

Trainer stellt vor:

Daniela Vollenweider

Die Schweizerin ist Personal Trainerin aus Leidenschaft. Dank vieler langjähriger Kunden – darunter auch einige Unternehmen – kann Daniela seit 2012 ihrem Traumjob hauptberuflich nachgehen.



Warum hast du dich dazu entschlossen, Trainer zu werden?

Ich wurde wohl schon als „Bewegungsmensch“ am 14.6.73 geboren. Das Training, die Arbeit mit Menschen, aber auch der gesundheitliche Aspekt haben mich dazu bewogen, diesen Weg einzuschlagen – und ich habe es bis heute nicht bereut. Ich liebe es, Menschen zu mehr Bewegung zu

motivieren und ihnen damit zu Wohlbefinden, Fitness, einem besseren Körpergefühl und dadurch zu mehr Lebensqualität zu verhelfen.

Welchen Weg hast du hierfür beschritten?

Mit 16 Jahren habe ich begonnen, in einem Fitnessstudio Aerobics zu unterrichten, und habe dann mit 21 Jahren beschlossen, mein Hobby zum Beruf zu machen. Ich absolvierte eine dreijährige Vollzeitausbildung an der Gymnastik Diplom-Schule Basel zur Dipl.-Bewegungspä-



Daniela beim Training mit einer Kundin im Seniorenheim

dagogin mit pflegerischer Gymnastik. Zudem ließ ich mich zur Dipl.-Aerobics-Instruktorin (AFAA) sowie zur Dipl. Personal Trainerin (SAFS) ausbilden.

Was heißt es für dich, Trainer zu sein?

Meine Kunden und ihren Körper positiv beeinflussen zu können, Fortschritte direkt miterleben zu können oder für spezifische Bedürfnisse der Kunden Lösungen zu finden. Ich finde, ich habe den besten Job der Welt, denn nach dem Training fühlen sich alle körperlich und seelisch besser und sind happy.

Worauf hast du dich spezialisiert?

Meine Spezialgebiete sind Gesundheits- und Fitnesstrainings für die zweite Lebenshälfte sowie Betriebliche Gesundheitsförderung. Ich habe Privatklienten im Alter von 50 bis 105 Jahren, die ich regelmäßig 1:1 bei ihnen zu Hause, in der Natur oder im Büro fit mache. In Altersheimen biete ich zudem für die Bewohner Gruppenkurse, Personal Trainings sowie Rückenmassage an. In Unternehmen und Altersheimen finden unter meiner Leitung Firmenfitness-Lektionen statt zur Betrieblichen Gesundheitsförderung der Mitarbeiter.

Wo betreust du deine Kunden?

Mit meinem Auto voller Equipment fahre ich zu all meinen Klienten und richte mich dabei ganz nach ihren Bedürfnissen, Möglichkeiten und deren Infrastruktur. Bei schönem Wetter liegt natürlich aber ein Outdoortraining auf der Hand.

Was ist deine hauptsächliche Zielgruppe?

Mitarbeitende von Firmen, die sich des Wertes gesunden Personals bewusst sind und bereit sind, etwas dafür zu tun. Dann meine Privatklienten von 50 bis 105 Jahren, die ich meistens bei ihnen zu Hause betreue. Dazu kommen verschiedene Alters- und Pflegeheime im Raum Basel; da trainiere ich sowohl mit den Bewohnern als auch mit dem Personal.

Wie bildest du dich fort?

In über 30 Jahren Tätigkeit in der Fitnessbranche habe ich schon viele Trends kommen und gehen gesehen. Ich bin da sehr selektiv; man muss nicht jeden „Hype“ mitmachen. Aber natürlich bin ich auch offen für Neues. Fachmagazine wie TRAINER, Literatur, der Austausch mit Kollegen, Weiterbildungskurse, Messen, Vorträge, Podcasts halten mich auf dem neuesten Stand, danach entscheide ich selber, was für mein Business förderlich ist.