



Nach dem Training lädt der großzügige Wellnessbereich zum Relaxen ein.

Der TONUS SportsClub lässt keine Wünsche offen

Der Tonus SportsClub in Frankenthal ist ein Premiumclub, der seine 1.100 Mitglieder immer wieder aufs Neue durch einige außergewöhnliche Angebote begeistert und regelmäßig mit einem neuen Konzept überrascht. Eines der Highlights ist der 4.500 qm große Außenbereich

mit Beach-Bar, Beach-Volleyball, Sandstrand mit Palmen und großem Schwimmteich. Aber auch innen lässt der Club von Günter Dreher, mit seiner großzügigen Trainingsfläche und einer traumhaften Wellness-Dimension, keine Kundenwünsche offen.

Der Selfmademan

Günter Dreher, Geschäftsführer des Tonus SportsClub, war bereits während seines Sportstudiums sportlicher Leiter eines Studios in Frankenthal. Danach machte er sich mit der Tonus Sportberatung im Bereich betrieblicher Gesundheitsförderung selbstständig, bevor er im März 1995 zusammen mit einem Partner sein erstes Studio eröffnete. Günter Dreher: „Wir wollten uns im neuen Technologiezentrum in Grünstadt niederlassen, als wir am Tag der Vertragsunterzeichnung vom Vermieter konfrontiert wurden, dass er nunmehr eine DM mehr pro qm haben möchte. Somit mussten wir uns kurzfris-



Fotos: Manuel Fröhlich/FRÖHLICH Marketing

tig neu orientieren und fanden in Frankenthal eine geeignete Halle mit 400 qm. Die Umbaumaßnahmen erfolgten in Eigenregie.“

Nach vier Jahren war an diesem Standort keine Weiterentwicklung mehr möglich und so zahlte Günter Dreher seinen Partner aus und zog mit den damals 300 Mitgliedern in ein ehemaliges Hotel direkt am städtischen Strandbad in Frankenthal. Das Hotel zum Kurfürst war zu seinen Bestzeiten eine gute Adresse. Unter anderem war die Mannschaft des FC Bayern München für die Spiele in Kaiserslautern Gast in diesem Haus. Nach der Insolvenz stand das Hotel über Jahre leer und war völlig heruntergekommen. Auch hier baute der Selfmademan Günter Dreher die 700 qm großen Räumlichkeiten in Eigenregie um. Durch die Lage direkt am Strandbad konnte das Außengelände zwischen Hotel und Bad für Beach-Volleyball genutzt werden. Diese Sportart ist bis heu-

te einer der Schwerpunkte des Tonus SportsClub. Durch einen eigenen Zugang zum Strandbad fanden für die Mitglieder im Sommer Aqua-Kurse statt. Auch dieser Standort musste nach vier Jahren, aufgrund der Beengtheit der Räumlichkeiten, aufgegeben werden.

Günter Dreher: „Ich hatte das Glück einen amerikanischen Kunden im Personaltraining zu betreuen, der damals Vorstand eines Unternehmens in Frankenthal war. Und so kam sein Vorschlag, das Studio auf sein Betriebsgelände zu verlegen. Ich war begeistert von der parkähnlichen Fläche, die viele Möglichkeiten bot und habe einen Teil des Geländes käuflich erworben. Der Deal ist aber fast noch geplatzt. Ich war gerade auf dem Rückweg eines Kurzurlaubs, als mich mein Anwalt anrief und mir mitteilte, dass der Konzern doch nicht verkaufen möchte. Das Problem war, dass das Gelände durch das Studio nicht mehr zusammenhängend war. Nachdem wir die Lage geändert haben, konnte der Kauf abgeschlossen werden.“ Nach dem auch noch aufgrund der Insolvenz der angeheuerteten Baufirma kurzfristig ein neues Generalunternehmen gefunden werden musste, stand dem Neubau nichts mehr im Wege. Günter Dreher: „Von der Planung bis zur Konzeption konnte ich aufgrund der Lage alles nach meinen Vorstellungen errichten und so haben wir am jetzigen Standort am 31. Juli 2004 eröffnet. Zu dieser Zeit hatten wir ungefähr 600 Mitglieder. Und obwohl das Eröffnungswochenende mitten im Sommer lag, konnten wir an den beiden Tagen weitere 174 Mitgliedschaften schreiben.“

Wer stillsteht, wird überholt

Der Tonus SportsClub hat sich seitdem permanent weiterentwickelt, nicht nur was die Mitgliederanzahl angeht, auch die Fläche und das Angebot werden ständig erweitert. Von ursprünglich 1.100 qm ist der Club mittlerweile auf 1.500 qm gewachsen. Auch in das Außengelände, in die Geräte und in den Wellnessbereich wird regelmäßig investiert und möglichst jährlich ein neues Angebot integriert. Von Anfang hat eine Innenarchitektin das Clubdesign betreut. Sie ist insbesondere für die Farbgebung und den Einsatz der Materialien verantwortlich. Auch



Starke Sache!

Mit Sicherheit.

Seit 1992 sind wir in der Fitnessbranche unterwegs und haben über 2000 Fitnessanlagen versichert. Als Marktführer in der Fitnessbranche kennen wir Ihre Anforderungen genau und verstehen es als unsere Aufgabe, **maßgeschneiderte Konzepte für Ihren Erfolg** zu entwickeln. Informieren Sie sich über unsere neuen Angebote. Wir helfen Ihnen, Zeit und Geld zu sparen.



MÜTZEL
Versicherungsmakler

Mützel Versicherungsmakler AG
für Sport- und Freizeitanlagen
Georg-Schäfer-Str. 9
97421 Schweinfurt

www.muetzel.de/fitness



Fotos: Manuel Fröhlich

für die Umbaumaßnahmen im letzten Winter war sie wieder mit an Bord. Und so präsentiert sich der Tonus Sports Club mit einer durchgängigen Linie im Design vom Eingang über den Trainingsbereich bis hin zu den Umkleiden mit naturnahen zeitlosen Erdtönen. Die Nähe zur Natur spiegelt sich auch im neu entwickelten Natural Skill Training (siehe nachfolgender Beitrag) und im großzügig gestalteten Außenbereich wider.

An Events wurde den Mitgliedern in den letzten acht Jahren mit Rafting- und Canyoning-Touren, Grillfesten und Event-Cooking einiges geboten. Als vor zweieinhalb Jahren die Beach-Bar eröffnet wurde, gab es an den Wochenenden Live-Musik. Günter Dreher: „Im nächsten Jahr möchten wir wieder verstärkt Events durchführen. Als Vorstand des Stadtmarketings habe ich gute Kontakte zu den ortsansässigen Geschäftsleuten. So können wir vieles realisieren. Für den Advent planen wir an der Beach-Bar einen kleinen Weihnachtsmarkt mit Glühwein, Grillen und Kunsthandwerk.“

Hohe Betreuungskompetenz

Im Tonus SportsClub erhält das Mitglied nicht nur einen individuellen Trainingsplan, sondern auch eine Zielvereinbarung, die mit Datum belegt und schriftlich fixiert wird. Unterstützt werden die Trainer durch das TechnoGym Wellness System, das die nächste Terminvereinbarung meldet und das Training durchgehend dokumentiert. Günter Dreher: „Wir arbeiten eng am Kunden und besprechen alle 30 Trainingseinheiten bei einem 1:1 Termin das vereinbarte Ziel, um den Trainingsplan neu anzupassen. Je nachdem, wie häufig die Mitglieder zum Training kommen, haben sie bis zu acht 1:1 Termine. Im Schnitt liegen die Termine bei viermal im Jahr. Dabei betreut jeder Trainer eine bestimmte Anzahl von Mitgliedern.“

Hat ein Mitglied vier Wochen nicht eingeklickt, so wird es durch eine Back-Office Kraft angerufen, um nachzufragen, ob alles in Ordnung ist. Günter Dreher: „Das wird sehr positiv aufgefasst, unsere Mitglieder freuen sich über den Anruf. Zudem ist es ein gutes Kundenbindungsinstrument und hat bei uns zu einer deutlichen Fluktua-

tionssenkung geführt. Im letzten Jahr lag unsere Fluktuation bei 23%. Wir haben eine ständige Trainerpräsenz auf der Fitnessfläche. Dazu wurde ein Trainer-Point implementiert.“ Für die Betreuung werden im Tonus SportsClub ausschließlich Sportwissenschaftler, Sportlehrer und Physiotherapeuten beschäftigt. Günter Dreher: „Ein gut qualifiziertes Personal ist mein wichtigstes Kapital. Der Neukunde kann das am Anfang zwar nicht einschätzen, merkt aber bald, dass er seine Ziele schneller erreicht. Unsere Positionierung liegt eindeutig in der hohen Betreuungskompetenz.“

Personaltraining zusätzlich zur Mitgliedschaft

Das Personaltraining wird vorwiegend von den Bestandskunden genutzt und kann zusätzlich zum Mitgliedschaftsvertrag, aber auch ohne Mitgliedschaft gebucht werden. Auf Wunsch findet das Training zu Hause beim Kunden oder im Freien statt, in der Regel werden auch hier die vielfältigen Möglichkeiten des Studios genutzt. Das Personaltraining wurde intern beworben, wobei zu Anfang das Problem bestand, den Mitgliedern verständlich zu machen, weshalb ein zusätzliches Personaltraining zur Studiomitgliedschaft Sinn macht. Günter Dreher: „Inzwischen kommen die Kunden auf uns zu. Die Qualität des Trainings ist besser und damit die Zielerreichung leichter und schneller, wenn permanent eine Betreuung während des Trainings gewährleistet ist. Hinzu kommt die höhere Motivation. Die richtige Motivation ist ein grundsätzliches Problem des Trainings in einem hohen Intensitätsbereich. Hat ein Kunde diesen Mehrwert erlebt, muss der zusätzliche Betrag nicht mehr begründet werden.“

Abnehmprogramm Bodyconcept

Ursprünglich wurde für das Abnehmprogramm im Tonus SportsClub die Polaruhr der Weight Management Serie eingesetzt, die über den Puls die sportlichen Einheiten und somit die Kalorienverbrennung gemessen und gespeichert hat. Zusätzlich wurden die Kalorien eingegeben, die der Kunde pro Tag zu sich nahm. Günter Dreher: „Wir haben diese Uhr verkauft wie „geschnittenes Brot“. Die Serie wurde jedoch eingestellt. Ich habe mich daraufhin drei Tage hingesezt und selbst eine



Eines der Highlights für die Mitglieder des Tonus SportsClub ist das Schwimmen im Teich.

Fotos: Manuel Fröhlich/ERÖHLICH Marketing

Formel erstellt. Wir erfassen, wie viele Kalorien der Kunde aufnimmt, wie viel Bewegung er hat und in welcher Zeit er wie viel abnehmen möchte. Diese vier Parameter können wir soweit optimieren, bis wir mit dem Kunden auf einen Weg kommen, der ihn nicht stresst, aber zielgenau auf das gewünschte Gewicht zu einem festgelegten Datum bringt.“

Um Gewicht und Zieldatum abzuschern, wird im Vorfeld das Sensewear Armband eingesetzt und über 24 Stunden eine Stoffwechsellmessung durchgeführt. Dadurch liegen die exakten Verbrauchswerte und der Grundumsatz des Kunden vor. Auf Basis dieser Werte wird der Abnehmplan festgelegt und Bewegung und Aufnahme aufeinander abgestimmt. Parallel wird eine Analyse der Ernährung durchgeführt und aufgezeigt, wie sich der Kunde gesünder ernähren kann. Günter Dreher: „Wir setzen dieses System seit drei Jahren ein und erreichen die Ziele bei 95% der Kunden auf das Kilogramm genau an dem angestrebten Tag. Wir haben bereits zweimal mit der Presse Mitglieder beim Abnehmen begleitet. Dazu gab es ein Casting, für das sich viele beworben haben. Es ist nichts einfacher, als abzunehmen, wenn man sich an die Regeln hält und realistisch bleibt, so dass kein Stress entsteht, keine Einschränkungen und kein Hungern notwendig sind.“

Eigene Physiotherapiepraxis

Um einen günstigen Einstieg ins Studio anzubieten, gibt es im Tonus Sports Club die Möglichkeit des Reha-Sports oder den Besuch der Präventionskurse, beispielsweise mit Wirbelsäulengymnastik, Yoga oder Herz-Kreislaufkursen. Für den Reha-Sport wurde ein eigener Reha-Sportverein gegründet und die Ausbildung zum Übungsleiter Reha-Sport absolviert. Die Reha-Sport Kunden können zu bestimmten Zeiten die Krafttrainingsgeräte nutzen. In der Regel wird daraus nach 4-5 Monaten eine Studiomitgliedschaft, um individueller trainieren zu können. Günter Dreher: „Das ist ein gutes Angebot für Kunden, bei denen anfangs der Preis eine Rolle spielt.“

Im Rahmen der letzten Umbaumaßnahmen wurde eine Physiotherapiepraxis angebaut. Günter Dreher hatte drei Jahre als Dozent an der Schule für medizinische Fachberufe in Frankenthal Physiotherapeuten in Trainingslehre und medizinischer Trainingstherapie ausgebildet und dabei die besten seiner Abgänger rekrutiert. So lag der Gedanke nahe, eine eigene Praxis anzugliedern und das Angebot im Bereich Gesundheit abzurunden. Die Praxis ist ein selbstständiges Unternehmen mit drei Behandlungsräumen, einem eigenen Eingang und direkten Zugang zum Studio. Günter Dreher: „Wir haben im Mai eröffnet und sind bereits gut aus-

gelastet. Ich bin froh, diesen Schritt gemacht zu haben, da dieser Betrieb besser läuft als kalkuliert. Es gibt zwar 17 Praxen in Frankenthal, aber wir sind die einzigen, die ein durchgängig besetztes Telefon haben, die morgens von halb acht bis abends halb zehn behandeln, die die Möglichkeiten eines Studios mitnutzen können und direkte Parkplätze vor der Tür haben. Das sind immense Vorteile. Nach der Behandlung können die Patienten im Studio ein leichtes medizinisches Training weiterführen.“

Die Hardware

Der großzügige Wellnessbereich im Innen- und Außenbereich besteht aus einer Blockhaussauna, einer finnischen und einer Bio-Sauna mit einer Farblichtanlage, einem römischen Dampfbad und einem Eisbrunnen. Im Außenbereich gibt es zudem in einer mediterranen Landschaft einen künstlichen Wasserfall als Erlebnisduche. Zu den klassischen Massagen können sich die Mitglieder mit einer ayurvedischen oder einer Hot-Stone-Massage verwöhnen lassen und im Damenstudio mit einer Thai-Massage. Im Tonus FemaleSports bietet zudem eine Kosmetikerin Beauty-Anwendungen an. Im Außenbereich können die Mitglieder auf einer 1.200 qm tropischen Strandlandschaft relaxen. Dazu wurden hunderte Tonnen an Sand aufgefüllt, damit sich die Gäste im Sommer

wie im Urlaub fühlen. Eines der Highlights ist das Schwimmen im Teich mit einer Wasseroberfläche von 300 qm und 1,50 m Tiefe. Dieser kommt durch einen natürlichen Filter ganz ohne Chemie aus. Die gute Wasserqualität wird durch regelmäßige Kontrollen des Gesundheitsamts bestätigt. Wer nicht nur relaxen möchte, kann im Außenbereich verschiedene Angebote wie Beachvolleyball, Tischtennis, Beachbadminton, Inline-Skaten und Outdoor-Kurse wahrnehmen. Günter Dreher: „Bei schönem Wetter wird die Außenanlage intensiv genutzt. Wir lassen Indoor-Cycling Kurse im Freien stattfinden und halten auch Zumba-Kurse im Sand ab.“

Auf einer 500 qm großen Fitnessfläche präsentiert sich der Gerätepark mit Kraft-, Ausdauer- und Zirkeltraining und einem großzügigen Freihantelbereich. Zusätzlich zum neuen Zentrum für Athletik und Gesundheit, das im nachfolgenden Artikel ausführlich beschrieben wird, wurde auch die klassische Trainingsfläche durch funktionale Geräte mit Skilanglauf-, Ruderergometer und Krank-Cycles erweitert. Zudem stehen im Cardiobereich Bikes für Indoor-Cycling und Fitwalker.



Im Tonus SportsClub erhält das Mitglied eine Zielvereinbarung.

Fotos: Manuel Fröhlich/FRÖHLICH Marketing

Das Damenstudio

Vor zwei Jahren kam zum Tonus Sports Club das neue Frauenstudio Tonus FemaleSports hinzu. Dabei handelte es sich um ein bereits bestehendes Damenstudio, das seit 20 Jahren in Frankenthal ansässig war. Günter Dreher: „Eines Tages kam der Vermieter dieses Studios auf mich zu, da der bisherige Inhaber zahlungsunfähig war. Daraufhin haben wir 2010 das Studio über-

nommen und komplett renoviert. Die Mitglieder konnten nicht übernommen werden, da sie durch die Insolvenz keine Vertragsbindung hatten. So saßen wir während der Renovierungsarbeiten im Eingangsbereich, haben die bisherigen Kunden aufgeklärt und versucht, neue Verträge zu schreiben. Nach vier Wochen starteten wir mit 200 Mitgliedern. Im Tonus FemaleSports ist Felix Schiffmann Mitgeschäftsführer.“ Der Beitrag für das Damenstudio

liegt bei 49 € bei einer Laufzeit von 24 Monaten. Der Beitrag für den Tonus SportsClub beträgt bei gleicher Laufzeit 63 €, wobei es Laufzeiten von 7, 14 und 24 Monaten gibt. Zudem sind die Tarife modular aufgebaut, um individuell auf die Wünsche der Kunden eingehen zu können. Dennoch schließen 90% der Kunden den Normaltarif ab. Zum Beitrag kommt noch eine Pauschale für das Einstiegspaket in Höhe von 129 € und eine jährliche Pauschale von 49 € hinzu. Die Pauschalen beinhalten die 1:1 Trainertermine. Das Personaltraining ist ohne Vertragsbindung und beinhaltet ein kostenloses Beratungs- und Anamnesegespräch. Die 10er Karte mit 60 Minuten Personaltraining kostet für Mitglieder 490 €, wobei es auch Einzelkarten und ein 90-Minuten Training gibt.



Beach-Volleyball ist einer der Kernbereiche im Tonus SportsClub.

Fotos: Manuel Fröhlich/FRÖHLICH Marketing

Daten zum Club:

Tonus SportsClub: 1.500 qm
 Außengelände: 4.500 qm
 1.100 Mitglieder, 27 Mitarbeiter
 Tonus FemaleSports: 1.200 qm
 600 Mitglieder, 21 Mitarbeiter

Anita Knöller

Zentrum für Athletik und Gesundheitstraining

Das Natural Skill Training begeistert die Mitglieder des Tonus SportsClub

Die Idee für Natural Skill Training ist vor etwa einem Jahr geboren. Damals haben Günter Dreher, Inhaber des Tonus SportsClub in Frankenthal, und sein Studioleiter Felix Schiffmann ein Konzept entwickelt, für ein natürliches ganzheitliches Training. Seit März 2012 wird die neue Trainingsmethode im Zentrum für Athletik und Gesundheitstraining (ZAG) umgesetzt.

Ist derjenige fit, der 20 km joggt, aber nicht in der Lage ist, einen Kasten Wasser zu heben? Oder ist Fitness, wenn jemand 100 kg stemmen kann, aber sein Gleichgewichtsgefühl nicht ausreicht, um auf einem Bein zu stehen? Günter Dreher: „Mit unserem neuen Zentrum für ganzheitliches Athletik- und Gesundheitstraining lösen wir uns von einer ein- bzw. zweidimensionalen Sichtweise. Unsere Definition von Fitness umfasst alle motorischen Grundfähigkeiten. Entsprechend unserer Clubphilosophie hatten wir von Anfang an ein Turnerreck im Studio und wollten schon immer ein besonderes Konzept für ein natürliches ganzheitliches Training entwickeln, um die Bewegungsqualität zu verbessern, die motorischen Grundfähigkeiten neu zu erlernen und die eigenen Bewegungsmöglichkeiten besser zu nutzen.“

Cross Fit und Functional Training aus USA erleichtern das Marketing

Da kamen die Strömungen der letzten Jahre aus den USA, unter anderem mit Cross Fit und Functional Training, gerade zum richtigen Zeitpunkt. Der große Hype in der Öffentlichkeit erleichtert das Marketing für das neue Angebot des Tonus SportsClub. Günter Dreher: „Diese Konzepte haben den Nachteil, dass sie nicht systematisch aufgebaut sind, sondern nur eine Aneinanderreihung von Übungen darstellen, die sich nicht wirklich am Ziel orientieren. Unsere Überlegungen gingen dahin, wie wir diese einzelnen Fragmente zusammenfassen und so optimieren und weiterentwickeln können, dass zum einen das Training methodisch belegt ist und es sich zum anderen sowohl an die Bestandsmitglieder, als auch an Neukunden verkaufen lässt.“



Um dies zu erreichen wurden viele Fortbildungen besucht, sei es zu Parcours, Kettlebell oder Schlingen-Training. So entstand mit dem Natural Skill Training ein eigenes Konzept mit Alleinstellungsmerkmal durch eine Kombination von Elementen unter anderem aus dem Turnen, der Akrobatik und den verschiedenen Kampfsportarten. Günter Dreher: „Wir haben aus allen Strömungen das Positive herausgefiltert, in einen Topf geworfen, das ganze umgerührt und daraus ein trainingsmethodisch sinnvolles Konzept entwickelt und aufgebaut. Die Feinarbeit ist bis heute nicht abgeschlossen.“

Die Vorteile gegenüber klassischem Fitnessstraining

Im Tonus SportsClub wird mit jedem Mitglied eine Zielvereinbarung getroffen. Wie beim Leistungssport geht es darum, die Ziele möglichst punktgenau zu erreichen. Um Dysbalancen und Einschränkungen in der Beweglichkeit noch besser feststellen und gezielt daran arbeiten zu können, haben Günter Dreher und Felix Schiffmann sich zum zertifizierten Functional Movement Screen Experten qualifizieren lassen. FMS ist eine funktionelle Bewegungsanalyse, bei der grundlegende Bewegungsabläufe getestet werden, die im Alltag und für den Sport von Bedeutung sind, mit daraus sich ableitenden individuellen Korrekturübungen. Günter Dreher: „Der Begriff „Functional Training“ wird mittlerweile fast schon inflationär verwendet. Funktional ist in unseren Augen ein Training, das im Übertrag auf den Sport oder den Alltag jedem einzelnen den größtmöglichen Nutzen bringt. Also alltags- oder sportartspezifisches Training. Beispielsweise, wenn eine ältere Person Probleme bei Glatteis hat, bringt es wenig mit klassischen Balance-Übungen gegen das Ausrutschen vorzubeugen, da es sich um völlig andere Bewegungsmuster und völlig andere koordinative Ansprüche handelt. Der Alltag erfordert ein Training der Muskeln als ein System und nicht isoliert. Und das genau ist beim Natural Skill Training der Fall. Es werden Bewegungsabläufe trainiert und nicht einzelne Muskeln. Das isolierte Training ist auch ein Nachteil des klassischen Krafttrainings an Geräten. Im Alltag gibt es keine zweidimensionalen Bewegungen, die nur einen oder zwei Muskeln isoliert abfor-



Das Natural Skill Training ist für alle geeignet und bietet einen hohen Spaßfaktor.

Fotos: Manuel Fröhlich/FRÖHLICH Marketing

dern. Dennoch ist auch das klassische Training an Geräten wichtig, beispielsweise für den Einstiegsbereich oder nach Verletzungen. Aber es stellt immer nur einen kleinen Ausschnitt dar und sollte somit durch Natural Skill Training ergänzt werden. Wir haben einen schönen Spruch: „Wir machen Sie zum gesündesten und leistungsfähigsten Menschen, der Sie sein können“. Natürlich immer im eigenen Rahmen der Möglichkeiten, wobei sich die Grenzen häufig im Kopf abspielen.“

Weitere Vorteile des Natural Skill Trainings: Es ist für alle geeignet und bietet zudem einen hohen Spaßfaktor. Günter Dreher: „Der Spaßfaktor ist immens. Das merken wir bei unseren Mitgliedern, die mehr im ZAG und weniger an den Geräten trainieren möchten, sobald sie mal damit angefangen haben. Das spürt man an der Motivation, auch im Sommer bei 30 Grad gerne zum Training zu kommen. Für das nächste Jahr ist ein Parcours für unseren Außenbereich geplant, um unseren Mitgliedern noch mehr Trainingsmöglichkeiten anbieten zu können.“ Das Natural Skill Training ist insbesondere auch für Übergewichtige geeignet. Der Kalorienumsatz liegt aufgrund der Beanspruchung mehrerer Muskelgruppen wesentlich höher. Hinzu kommt durch die gesteigerte Konzentration zur Steuerung des Trainings, dass das Gehirn ebenfalls trainiert wird. Dadurch können die Ziele des Trainings

schneller erreicht werden. Ebenso ist Natural Skill Training insbesondere für Kinder geeignet, um die koordinativen Fähigkeiten auszubilden. Es entspricht ihren natürlichen Bewegungsabläufen. Verpassen wir die Ausbildung der koordinativen Fähigkeiten, so fällt es später dem Erwachsenen schwer, neue Bewegungen zu erlernen. Felix Schiffmann: „Im nächsten Schritt wollen wir das Training für Kinder im ZAG weiter ausbauen. Das Natural Skill Training hat für Kinder und Jugendliche den Vorteil, dass es nicht langweilig wird und nicht so monoton ist, wie das Gerätetraining. Ein weiterer Aspekt sind die schnellen Fortschritte und das sich zutrauen, woran man vorher nicht geglaubt hat.“

Challenge of the Month

Um das Training noch spannender zu gestalten, gibt es im Tonus SportsClub den Wettbewerb „Challenge of the Month (COM)“. Bei der Challenge des Monats werden verschiedene Übungen möglichst schnell hintereinander absolviert. Es gibt verschiedene Abstufungen, so dass auch ältere Mitglieder teilnehmen können. Die Videos der Challenge werden auf Youtube und auf der eigenen Website gepostet. Gelernt werden die Übungen in Kursen. Sind die Mitglieder für den Wettbewerb bereit, so wird von einem Trainer die Zeit für den Durchlauf des Parcours gemessen. Felix Schiffmann: „Einige Mitglieder trainieren regelmäßig





Das Natural Skill Training ist nicht auf das ZAG begrenzt, sondern setzt sich im gesamten Club fort.

zusammen für den Wettkampf und nehmen sich gegenseitig die Zeiten ab. Da herrscht immer eine super Stimmung. Für die Gewinner gibt es ein T-Shirt mit der Aufschrift „COM-Champion“. Für noch mehr Abwechslung, werden wir die Challenge zusätzlich als Partnerwettbewerb anbieten.“ Die Challenge des Monats spricht vorwiegend die männlichen Mitglieder bis Mitte/Ende dreißig an.

Das Natural Skill Training kann als Zirkeltraining, in Kleingruppen, in Workshops oder als Personal Training zu verschiedenen Themenschwerpunkten angeboten werden. Das allerwichtigste ist der Faktor Mensch, also der Trainer, der anleitet und betreut. Günter Dreher: „Beim Natural Skill Training gibt es viel mehr Freiheiten, deshalb ist eine gute Anleitung wichtig. Dafür bietet es andererseits mehr Effekte. Wir haben bemerkt, dass unsere Mitglieder, ob jung oder alt, sehr schnell lernen und ein Gefühl für diese Art von Bewegung entwickeln. Gerade für Ältere ist das Natural Skill Training, aufgrund der spezifischen Übungen zur Verbesserung der Koordination und Balance, eminent wichtig.“

Der Raumbedarf ist frei wählbar, je nachdem welches Equipment eingesetzt werden soll, wobei das Training mit Eigengewichtsübungen auch völlig ohne Geräte auskommt. Für das Zentrum für Athletik und Gesundheitstraining wurde der Tonus SportsClub um 250 qm erweitert, wobei das Natural Skill Training nicht auf diese Fläche begrenzt ist, sondern sich im gesamten

Club fortsetzt. Günter Dreher: „Für die freien Bewegungsabläufe wie Klettern, Springen und Hangeln, haben wir uns für diese Größe entschieden und auch in das Equipment investiert. Wobei sich die Kosten für das ZAG mit 18.000 € in Grenzen halten.“

Sowohl separat nutzbar, als auch im Mitgliedsbeitrag enthalten

Die Nutzung des ZAG ist zum einen separat buchbar, es besteht bei einzelnen Tarifen aber auch die Möglichkeit der Integration in den Mitgliedsvertrag. Nach Eröffnung des Zentrums erhielten die Bestandsmitglieder das Angebot, diese Leistung innerhalb eines bestimmten Zeitraums in einen neuen Vertrag ohne Mehrkosten umzuschreiben. Von dieser Möglichkeit haben in den ersten vier Wochen 300 Mitglieder Gebrauch gemacht. Günter Dreher: „Damit hatten wir ein gutes Instrument zur Mitgliederbindung und Fluktuationssenkung. Mittlerweile schlägt es auch Wellen nach draußen, so dass wir bei vielen Beratungsterminen direkt auf das ZAG angesprochen werden. Dadurch konnten wir innerhalb von vier Monaten etwa 50 Neukunden gewinnen.“

Beworben wird das ZAG über Anzeigen, Presseberichte, Plakate, Flyer, Videos auf Youtube und natürlich auf der eigenen Website. Zudem wird jede neue Challenge mit den Siegern bei Facebook gepostet. Felix Schiffmann: „Wir merken, wie daraufhin die Klickzahlen nach oben gehen.“ Durch das ZAG ergeben sich auch neue Geschäftsfelder. Günter Dreher: „Ich wur-

de zu einer Präsentation durch die Berufsfeuerwehr Mannheim eingeladen, die Interesse an dieser Form des Trainings hat, da es auch auf ihren Berufsalltag übertragbar ist. Sie möchte das System implementieren und dazu ihre Mitarbeiter schulen lassen. Das freut uns natürlich besonders, wenn Rettungskräfte auf uns zukommen und die Möglichkeiten dieses Systems erkennen. Wir betreuen auch Leistungssportler und die Bundesliga-Mannschaften im Hockey in unserem Club.“

Zu den Personen:

Günter Dreher ist Sportwissenschaftler und Geschäftsführer der Tonus Sports Club GmbH mit einem gemischten Fitness-Studio und einem Damenstudio. 2003 war er Deutschlands fittester Fitnesstrainer bei einem Sechskampf mit 5.000 Teilnehmern in Hamburg, bei dem alle motorischen Grundeigenschaften getestet wurden.

Felix Schiffmann ist Studioleiter des Tonus SportsClub und gemeinsam mit Günter Dreher Geschäftsführer des Tonus FemaleSports. Er ist zudem examinierter Sportlehrer und Ernährungscach. Sein sportlicher Schwerpunkt liegt im Beach Volleyball. Das Konzept des Natural Skill Trainings hat er zusammen mit Günter Dreher entwickelt.

Anita Knöller

Informationen zu ZAG und "Natural Skills" unter: Tel. 06233/366111 kontakt@tonus-sportsclub.de