

Trainingserfolg bei Kieser Training

Dr. Sven Goebel & Anika Stephan
Forschungsabteilung Kieser Training (FAKT)

Hintergrund

Medizinisch und sportwissenschaftlich gesicherte Erkenntnisse über wirksame Trainingsreize und körperliche Anpassungen bilden die Grundlage des Kieser Training-Konzepts. Bei Befolgung des Konzepts und regelmäßigem Training ist der Trainingserfolg somit garantiert.

Doch wie erfolgreich ist das Kieser Training tatsächlich aus Sicht der Kunden? Dies zu wissen, lässt uns die Kunden und ihr Handeln, z. B. bei der Vertragsverlängerung, besser verstehen. Zudem bekommen wir Hinweise, welche Trainingsziele wir gut erfüllen können und welche weniger gut. Woran können wir noch arbeiten und wo müssen Trainingszielvorstellungen der Kunden gebremst werden, damit keine Enttäuschung entsteht?

Nicht zuletzt wächst die Notwendigkeit, wissenschaftlich gesicherte Aussagen zum Trainingserfolg unserer Kunden im selbstständigen Training treffen zu können – vor allem gegenüber Kooperationspartnern und in unserer Werbung.

Im 4. Quartal 2005 entwickelte die FAKT deshalb mit Unterstützung des Marktforschungsinstituts psychonomics AG* einen Fragebogen zum Trainingserfolg*. Dieser wurde im Dezember 2005 in einer umfassenden Kieser Training-Studie eingesetzt. Als Kriterien für die teilnehmenden Betriebe wurde ein Kundenbestand von über 2.000 Kunden und ein Eröffnungsdatum vor 2002 festgelegt. Der Grund dafür: Pro Betrieb sollten in kurzer Zeit möglichst viele Kunden, darunter auch Langzeitkunden, angesprochen werden. Insgesamt

nahmen 16 deutsche sowie zwei österreichische Kieser Training-Betriebe an der Befragung teil. Es wurden 3.035 Kieser Training-Kunden befragt. Das Durchschnittsalter betrug 50 Jahre (± 14), die durchschnittliche Trainingsdauer lag bei 2,6 Jahren (± 25 Monate). 49 Prozent der Stichprobe waren Frauen, 51 Prozent Männer.



Abb. 1: Wichtig für die langfristige Motivation zum regelmäßigen Training ist, dass man seinen Trainingszielen näher kommt.

Für ihren Einsatz und ihr Engagement im Rahmen dieses Projektes danken wir den Mitarbeitern der teilnehmenden Kieser Training-Betriebe Bonn-Innenstadt, Berlin-Wilmersdorf, Chemnitz, Dresden, Graz, Hamburg-Winterhude, Hannover-Mitte, Kassel, Leipzig-Mitte, Magdeburg, Mannheim-Zentrum, Mönchengladbach, München-Isarvorstadt, München-Neuhausen, München-Obersendling, München-Schwabing, Wien Julius-Tandler-Platz, Wiesbaden-Biebrich und Wilhelmshaven.

Mit einem * markierte Begriffe sind im Glossar erläutert.

1 Ergebnisse

Eine wichtige Komponente für die langfristige Motivation zum regelmäßigen Training ist, dass man seinen Trainingszielen näher kommt.

Herauszufinden, welche Trainingsziele unsere Kunden haben und wie nahe sie diesen bisher kamen, war vorrangiges Ziel dieser Studie.

Trainingsziele

Die häufigsten Motive, Kieser Training aufzunehmen, sind *Schmerzreduktion*, *generelle Kräftigung*, *Gesundheitsprävention* und das Ziel, vorliegende *Kraftdefizite zu beseitigen*. Mit längerer Trainingsdauer nimmt die Nennungshäufigkeit der *problemorientierten Ziele* ab (Schmerzreduktion, Kraftdefizit) und *präventiv orientierte Ziele* (Schmerz-, Gesundheitsprävention) treten neben der generellen Kräftigung in den Vordergrund.

Trainingserfolg

Datenbasis sind diejenigen befragten Kunden mit einer bisherigen Trainingsdauer von über 6 Monaten:

- 431 befragte Kunden trainierten bisher zwischen 6 und 12 Monaten und bilden die Datengrundlage für den Trainingserfolg im 12 Monats-Abo.
- 461 befragte Kunden trainierten bisher zwischen 12 und 24 Monaten und bilden die Datengrundlage für den Trainingserfolg im 24 Monats-Abo.
- 1.370 befragte Kunden trainierten bisher länger als 24 Monate und bilden die Datengrundlage für den Trainingserfolg in Folgeverträgen.

Wie nah diese Kunden den häufigsten Trainingszielen *Schmerzreduktion*, *Kraftdefizit beseitigen* oder *generelle Kräftigung* kommen, zeigt die folgende Tabelle²:

Tab. 1: Wie nah kommen die Kunden den wichtigsten Zielen? Kundenanteile im Erstvertrag (12-, 24-Monats-Abo) und in Folgeverträgen (FV)

| Ziel & Abo | Erreichung des Ziels | voll / weitgehend | zur Hälfte | | etwas näher | kein Stück |
|-------------------------|----------------------|-------------------|------------|------|-------------|------------|
| | | | | Σ | | |
| Generelle Kräftigung | 12 | 34 % | 28 % | 62 % | 36 % | 2 % |
| | 24 | 48 % | 29 % | 77 % | 22 % | 2 % |
| | FV | 68 % | 19 % | 87 % | 12 % | 1 % |
| Schmerzreduktion | 12 | 38 % | 20 % | 58 % | 36 % | 6 % |
| | 24 | 53 % | 21 % | 74 % | 24 % | 2 % |
| | FV | 66 % | 17 % | 83 % | 14 % | 3 % |
| Kraftdefizit beseitigen | 12 | 18 % | 22 % | 40 % | 54 % | 6 % |
| | 24 | 37 % | 26 % | 63 % | 34 % | 2 % |
| | FV | 59 % | 21 % | 80 % | 17 % | 2 % |

Der Anteil der Kunden, die ihrem jeweiligen Trainingsziel mittels Kieser Training wesentlich näher kommen, steigt mit zunehmender Trainingsdauer an (graue Spalte). Auch wenn man das Erfolgskriterium noch wesentlich enger definiert und nur denjenigen Kundenanteil betrachtet, der sein Trainingsziel voll bzw. weitgehend erreicht (kursive Spalte), zeigen sich gute und vor allem von der

² Für das Ziel *Gesundheitsprävention* ist eine Einschätzung zur Zielerreichung nicht möglich (Zukunftsorientierung).

Trainingsdauer abhängige Erfolge bei unseren Kunden.

In den beiden Zielen *Schmerzreduktion* und *generelle Kräftigung* liegt der Kundenanteil mit Trainingserfolg etwas höher als bei der *Reduktion eines Kraftdefizits*. Bei Letzterem erscheint besonders das zweite Trainingsjahr sowie die Zeit danach wertvoll.

Lediglich 1 bis 6 Prozent der befragten Kunden kamen ihrem jeweiligen Trainingsziel unter den o. g. drei Zielen nicht näher.

Die nachfolgende Tabelle zeigt den Trainingserfolg bei weiteren Trainingszielen.

Tab. 2: *Wie nah kommen die Kunden weiteren Trainingszielen?
Kundenanteile im Erstvertrag (12-, 24-Monats-Abo) und in Folgeverträgen (FV)*

| Erreichung des Ziels | | voll / weitgehend | zur Hälfte | | etwas näher | kein Stück |
|----------------------|----|-------------------|------------|------|-------------|------------|
| Ziel & Abo | | | | Σ | | |
| Sportvorbereitung | 12 | 37 % | 19 % | 56 % | 37 % | 7 % |
| | 24 | 47 % | 37 % | 84 % | 12 % | 4 % |
| | FV | 61 % | 21 % | 82 % | 16 % | 2 % |
| Gewebe- straffung | 12 | 21 % | 17 % | 38 % | 46 % | 17 % |
| | 24 | 19 % | 27 % | 46 % | 47 % | 7 % |
| | FV | 44 % | 23 % | 67 % | 28 % | 5 % |
| Fett- reduktion | 12 | 15 % | 10 % | 25 % | 41 % | 33 % |
| | 24 | 14 % | 18 % | 32 % | 50 % | 18 % |
| | FV | 30 % | 20 % | 50 % | 30 % | 20 % |

Zur *Sportvorbereitung* eignet sich Kieser Training gut. Der Grad der Zielerreichung ist vergleichbar mit dem der Ziele generelle Kräftigung und Schmerzreduktion.

Bezüglich der Trainingsziele *Gewebe-
straffung* und *Fettreduktion* spiegeln die Zahlen zum Trainingserfolg die Notwendigkeit eines langfristigen Trainings wider. Kunden mit diesen eher kosmetischen Trainingszielen müssen bereits im Informationsgespräch auf die zusätzliche Notwendigkeit einer Kalorien reduzierten Ernährung hingewiesen werden, damit keine falschen Erwartungen gegenüber Kieser Training entstehen. Der Anteil derjenigen Kunden, die ihrem Trainingsziel nicht näher kommen, liegt für diese beiden Ziele höher als bei den anderen untersuchten Trainingszielen.

Trotz der insgesamt sehr guten Trainingserfolge ist zu überlegen, ob sich Kieser Training als Spezialist für Krafttraining in den Bereichen *allgemeine Kräftigung* und *Kraftdefizit beseitigen* nicht noch weiter verbessern kann. Grundbedingung dafür ist eine stärkere Kontrolle der Trainingsqualität (vgl. FAKTUM 04), hier vor allem der Trainingsintensität.

Nutzung medizinischer Maßnahmen

Die Nutzung orthopädisch begründeter Behandlungsmaßnahmen quantifiziert das medizinische Präventionspotenzial von Kieser Training gut. Datenbasis sind hier diejenigen 1.831 der insgesamt 3.035 befragten Kunden, die seit mindestens einem Jahr trainieren. Drei von vier dieser Kunden (75 %) nutzten vor Trainingsbeginn mindestens eine der erfragten Behandlungsmaßnahmen (Arztbesuch, Injektionen, Medikamente, physikalische Maßnahmen, alternative Heilmethoden).

Zum Zeitpunkt der Befragung war es nur noch jeder zweite (49 %). Abb. 2 zeigt, wie sich die Nutzung der Behandlungsmaßnahmen im Einzelnen ändert.

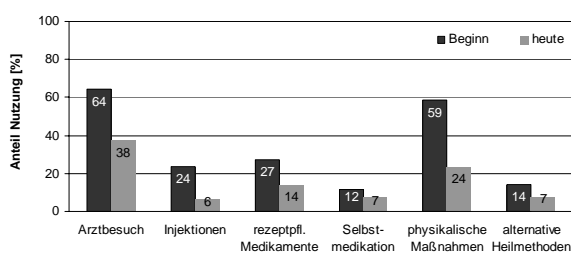


Abb. 2: Nutzung einzelner medizinischer Behandlungsmaßnahmen vor Trainingsbeginn sowie nach mindestens einem Trainingsjahr

Es konnte vor allem eine Reduktion der physikalischen Therapiemaßnahmen erreicht werden (-35 %). Auch Arztbesuche, rezeptpflichtige Medikamente und Injektionen konnten bemerkenswert reduziert werden.

Ein Grund dafür ist wahrscheinlich die Schmerzreduktion, die durch Kieser Training erreicht werden kann. Viele Neukunden kommen mit mehr oder weniger stark ausgeprägten Schmerzen am Bewegungsapparat. Die Hauptschmerzregionen sind die Lendenwirbelsäule (58 %), Halswirbelsäule (35 %) und Schulter (24 %), wobei die größten Schmerzen an der Lendenwirbelsäule mit einer durchschnittlichen Schmerzintensität von 6 (auf einer Skala von 0 bis 10) bestehen.

Das Netzdiagramm zeigt – aufgeteilt nach Körperregionen – wie stark diese Schmerzen durchschnittlich bei Trainingsbeginn sind und wie stark nach 6 bis 12 Trainingsmonaten. Im ersten Trainingsjahr findet der größte Sprung in der Schmerzreduktion statt.

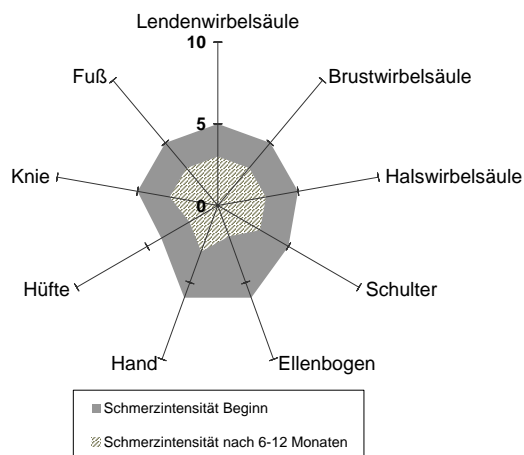


Abb. 3: Schmerzeschehen zu Trainingsbeginn und nach 6 bis 12 Trainingsmonaten. Der Mittelpunkt im Diagramm bedeutet eine Schmerzstärke von 0 (= keine Schmerzen). Je weiter ein Punkt auf einer Achse vom Mittelpunkt entfernt ist, desto stärker sind die Beschwerden bzw. Schmerzen (Maximum = 10).

Eine weitere Analyse der Angaben über die Schmerzstärke zeigt, dass rund 30 Prozent der Kunden ihre Schmerzen nach einem Jahr Kieser Training vollständig loswerden. Dabei wurde jedoch nicht erfasst, ob eine Kräftigungstherapie erfolgt(e). Neue Schmerzen treten bei weniger als 5 Prozent der Kunden auf.

Generell sollte für Kunden mit Schmerzen – insbesondere mit Schmerzen im Rückenbereich – geprüft werden, ob eine Kräftigungstherapie sinnvoll ist. In der Kräftigungstherapie liegt die Erfolgsquote der Schmerzreduktion bei rund 80 Prozent (vgl. FAKTUM 02). Deshalb ist eine gute Zusammenarbeit zwischen Instruktoren, Arzt und Therapeut notwendig.

Belastbarkeit und Leistungsfähigkeit

- 40 % aller Kunden stehen voll und ganz hinter der Aussage, dass Kieser Training ihre allgemeine *körperliche Leistungsfähigkeit* erhöht hat. Weitere 43 % stimmen dieser Aussage tendenziell zu.
- 12 % aller Kunden stehen voll und ganz hinter der Aussage, dass Kieser Training ihre *berufliche Leistungsfähigkeit* erhöht hat. Weitere 23 % stimmen dieser Aussage tendenziell zu, 4 % sind überhaupt nicht dieser Meinung. Unter den Personen, die beruflich bedingt viel heben und tragen müssen, stimmen 63 % dieser Aussage zu.
- 38 % aller Kunden stehen voll und ganz hinter der Aussage, dass sie Kieser Training «*besser in Form*» bringt. Weitere 41 % stimmen dieser Aussage tendenziell zu.
- 33 % aller Kunden stehen voll und ganz hinter der Aussage, dass Kieser Training ihnen beim *Stressabbau* hilft und einen *Ausgleich für den Alltag* bietet. Weitere 30 % stimmen dieser Aussage tendenziell zu. 3 % meinen allerdings auch, dies träfe überhaupt nicht zu.

2 Fazit

Unsere Kunden sind gesundheitsbewusst und das spiegelt sich in ihren Trainingszielen wider: Der Gedanke «Prävention durch Kräftigung» steht bei ihnen ganz weit vorn.

Die Trainingsziele *generelle Kräftigung*, *Schmerzreduktion* und *Sportvorbereitung* werden von rund 60 Prozent der Kunden bereits im ersten Trainingsjahr mindestens zur Hälfte erreicht, in den Folgejahren steigt dieser Anteil auf über 80 Prozent. Die

anderen Trainingsziele liegen unterhalb dieser Werte.

Der Trainingserfolg tritt nicht sofort ein, sondern erst mit zunehmender Trainingsdauer. Es sollte deshalb generell der Kauf eines 2-Jahres-Abos empfohlen werden (vgl. Tab. 1 und 2). Der weitere Anstieg des Trainingserfolgs in den Folgeverträgen (ebd. *FV* sowie Studienbericht³) bestätigt, dass am besten lebenslang «gekiesert» werden sollte.

Den vorliegenden Ergebnissen zufolge bietet ein mittel- bis langfristig durchgeführtes Kieser Training bezüglich orthopädisch indizierter medizinischer Behandlungsmaßnahmen ein beträchtliches Einsparungspotenzial.

Aussagekraft der Studie

Zur Ermittlung des Trainingserfolgs in Abhängigkeit vom Trainingszeitraum diente der methodische Ansatz einer Querschnittsbefragung mit der Ermittlung retrospektiver Längsschnittdaten. Dieser Ansatz wird in der empirischen Forschung oft gewählt und liefert bei entsprechend großen Fallzahlen aussagekräftige Ergebnisse.

Basisannahme dieser Studie ist, dass die Trainingsziele der befragten Kunden auch erreichbar sind. Ergebnisverzerrungen könnten dann auftreten, wenn das Trainingsziel, z. B. aufgrund der genetischen Disposition des Kunden, unrealistisch ist. Es ist jedoch davon auszugehen, dass im Einführungstraining mit dem Instruktor realistische Trainingsziele gesetzt werden.

³ Der vollständige Studienbericht ist im FirstClass in der FAKT-Konferenz \ Wissensdokumente bereitgestellt.

3 Glossar

psychonomics AG: Die psychonomics AG ist ein international tätiges Marktforschungs- und Beratungsinstitut mit dem Hauptsitz in Köln. Es bietet ein integriertes Leistungs- und Methodenspektrum aus Marktforschung, Organisationsforschung und Methodenberatung. Im Rahmen dieser Studie übernahm psychonomics eine Beratungsfunktion sowie die automatisierte Erfassung der Fragebogendaten.

Trainingserfolg: Trainingserfolg ist das angestrebte Ergebnis eines spezifischen Handelns (Training) zur Verbesserung individueller körperlicher Leistungszustände. Er kann subjektiv als positiv erlebt werden und/oder objektiv feststellbar sein. Das angestrebte Ergebnis sind dabei die Trainingsziele, die vor dem Training definiert werden sollten.