzept, seine Prinzipien, seine Kernsätze und zeigt seine Motivations-Kampagne

Die meisten Mitglieder in einem Fitnessstudio haben nach meiner Erfahrung den Wunsch, etwas an ihrer Figur zu ändern. Der Prozentsatz der „Abnehmwilligen“ liegt dabei bestimmt bei 80 Prozent. Muskelaufbau wird von ca. 20 Prozent der Mitglieder gewünscht.

Die richtige Empfehlung lautet aber bei allen:

BAUT MUSKELN AUF!

Nur Muskeln straffen den Körper und verbrennen Fett – auch in Ruhe.

Wenn eine untrainierte Person nur auf dem Fahrrad sitzt, wird nicht viel passieren, da sie keine Fettverbrennungsöfen (Muskeln) hat. Das ist in der Fitnessszene schon lange bekannt. Es muss jetzt nur noch von der Publikumspresse verbreitet werden. Dann wären wir einen großen Schritt weiter.

Doch Training hat nur eine ganze kleine Auswirkung auf die Figur. Denn:
Trainiert wird dreimal, gegessen wird 35mal pro Woche.

Bei welcher Disziplin können also mehr Fehler gemacht werden?
Richtig – beim Essen!

Ich mache es noch deutlicher:
Du kannst innerhalb einer Stunde mehr Kalorien aufnehmen als verbrennen! Eine normale Portion Currywurst Pommes mit Cola hat locker über 1000 Kcal und wird innerhalb von 10 Minuten gegessen. Um 1000 kcal beim Sport zu verbrennen bedarf es schon gut zwei Stunden intensiver Bewegung.

Spätestens seit der „Stoffwechselkur“ wissen wir, dass erst eine kalorienreduzierte Ernährung endlich den lang ersehnten Erfolg bringt. Ob es in dieser Form sein muss, kann man diskutieren. Festgestellt wurde jedoch, dass kein besonderes Fettverbrennungstraining, sondern die Ernährung den Erfolg gebracht hat.

Meine Empfehlung für den Figurclub lautet: Führen Sie ein Ernährungsprogramm ein!

Das wirkt – aber nur, wenn es im Club gelebt wird. Der Chef darf nicht einfach jemanden bestimmen und sagen: „Du leitest jetzt den Abnehmkurs!“
Das wird nicht funktionieren, denn es ist nicht authentisch. Der Kursleiter wird nicht mit Herzblut dabei sein. Gerade hier gilt:

Leidenschaft ist wichtiger als Wissen!

Es muss bei den Teilnehmer(innen) ein Feuer entfacht werden. Das geht nur mit Leidenschaft.

Der oder die Leiterin des Kurses sollte auf jeden Fall eige-

Autor

Andreas Scholz
Ernährungswissenschaftler,-Fachbuchautor, Dozent am IST Studieninstitut und für die Deutsche Fitnesslehrervereinigung, Referent für Fitness- und Figurernährung. Er hält Vorträge und veranstaltet Events in Studios und schult Mitarbeiter in Ernährungsfragen.
www.andreasscholz.info

ne Erfahrungen haben. Über Erfolg und Misserfolg. Gerade wenn es mal nicht so läuft sind tröstende Worte und kleine Tricks aus eigener Erfahrung wichtig.

Leider beobachte ich häufig, dass das Thema Ernährung im Club nicht vorgelebt wird. Bedingt durch meine Seminartätigkeit trainiere ich mehrmals die Woche in verschiedenen Studios. Es ist in den letzten 15 Jahren bestimmt 20mal vorgekommen, dass ich von Pizzaduft im CheckIn Bereich überrascht wurde. Das Thekenpersonal hatte sich vom Pizza Service etwas bringen lassen.

Jeder kann sein Studio leiten wie er will, aber ich denke es passt nicht so recht, wenn an der Außenwerbung etwas von Abnehmen steht und drinnen Pizza gegessen wird. Oder wenn die Kurstrainer nach dem Kurs Brötchen mit Margarine und Mortadella an der Theke verzehren.

Was ich damit sagen möchte, ist, dass gerade die Kunden, die Hilfe suchen, gute Vorbilder erwarten können. Auch wenn sich viele Trainer(innen) Pizza usw. leisten können, sollten sie dies in den Sozialräumen essen. Auch die „Kinderschokolade".

Sämtliche Mitarbeiter des Clubs (auch der Chef) sollten gute Vorbilder sein und sich mit Ernährung auskennen. Häufig werden allerdings nur Trainerlizenzen gebucht. Ernährung ist für viele ein zu wenig beachtetes Thema.

Wo das der Fall ist, wäre es besser, sich auf die Kernkompetenz Training zu beschränken.

Genug mit negativer Kritik. Es gibt durchaus sehr viele Studios und Teams, die tolle Vorbilder sind.

Der Beruf des Trainers/Trainerin ist sehr umfangreich. Neben dem Erstellen und Anleiten von Trainingsplänen sind Trainer häufig auch noch „Seelsorger" – also eine Person, bei der sich der/die Kunde/in mal aussprechen kann. So höre ich es vor allem von Mitarbeitern in kleineren familiären Clubs. Das ist bestimmt manchmal anstrengend, bietet aber die Möglichkeit im Rahmen des gegenseitigen Vertrauens auch tolle Ratschläge zur Ernährung zu geben.

Erfolg hat, wer Andere erfolgreich macht!

Und das ist der beste Lohn für einen Trainer, wenn der Kunde sich persönlich für effektive Ratschläge bedankt.

Welches Ernährungsprogramm ist das Beste?

Es gibt mehr Ernährungsprogramme als Sterne am Himmel. Dementsprechend schwer ist es, das „Richtige" zu finden. Doch Stopp! Es ist gar nicht schwer. Das beste Programm ist das, welches auch im Studio gelebt wird. Alle Programme, die für den Fitnessmarkt entwickelt worden sind, funktionieren. Doch nur wenn das Personal mit Herzblut dabei ist, überträgt es sich auch auf den Kunden.

Da von einem Wissenschaftler wie mir auch immer konkrete Angaben gefordert werden, antworte ich auf die Frage: Was ist gesunde Ernährung? „Ich weiß es nicht!" Jeder Mensch hat einen anderen Stoffwechsel oder auch Vorlieben, deswegen muss jeder seine eigenen Regeln im Rahmen des Programms finden.

Es gibt aber ein Gesetz, an dem jeder erkennen kann, ob die Ernährungsregeln funktionieren:

Das erste Gesetz der Ernährung! Der Inhalt des Gesetzes lautet: Gib dem Körper das, woraus ein gesunder Körper besteht.

Im Studio gibt es die Möglichkeit die Körperzusammensetzung zu messen.

Ein gesunder Körper besteht aus:

60 %	Wasser
17 %	Protein
15 %	Fett
7 %	Mineralstoffe
1 %	Kohlenhydrate

(ca. Angaben für einen Mann)

Das Ziel von Ernährung und Training sollte also immer sein, möglichst diese Werte zu erreichen.

Draußen wirbt das Studio für einen Abnehm-Kurs – drinnen futtern die Trainer am Tresen ihre Pizza

Andreas Scholz rät: „Sensibilisieren Sie in regelmäßigen Abständen ihre Mitglieder für die Themen Ernährung und Muskeltraining. Eine gute Möglichkeit ist es, wenn Sie die unten aufgeführten Motivationsschilder in den Wechselrahmen im Studio aushängen. Sämtliche Motive können Sie als jpg unter *info@figurmacher.de* anfordern"

>>>>

>>>>

Essen und Trinken müssen ständig ein Thema im Studio sein – vor dem Training, nach dem Training und sogar zwischendurch

Entgegen den Empfehlungen der DGE, die hauptsächlich Kohlenhydrate empfiehlt, erkennen Sie leicht, welche Nährstoffe in einer gesunden Ernährung vorhanden sein sollten.

1. Wasser
2. Protein
3. Gute Fettsäuren
4. Gemüse als Vitalstofflieferant
5. So viele Kohlenhydrate wie durch die körperliche Aktivität verbrannt werden.

Ein Eiweißshake nach dem Training ist also meistens das Richtige. Wer zunehmen möchte, sollte dann noch Kohlenhydrate dazu essen.

Trainer sollten auch hier mit gutem Beispiel voran gehen und nach dem Training an der Theke einen Shake trinken, anstatt eine Pizza zu essen...

Wobei es auch Mitarbeiter im Studio gibt, die es ablehnen dieses „Zeug“ zu trinken. Für mich sind das keine Vorbilder ...

„Eine schöne Figur hat noch niemandem geschadet“

Trainer mit Praxiserfahrung wissen, was zu tun ist, wenn etwa das Gewicht runter geht, aber der Fettanteil steigt. Es gibt zwei Lösungen: Eiweiß oder Kohlenhydratzufuhr erhöhen. Gute Trainer können jetzt den richtigen Ratschlag geben. So fühlt sich der Kunde sicher und zur Erreichung seines Zieles gut betreut.

Einfache Schritte des Trainers, um das Thema Ernährung im Studio zu vermitteln

- Schreiben Sie auf den Trainingsplan einige Tipps für das richtige Essen vor und nach dem Training. So erkennt der Kunde, dass beides ineinander greift
- Erstellen Sie einen Ernährungsbaukasten, angepasst an den Kalorienbedarf des Kunden. Auf dem Plan sollten keine Kalorien stehen, sondern Angaben wie:

Essen Sie täglich: Zwei Portionen Obst, eine Handvoll Nüsse, einen Eiweißshake, ein Stück Fleisch so groß wie Ihre Handfläche usw. Trinken Sie drei Liter Wasser pro Tag. Dazu machen Sie eine Checkliste für Zuhause. Wenn sich dann der gewünschte Erfolg nicht einstellt, verändern Sie einfach einen Baustein in Absprache mit dem Kunden.

Z. B. „Worauf kannst du verzichten?“

Tipp: Bauen Sie als Konstante Shakes und Riegel ein.

- Sprechen Sie die Kunden regelmäßig an, fragen Sie wie sie zurechtkommen.
- Hängen Sie Hinweisschilder am Start und Ende des Zirkels auf
- Bieten Sie regelmäßige Stoffwechselmessungen an
- Bieten Sie regelmäßige Messungen der Körperzusammensetzung an
- Bieten Sie „Abnehmmitgliedschaften“ an
- Organisieren Sie „Abnehmspiele“ wie WSV – Winterspeckverbrennung.
- Fragen Sie nach: Wie läuft das Training? In welchem Bereich kann ich behilflich sein?

Kümmern Sie sich um Ihren Kunden. Machen Sie ihn durch gute Ernährungsratschläge erfolgreich. Der einzige Kündigungsgrund kann dann nur noch sein: Das Studiopersonal hat sich zu sehr um mich gekümmert.

Andreas Scholz über Andreas Scholz

Der Figurmacher®

- macht Ihre Kunden zufriedener.
- eröffnet neue Einnahmequellen.
- schult Ihr Personal und verbessert die Fachkompetenz Ihrer Mitarbeiter.
- sensibilisiert Ihre Kunden für Zusatzprodukte.
- motiviert Ihre Mitarbeiter für die Arbeit am Kunden.
- fördert eine angenehme Studio-Atmosphäre.
- erhöht Ihren Umsatz und steigert den Gewinn.

Seit 2008 ist Andreas Scholz Der Figurmacher® mit dem Schwerpunkt auf körpertypengerechtes Training und Ernährung. Seine gefragten Events und Vorträge in Fitnessclubs zu den Themen Figur, Muskeln und Motivation begeistern Mitglieder und Studiobesitzer. Weiterhin schult der Figurmacher ® Mitarbeiter in den Themen Ernährung.