

Zielgruppe junge Mütter

Prä- und postnatales Training: Welche Angebote und Konzepte funktionieren im Fitnessstudio?

Junge, moderne Frauen leben gesundheitsbewusst und legen Wert auf gutes Aussehen – auch während und vor allem nach der Schwangerschaft. Allerdings gibt es immer noch viele Frauen, die während ihrer Schwangerschaft ihre Mitgliedschaft im Fitnessstudio ruhen lassen. Die Frage ist: Was können Studiobetreiber den Frauen bieten, die trotz der Schwangerschaft weitertrainieren möchten? Wir haben im body LIFE-Interview mit Verena Wiechers und Juliane Pollheide, die zu den führenden Expertinnen im Bereich des prä- und postnatalen Trainings zählen, nachgefragt.



Juliane Pollheide
(links) und
Verena Wiechers

body LIFE: Frau Wiechers, warum sind Fortbildungen für prä- und postnatales Training derzeit so gefragt?

Verena Wiechers: Die Nachfrage nach prä- und postnatalen Trainingsangeboten steigt kontinuierlich. Die fortschrittlich orientierte, selbstbewusste Frau möchte neben dem „Ich tue alles für mein Kind“-Programm auch etwas für ihre Fitness und Schönheit tun. Celebrities wie zum Beispiel Heidi Klum oder Prinzessin Kate verstärken diesen Trend durch ihre Medienpräsenz. Außerdem wird das Thema von Ärz-

ten, Hebammen und Krankenkassen gefördert.

body LIFE: Was genau ist mit prä- und postnatalem Training gemeint?

Verena Wiechers: 1. Training während der Schwangerschaft, 2. Rückbildung, das heißt, Regenerationstraining für Beckenboden und Rumpfmuskulatur, und 3. Fitnessstraining im ersten Babyjahr.

body LIFE: Frau Pollheide, Fitness First hat sich als erste Fitnesskette in Deutschland diesem Thema angenommen. Welche Erfahrungen haben

Sie, die das Konzept namens Body & Baby dort etablierte, gemacht?

Juliane Pollheide: Schwangerschaft und Geburt stellen eine hohe körperliche Beanspruchung dar und während des ersten Babyjahrs fordern schlaflose Nächte, ungewohnte Alltagsbelastung und Hormonumstellungen ihren Tribut. Eine gute Grundfitness hilft, die besondere Situation zu meistern, aber die Frauen sind verunsichert, ob und wie sie trainieren sollten. In unseren Women Clubs bieten wir mit dem Konzept „Body & Baby“ spezielle Trainings, die die Frauen in dieser besonderen Zeit unterstützen.

Wir machen seit Einführung des Konzeptes sehr positive Erfahrungen. Vor allem die Bestandsmitglieder reagieren dankbar auf die Option, in der prä- und postnatalen Phase ein abgewandeltes Trainingsprogramm absolvieren zu können. Bei fehlendem Angebot steht häufig eine Pause oder die Kündigung an, stattdessen nehmen wir den Frauen ihre Unsicherheiten

und begleiten sie bis zum Ende des ersten Babyjahrs.

body LIFE: Frau Wiechers, schauen wir uns zunächst die Phase „Schwangerschaft“ an. Was würden Sie einem Fitnessstudio diesbezüglich raten?

Verena Wiechers: Studiobetreiber werden durch Pränatal-Angebote definitiv keine Neukundinnen gewinnen, aber sie können die schwangeren, meist sehr verunsicherten Bestandsmitglieder durch ihren Support wirklich glücklich machen. Auf diese Weise ist es möglich, die Kundenbindung zwischen dem Schwangerschaftsmonat drei und acht deutlich zu erhöhen. Im Idealfall können Betreiber also ihre Mitglieder sechs Monate länger halten und natürlich gewinnt der Club an Image. Bezüglich der Angebotsauswahl rate ich von separaten Pränatal-Kursen ab, denn erfahrungsgemäß sind nie genügend Mitglieder gleichzeitig schwanger. Stattdessen empfehle ich individualisierte Beratung und Trainingsbetreuung. Denn bei

Einhaltung einiger Sicherheitsregeln und Trainingsanpassungen können Schwangere das normale Studioangebot nahezu uneingeschränkt weiter nutzen. Ist eine Trainerin/ein Trainer speziell für diesen Fachbereich ausgebildet, kann sie/er hinsichtlich Kontraindikationen bzw. Vorsichtsmaßnahmen beraten und einen modifizierten Trainingsplan ausarbeiten. Darüber hinaus empfehle ich, einzelne Workout-Kurse als „für Schwangere geeignet“ auszuschreiben, wobei die Kursleiterin selbstverständlich in der Lage sein muss, entsprechende Übungsmodifikationen zu zeigen.

body LIFE: Frau Pollheide, was wird den Schwangeren speziell bei Fitness First geboten?

Juliane Pollheide: Für Schwangere haben wir ein vierstufiges Programm aus Check-ups und speziellen Body-Basic-Trainings entwickelt, das auf der Trainingsfläche durchlaufen wird. Über vier fixe Termine hinweg planen wir speziell zugeschnittene Kraft- und





Fitnessclubbetreiber können mehrere Kursvarianten für junge Mütter anbieten. Neben Outdoor-Kursen mit Kinderwagen sind auch Kurse, bei denen sich die Babys in Tragehilfen befinden, denkbar



Ausdauertrainings für die Trainingsfläche.

body LIFE: Wie können Frauen nach der Geburt wieder in das sportliche Training einsteigen und was kann ein Fitnessstudio in diesem Zusammenhang anbieten?

Verena Wiechers: Jeder Frauenarzt schickt seine Patientinnen sechs bis acht Wochen nach der Geburt zwecks Regeneration der Beckenboden- und Rumpfmuskulatur zur Rückbildungsgymnastik. Diese Kurse liegen fest in den Händen der Hebammen, weil nur sie, in manchen Fällen auch Physiotherapeuten, mit den Krankenkassen abrechnen können. Sportlerinnen finden jedoch die klassischen Hebammenkurse sehr oft langweilig beziehungsweise zu klinisch. Zwei Wege sind für Fitnessstudios zweckmäßig. Erstens: Es wird eine sportliche Hebamme mit motivierendem, modernem, zielführendem Rück-

bildungskonzept gefunden, an die man seine Mitglieder vermitteln kann. Zweitens: Im Idealfall kommt diese Hebamme ein- bis zweimal wöchentlich mit ihren Rückbildungsteilnehmerinnen in die Kursräume des jeweiligen Studios. Auf diese Weise können die Frauen wenige Wochen nach der Geburt wieder in ihr gewohntes Sportumfeld kommen und fühlen sich rundum professionell betreut. Die externen Rückbildungsteilnehmerinnen sind für Studiobetreiber gleichzeitig potenzielle Neukundinnen.

body LIFE: Finden in Ihren Women Clubs Rückbildungskurse statt?

Juliane Pollheide: Es war eine Herausforderung, Hebammen zu finden, die in unser Team passen, doch mittlerweile kooperieren wir erfolgreich mit Hebammen und Physiotherapeuten. Wir bieten Rückbildungskurse an, die in einem zweistufigen Prozess – jeweils über einen Grundkurs und einen Aufbaukurs – stattfinden und sehr gut angenommen werden.

body LIFE: Sie haben auch Kurskonzepte entwickelt, bei denen die Mütter zusammen mit dem Kind trainieren. Wie muss man sich das genau vorstellen und wie sind solche Kurse im Fitnessstudio umsetzbar?

Verena Wiechers: Viele Mütter bleiben im ersten Babyjahr zu Hause. In dieser Zeit wollen sie Zeit mit ihrem Kind verbringen, Gleichgesinnte treffen und etwas für ihr Wohlbefinden oder ihre Schönheit tun. Das Modell „Baby in der Kinderbetreuung abgeben“ ist altbekannt, doch viel beliebter sind derzeit „Fitness-Mit-Baby-Kurse“, wie zum Beispiel Outdoor-Training mit Kinderwagen, Workout mit Babytrage, Pilates mit Baby oder ähnliche Kurskonzepte. Sie stellen für die Fitnessbranche einen interessanten Trend dar. Deutschlandweit sind derzeit rund 80.000 junge Mütter in einem „Fitness-Mit-Baby-Kurs“ angemeldet, die größten Franchise-/Lizenz-Anbieter in diesem Bereich haben zusammengekommen circa 1.250 Standorte, in denen 7.500 bis 9.000 Kurse, je nach Jahreszeit, angeboten werden. Beim Großteil der Anbieter handelt es sich um Kleinunternehmerinnen, die Räumlichkeiten anmieten oder Stadtparks nutzen; weiterhin gehören zahlreiche Physiotherapiepraxen, aber

auch Tanzschulen zu den Anbietern. Bisher sind nur wenige Fitnessclubs auf den Zug aufgesprungen.

body LIFE: Welche Vorgehensweise empfehlen Sie einem Fitnessstudio, das Fitness für Mutter und Kind etablieren möchte?

Verena Wiechers: Am Anfang steht die Entscheidung, welche Kursart infrage kommt. Es gibt Outdoor-Kinderwagen-Fitness, Indoor-Workouts, die das Baby integrieren, oder Workouts, bei denen das Kind in einer Tragehilfe sitzt. Danach stellt sich die Frage: Franchise-System oder klassische Fortbildung? Franchise- und Lizenzgeber liefern Clubbetreibern ein Komplettangebot mit Schulung und Marketingunterstützung. Wenn Sie jedoch in Sachen Marketing gut aufgestellt sind, ist eine entsprechende Trainerfortbildung eine gute Alternative.

body LIFE: Ist ein Prä- und Postnatal-Angebot aus Ihrer Sicht wirtschaftlich lukrativ?

Verena Wiechers: Wir haben es hier mit einer jungen Zielgruppe zu tun, die fit und gutaussehend sein möchte, die aber nicht gerade in ihrer wirtschaftlich stärksten Lebensphase steckt, das heißt, Sie werden keine Unsummen einnehmen. Im Vergleich zu Schwangerschafts- und Rückbildungsangeboten sehe ich das größte Potenzial für Fitnessclubs in den bereits erwähnten Fitness-Mit-Baby-Kursen. Zum einen ist hier die Bezuschussung nach § 20 möglich, zum anderen kommen diese Kurse besonders fröhlich, lebhaft und familienfreundlich rüber; sie wirken als Hingucker und ziehen neue Mitglieder an.

Prä- und postnatales Training bleibt im Fitness-Gesamtzusammenhang natürlich ein Nischenangebot. Ob es für das jeweilige Studio Sinn macht, diese Nische zu bedienen, hängt von der Strategie, den regionalen Gegebenheiten und der Konkurrenzsituation vor Ort ab. Die Chance, die ich sehe, ist, dass Clubbetreiber ihr Angebot komplettieren, auf etwas Neuartiges und auf sich aufmerksam machen können. Zudem besteht die Möglichkeit, dass junge Frauen mit etwas Besonderem an das Studio gebunden werden und dass das Studio ein ausgesprochen familienorientiertes Image aufbaut.

Fortbildungsmöglichkeiten und Franchisesysteme



fitdankbaby

- Workout-Konzept mit Baby (und speziellem Babygurt)
- Lizenzsystem mit Gebietsschutz
- 510 Standorte deutschlandweit
- Trainerinnen kommen aus medizinischen, therapeutischen oder sportlichen Berufsfeldern und erhalten bei fitdankbaby eine spezielle Fortbildung
- Wird hauptsächlich von selbstständigen Kleinunternehmerinnen und Tanzschulen angeboten. Seit spezielle Marketing-/Akquise-Konzepte und Intensiv-Coachings angeboten werden, kommen vermehrt Fitnessstudios hinzu
- Investition für Ausbildung, Ausstattung, Marketingunterstützung, Gebietsschutz: ca. 1.350 Euro, danach monatliche Franchisegebühren
- Infos: www.fitdankbaby.de



Kanga Training

- Workout-Konzept mit Baby in der Tragelhilfe
- Lizenzsystem mit Gebietsschutz
- 450 Standorte deutschlandweit
- Lizenznehmerinnen kommen aus medizinischen, therapeutischen oder sportlichen Berufsfeldern und erhalten bei Kanga Training eine spezielle Fortbildung
- Kanga-Trainerinnen sind Kleinunternehmerinnen und mieten eigene Räume an; die Zusammenarbeit mit Fitnessstudios ist möglich
- Investition für Ausbildung, Starterpaket, Marketingunterstützung, Gebietsschutz: ca. 1.000 Euro, danach monatliche Franchisegebühren
- Infos: www.kangatraining.de

Akademie für Prae- & Postnatales Training

- Verena Wiechers und ihr Team bilden jährlich über 200 Trainerinnen, Physiotherapeutinnen, Sportlehrerinnen, Hebammen etc. aus
- Fernkurse und Fortbildungen für „Prae- & Postnatales Training“
- Workshops im Themenbereich „Fitness mit Baby, mit Kinderwagen, mit Babytrage“ etc.
- Schwerpunkt liegt auf der Vermittlung von Fachwissen und Fähigkeiten; kein Franchise-/Lizenz-System
- Das von Verena Wiechers entwickelte Trainingskonzept „MamaWORKOUT“ wurde als DVD-Serie veröffentlicht und ist deutschlandweit bekannt
- Fortbildungsgebühren zwischen 144 und 377 Euro
- Infos: www.mamaworkout-fortbildung.de



Laufmamalauf

- Outdoor: 1. Fitness mit Kinderwagen, 2. „Mama-macht-mehr“, 3. „Ganzschön-schwanger“; Indoor: 4. Fitness mit Babytrage
- Franchise mit Gebietsschutz
- 170 Standorte deutschlandweit
- Franchisepartnerinnen sind Fitnesstrainerinnen, Physiotherapeutinnen, Sportlehrerinnen, Hebammen etc. und erhalten bei Laufmamalauf Weiterbildungen in Prä- & Postnataltraining, Gebietsmanagement, Kundenbetreuung
- Kann im Fitnessstudio etabliert werden
- Investition für Ausbildung, Starterpaket, Marketingunterstützung, Netzwerk, Gebietsschutz: 1.400 Euro, danach monatliche Franchisegebühren
- Infos: www.laufmamalauf.de



XXXXXXXXXX

Bei den vorgestellten Angeboten handelt es sich lediglich um eine Konzeptauswahl und nicht um eine komplette Marktübersicht