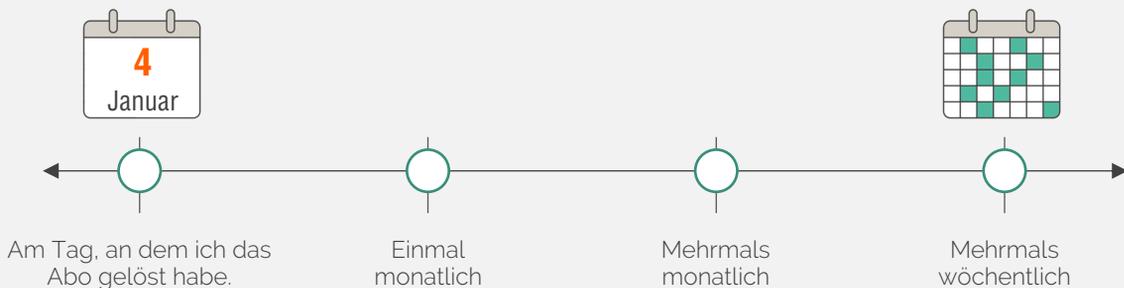


## Stellen Sie sich vor, ...

... Sie lösen ein Jahres-Abo im Fitnesscenter. Vor Ablauf der Mitgliedschaft ziehen Sie Bilanz. Wie oft haben Sie durchschnittlich trainiert?



### Die Kostenzähler-Methode

## Wie eine Hochrechnung Ihnen Beine macht

Die Art und Weise wie Sie am Empfang eines Fitnesscenters begrüßt werden, ist ein Indikator für Ihren Trainingsfleiss. Man begrüßt Sie freudig und mit Namen: Sie sind Stammgast und trainieren mehrmals die Woche. Man erkennt Sie und nickt Ihnen zu: Sie trainieren mehrmals pro Monat. Man schaut Sie an, als ob Sie ein Fremder wären. Erklärung 1: Sie sind tatsächlich ein Fremder und betreten dieses Fitnesscenter zum ersten Mal. Erklärung 2: Weder der freundliche Herr am Empfang noch Sie selbst können sich erinnern, wann Sie das letzte Mal einen Fuss in dieses Fitnesscenter gesetzt haben. Sie sind eine Kartei-Leiche. Also eine Person, die zwar Mitglied ist, aber (fast) nie trainiert. Falls letzteres zutrifft, sind Sie in guter Gesellschaft. Eine deutsche Studie mit Daten von 32 Fitnesscentern kommt zum Schluss, dass ein Drittel aller Mitglieder (32.5%) weniger als einmal im Monat trainiert. Demgegenüber trainieren 12.5% einmal im Monat, 34% mehrmals monatlich und 21% mehrmals pro Woche. Gehören Sie zum besagten Drittel, müssen Sie über die Bücher. Spätestens dann, wenn die neue Jahresrechnung ins Haus flattert.

Betrachten Sie Ihr Fitness-Abo wie eine Beziehung. Ziehen Sie nichts Gutes daraus und sehen Sie keine Hoffnung auf Besserung, dann machen Sie Schluss! Sparen Sie sich das Geld. Glauben Sie hingegen an eine gemeinsame Zukunft und sind Sie gewillt, Veränderungen einzuleiten, dann erneuern Sie das Abo. Eine mögliche Veränderung wäre, Ihren Fortschritt zu protokollieren. Selbstverständlich können Sie dabei mit sportlichen Kennzahlen arbeiten und ihren Trainingsfortschritt mit regelmässigen Kraft- oder Ausdauer tests dokumentieren. Sie können aber auch einen unüblichen Ansatz wählen. Die Kostenzähler-Methode setzt beim Portemonnaie an. Demnach halten Sie fest, was Sie der Besuch im Fitnesscenter kostet. Nehmen wir an, Sie lösen eine Jahresmitgliedschaft und bezahlen dafür Fr. 1200.-. Nach Ihrem ersten Besuch am 4. Januar beschriften Sie ein Post-it mit Fr. 1200.-. Kleben Sie dieses gut sichtbar an Ihren Kühlschrank. Sollten Sie Ihre Turnschuhe nun an den Nagel hängen, so hat Sie dieser eine Besuch Fr. 1200.- gekostet. Glücklicherweise ist das nicht der Fall und am 9. Januar trainieren Sie erneut. Nach Ihrer Heimkehr kleben Sie ein neues Post-it mit Fr. 600.- an Ihren Kühlschrank. Falls es dabei bleibt, hätte jeder Besuch Fr. 600.- gekostet. Immer noch ein ziemlich stattlicher Betrag. Gut möglich, dass Sie die schrittweise Kostenreduktion motiviert. Wenn Sie bei der Stange bleiben und zwei Trainings pro Woche anstreben, feiern Sie kurz vor Weihnachten ihren 100. Trainingsbesuch. Freudig werden Sie Fr. 12.- auf ihr Post-it kritzeln und der freundliche Herr am Empfang wird Ihnen frohe Festtage wünschen.