

SchranzControl

Beratungsdienstleister für

Gesundheitssport

AUSGABE MÄRZ 2014

Herzlich Willkommen bei Schranz Control,
Ihrem Beratungsdienstleister für Gesundheitssport!

Umsatzsteuer: Befreiung ist möglich

In dieser Ausgabe

MARKETING



Mit unserem umfassenden Marketing-Paket sind deutliche Umsatzsteigerungen möglich.
[Seite 2/3](#)

VERWALTUNG



Mit dem Unterschriften-Pad den Verwaltungsaufwand deutlich reduzieren. Jetzt bei uns!
[Seite 13](#)

GRUNDLAGEN



Kurshopping ist beim Reha-Sport tabu und wird von den Kostenträgern regelmäßig sanktioniert.
[Seite 10](#)



EDITORIAL

BERND SCHRANZ

Liebe
Gesundheitssportanbieter...

... es wird ein gutes Jahr! Die Deutschen wollen vital alt und älter werden. Das Vertrauen und der Mut der Anbieter wachsen. Die Anbieter präsentieren und positionieren sich stärker auf diesem Markt als je zuvor. Grund genug optimistisch zu sein und für uns als Experten im Gesundheitsmarkt sich noch stärker zu engagieren.

Ich freue mich daher sehr, dass schon einige wenige sehr erfolgreich in diesem Segment sind.

Und zwar so erfolgreich, dass sie aus den Über-

„Anders ist besser.“

Wendelin Wiedeking

schüssen neue Investitionen für die Zukunft tätigen, die eine langfristige Existenz sichert und die Attraktivität weiter steigern wird.

Wir tun das selbige und steigern kontinuierlich den Kundennutzen für unsere Standorte und bemühen uns ein guter und lukrativer Partner zu sein. Viele neue Ideen und Konzepte sind bereits in der Erprobungsphase in unseren eigenen Betrieben. Denn nur was in der Praxis Bestand hat wird auch an unsere Kunden und Partner weitergegeben. Nichts sonst! Dafür stehe ich mit meinem Namen ein und lade auch jeden herzlich zu uns ein, sich alles ungefiltert und live einmal anzuschauen und erklären zu lassen.

Es grüßt Sie herzlich

Ihr

Unser umfassendes Marketingkonzept steigert den Umsatz

■ Die Professionalisierung des Marketing im Reha-Sport konnte in den letzten Jahren die Umsätze deutlich steigern. Wir greifen Ihnen unter die Arme.

» Von Isabell Preisler

Der RehaVitalisPlus Verein hat sein Marketing Paket für den Rehasport optimiert und erweitert!

In den letzten Jahren hat sich Rehabilitationssport als feste therapeutische Maßnahme in der Bevölkerung etabliert. Die Anzahl der Rehasportler im Verein ist seit 2010 über 170% gestiegen. Im Gesundheitszentrum des Vereins in Düsseldorf wird seit 2006 Rehasport durchgeführt. Es nehmen 78% der 908 Rehasportler an einem freiwilligen Gerätezirkeltraining teil (Stand Dez. 2013). Die Übergangsquote zu einer Fitnessmitgliedschaft nach der Rehasportmaßnahme liegt in der Gruppe bei 98% (Stand Dez. 2013).

Rehasport ist gefragt wie noch nie!

Möchten auch Sie solche Zahlen erreichen? Wir helfen Ihnen gerne!

Die wichtigste Grundregel im Rehasportmarketing: Vermischen Sie das Marketing für den Rehasport nicht mit Ihrem Fitnessmarketing!

Wenn Sie den ersten Schritt einer jeden Marketingplanung durchführen: Die Zielgruppenanalyse, werden Sie erkennen, dass es sich hierbei um zwei unterschiedliche Zielgruppen handelt. Fitnessinteressierte müssen anders als Rehasportler im Marketing angesprochen werden, da diese sich in den meisten Fällen nicht nur aus demographischer Sicht sondern auch von den Bedürfnissen und deren Einstellung zur Gesundheit unterscheiden.

Der Verein RehaVitalisPlus stellt seinen Trainingsstätten viele notwendige Marketingun-

terlagen, die gezielt Rehasportler ansprechen zur Verfügung. Die Trainingsstätten brauchen einige davon lediglich mit ihren individuellen Kontaktdaten zu versehen.

1. Homepage Text und Grafiken

Hinterlegen Sie den Bereich Rehasport auf Ihre Homepage. Widmen Sie diesem einen Unterpunkt genau wie Fitness, Kurse oder Ernährung. Machen Sie es den Rehasportlern, den Ärzten oder Krankenkassen so einfach wie möglich Ihre Leistungen zu erkennen und sich darüber zu informieren. Den Trainingsstätten von RehaVitalisPlus steht es frei alle notwendigen Informationen aus den Werbemitteln oder der Homepage vom Verein für die Studioeigene Rehasportdarstellung zu verwenden.

Rehasport Grafiken werden den Trainingsstätten gerne gestellt.

2. Der Erklärfilm

Dieses Video erklärt den Rehabilitationssport in Deutschland. Was ist Rehasport? Wer kann es nutzen? Wer verordnet es? Wer übernimmt die Kosten? Wo wird Rehasport durchgeführt? Welche Leistung beinhaltet es?

Es beantwortet alle Fragen auf kinderleichte Weise und ist online bei YouTube zu sehen.

Trainingsstätten von RehaVitalisPlus erhalten die Videodatei, um das Video auf deren Homepage oder im Studiofernseher zu verlinken. Manche Arztpraxen verfügen auch über TV Wartezimmer, in denen das Video abgespielt werden kann. Aufgrund der unterschiedlichen Einsatzmöglichkeiten hat der RehaVitalisPlus Verein zwei Versionen produzieren lassen. Einmal mit Untertitel-

tel, da der Film auch ohne Ton leicht zu verstehen sein soll und einmal ohne Untertitel, wenn das Video mit Ton abgespielt werden kann.

Trainingsstätten von RehaVitalisPlus haben die Möglichkeit die letzte Sequenz aus dem Video individuell mit den Kontaktdaten und Logo zu versehen.

3. Wiedererkennungswert in Ihrer Einrichtung

Der Wiedererkennungswert von Rehasport mit RehaVitalisPlus e.V. in Ihrer Einrichtung ist sehr wichtig. Rehasportler erfahren teilweise beim Arzt, bei der Krankenkasse oder von der Homepage von RehaVitalisPlus und den Verbänden, dass bei Ihnen Rehasport durchgeführt wird.

Dies muss aber auch in der Einrichtung zu erkennen sein!

In vielen Trainingsstätten ist weder von außen noch von innen ein Hinweis, dass es sich

IMPRESSUM

Herausgeber:
Schranz Control, Düsseldorf
Verlag: Der Gesundheitsbote Verlags-UG (haftungsbeschränkt)
Am Heider Kopf 29, 58339 Breckerfeld
Telefon: 0211 / 99 540 439
Fax: 0211 / 79 14 48
info@schranz-control.de
Chefredakteur (i.S.d.P.): Bernd Schranz
Redaktion: Michael Maicher, Isabell Preisler
Anschrift: Redaktion Schranz Control
Prof.-Oehler-Straße 7, 40589 Düsseldorf
Druck: Rheinisch-Bergische Druckerei,
Zülpicher Straße 10, 40549 Düsseldorf
Telefon: 0211 / 505-0

Erscheinungsweise: quartalsweise mit einer Gesamt-Auflage von 10.000 Exemplaren. Die Redaktion übernimmt keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen.

Diese Ausgabe und alle in ihr enthaltenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Verlages strafbar. Alle Anbieter von Beiträgen, Fotos und Illustrationen stimmen der Nutzung in den Ausgaben des Gesundheitsboten im Internet, auf DVD sowie in Datenbanken zu.

um eine zertifizierte Rehasporteinrichtung von RehaVitalisPlus e.V. handelt. Es kann aber von großem Nutzen sein, auf diese Leistung im Unternehmen auch optisch hinzuweisen. Dadurch beeinflussen Sie zusätzlich eine interne Kommunikation und erreichen auch diejenigen, die von Rehasport evt. noch nichts gehört haben (Mitglieder, Passanten etc.)

RehaVitalisPlus Trainingsstätten erhalten zu Beginn der Kooperation einen Displayständer und ein Alu Schild gestellt.

Weitere Werbemittel, wie Stoffbanner oder Aufkleber erhalten Trainingsstätten im Onlineshop auf www.schranz-control.de

4. Krankenverordnung KV 56

Das Formular „Antrag auf Kostenübernahme von Rehabilitationssport“ (KV 56) muss der Arzt ausfüllen. In der Regel liegt nur Ärzten dieses Formular vor. Wir empfehlen Ihnen jedoch diese Formulare auch selbstständig zu bestellen, es mit Ihrer Adresse zu versehen und während der regelmäßigen Arztakquisen an die Ärzte zu verteilen. Bei Nachfrage in Ihrer Einrichtung kann die Verordnung auch gerne an interessierte potenzielle Rehasportler ausgehändigt werden.

5. Word doc. mit dem korrekten Adresseindruck für die KV 56 und eine ausgefüllte Musterverordnung

Der RehaVitalisPlus Verein hat für seine Trainingsstätten einen Adresseindruck für die KV 56 Formulare erstellt. Dieser muss nur noch individuell mit der Studioadresse versehen werden. Sobald die KV 56 Formulare vorliegen, kann dieser Eindruck in die

KV56 Formulare gedruckt werden. Der Eindruck passt in das Feld auf der Rückseite der KV:

„Rehabilitationssport soll bei folgendem anerkannten Leistungserbringer durchgeführt werden Verein, Träger usw. PLZ, Ort“

6. Rehasport Flyer

Der Verein hat einen Rehasportflyer speziell für Rehasportler zusammengestellt, der alle wichtigen Fragen wie z.B. „Was ist Rehasport?“, „Wer kann Rehasport nutzen?“, „Wer verordnet diesen?“, „Wer übernimmt die Kosten?“ usw. beantwortet.

Auf der Außenseite des Flyers wird der Trainingsstätte in der Mitte ein freier Bereich überlassen. An dieser Stelle wird Ihr Logo, Ihre Adresse und die Reha Sport Kurszeiten mit Bezeichnung eingebaut. Ggf. kann hier auch der Rehasport- Übungsleiter mit Foto vorgestellt werden.

Trainingsstellen erhalten ebenfalls einen DIN A5 Flyer, in dem der Basiskurs und der Pluskurs anhand von Bildern erläutert werden.

7. PR Anzeigen und PR Text

Zur besseren Präsentation von Rehasport an den Standort hat der Verein für die Trainingsstätten drei PR Anzeigen und einen PR Text bereitgestellt. Durch die Anzeigen werden potenzielle Rehasportler auf Sie aufmerksam. Der Rehasport hat sich mittlerweile in vielen Regionen etabliert, so dass die Menschen wissen wollen, wo der Rehasport durchgeführt werden kann.

8. Diagnoseliste für den Rehasport

Oft fragen Ärzte, welche Diagnosen für den or-



Unser Youtube-Video mit dem Titel Rehasport mit Rehavitalisplus e.V.

thopädischen Rehasport in Frage kommen. Der Hinweis „orthopädisch“ ist oftmals für die Ärzte nicht ausreichend und hilfreich. Zur Unterstützung hat der Verein eine Liste mit möglichen Diagnosen, Schädigungen und Ziele des Rehasports erstellt. Diese Liste sollte an alle Arztpraxen im Rahmen der Arztakquise verteilt werden, um den Ärzten das Verordnen des Rehasports zu vereinfachen.

9. Tipps zur Durchführung einer Arztakquise

Mit Hilfe von einem ausführlichen Artikel zum Thema Arztakquise erhalten Trainingsstätten wichtige Tipps zur Durchführung. Der Artikel kann auch als Leitfaden dienen. Eine Arztakquise ist nicht nur zu Beginn sehr sinnvoll sondern auch nach mehreren Monaten oder Jahren nach dem Start des Rehasports.

Regelmäßige Besuche sind gerade am Anfang oder bei mangelnder Entwicklung unerlässlich. Ärzte müssen oftmals drei oder viermal besucht werden, bis Sie eine Information verinnerlichen und auch wahrnehmen. Der Verein hat in Düsseldorf 12 Monate lang jeden Monat Ärzte besucht. Teilweise immer wieder dieselben. Ohne Ärzte funktioniert es nicht.

10. Arzt schreiben

Möchte man Ärzte schriftlich informieren, auf einen Besuch aufmerksam machen oder einen Termin vereinbaren, so kann dies mit diesem Arzt schreiben erfolgen. Der Verein RehaVitalisPlus hat ein solches Schreiben

erstellt und dem Marketing Paket beigelegt. Wichtig! Ein Arzt schreiben sollte eine Arztakquise nicht ersetzen. Ärzte erhalten sehr viel Werbung und schmeißen diese oftmals ungelesen weg. Die Maßnahme ist daher keine 0,60€ wert. Es gab auch schon Ärzte, die zugeschickte Informationsunterlagen wieder zurückgeschickt haben. Erst nach einem persönlichen Kennenlernen wurde das Zusenden der Rehasportflyer akzeptiert.

11. Plakat für die Arztpraxis

Damit man bei der Arztakquise nicht jedes Mal dieselben Informationen hinterlässt. Kann zur Abwechslung auch ein Arztplakat mit Rehasportinformationen fürs Wartezimmer oder Sprechzimmer vorgelegt werden.

Auch hierfür hat der Verein eine Vorlage.

Exklusiv: Gesundheitsbote

Der „Gesundheitsbote“ ist eine regionale Gesundheitszeitung. Herausgeber und Autor ist der Arzt Michael Maicher. Er schreibt über Themen, wie Gesunde Medizin, Prävention, Fitness, Besser leben, Geniessen und Reisen. Er erreicht mit seinen Artikeln die Fitnessinteressierten in gleichem Maße wie die Rehasportler.

Der Verein in Düsseldorf lässt den Gesundheitsboten im eigenen PLZ-Bereich verteilen, legt diesen im eigenen Studio aus und hat ihn als E-Book auf der Homepage. Die Resonanz ist beeindruckend. Das E-Book wird jeden Monat über 4000mal angeklickt und Mitglieder schreiben dem Studio Emails, mit der Bitte, ihnen ein Exemplar zuschicken oder zurück zu legen.



Schranz Control mit Rundum-Service

■ **Kompletter Service** Wir regeln alles für Sie: Von der Schulung bis zur Abrechnung gibt es für alles eine Lösung.

Wir übernehmen für Sie sämtliche administrative Arbeiten, um den Verein RehaVitalisPlus e.V. in Ihre Räumlichkeiten zu bringen: Wir helfen Ihnen bei Bedarf bei der Ausbildungssuche zum Rehasportfachübungsleiter. Wir prüfen und beantragen sämtliche Übungsleiterqualifikationen beim Behindertensportbund für Ihre Rehasport-Trainer. Außerdem helfen wir Ihnen bei den Anerkennungsunterlagen vom Behinderten Sportverband und lassen Ihren Standort beim Behinderten Sportverband zertifizieren. Darüber hinaus unterstützen wir Sie nach der Erstzertifizierung bei der Umsetzung und Durchführung des Rehasports: der Verein kümmert sich um sämtliche Abrechnungsmodalitäten sowohl mit den Krankenkassen, als auch mit den Patienten. Wir schulen Sie und Ihr Team zum Thema „richtige Umsetzung des Rehabilitationssports“ vor Ort.

Des Weiteren erhalten Sie ein aussagekräftiges Marketing Paket (inkl. Updates): YouTube Erklärungsfilm über Rehasport, Drucklayout Rehasportflyer, PR Anzeigen und Text, Alu Schild, Displaystände,

Grafiken, Konzept und Unterlagen zum Thema Arztakquise sowie diverse Unterlagen. Der Verein gibt Ihnen die Sicherheit ordnungsgemäß nach den Rahmenvereinbarungen zu arbeiten und führt regelmäßige Qualitätssicherungsschecks inkl. Beratungen bei Ihnen vor Ort durch. Wir helfen Ihnen bei der Kursorganisation und übernehmen die Nachzertifizierung neuer Kurse, Übungsleiter und ggf. Änderungen. Außerdem haben wir eine eigene Rehasport-Software entwickelt und programmieren lassen, die Ihnen die Arbeitsprozesse im Rehasport Bereich vereinfachen. Durch Nutzung der RehaVitalisPlus e.V. Software erhalten Sie zahlreiche Vorteile. Eine Abrechnung ist jederzeit möglich, es entsteht nur ein geringer administrativer Aufwand bei der Abrechnung. Die Auszahlung der Kassenleistung erfolgt schnell und Sie profitieren von einer optimalen Kontrolle der Kursbeteiligung, der Ärztezweisung usw. Wir führen Sie persönlich in die Software ein und schulen Sie durch die ersten Schritte. Der Verein bietet Ihnen in Netzwerktreffen einen regelmäßigen Austausch mit anderen Rehasportpartnern.

Rehasport mit
RehaVitalisPlus e.V.
... einfach gesund werden.

Vertrauen Sie auf 9 Jahre Erfahrung und über 360 Standorte im Netzwerk!

Werden Sie der erfolgreichste Rehasportanbieter vor Ort!

Das richtige Rehasport-Erfolgskonzept entscheidet...

Beitritt Marketing Arztakquise Schulungen Software Qualitätsmanagement regelmäßige Beratungen

Schranz Control
Wir machen das!

Prof. Dehler-Strasse 7 - 40589 Düsseldorf - Telefon 0211 - 99 540 439
www.schranz-control.de www.rehavitalisplus.de www.rsp-akademie.de



NEUIGKEITEN UND TERMINE

Informationen zur Übungsleiter-Ausbildung

Die Ausbildungen zum Rehasportfachübungsleiter werden von den Behinderten Sportverbänden in Deutschland organisiert und durchgeführt. Die Ausbildung kann in ganz Deutschland absolviert werden. Termine und Kosten aller Landesverbände entnehmen Sie bitte dem Lehrgangplan. Diesen finden Sie im Downloadbereich unserer Homepage unter Informationen für Studiobetreiber. Die Kontaktdaten der jeweiligen Landesverbände finden Sie unter Informationen für Studiobetreiber.

Grundausbildung Block 10

Dieser Lehrgang ist für Beginner. An diesem Lehrgang muss jeder teilnehmen, der sich zum Rehasport-Fachübungsleiter ausbilden möchte. Rehasportler mit bestimmten Vorqualifikationen ausgeschlossen (s. unten).

Lehrgangstermin: 25.05. - 30.05.2014

Lehrgangsort: Homburg, Saarland

Kosten: 890,00 € zzgl. MwSt.

Die Teilnehmerzahl liegt bei mindestens 8 und maximal 15 Personen.

Spezialisierung Reha-Sport-Orthopädie Block 30

Nach Abschluss der Grundausbildung ist der Aufbaulehrgang, Rehasport-Orthopädie, für alle notwendig.

Lehrgangstermin: 10.06. - 15.06.2014

Lehrgangsort: Homburg, Saarland

Kosten: 890,00 € zzgl. MwSt.

Die Teilnehmerzahl liegt bei mindestens 8 und maximal 15 Personen.

Sonderlehrgang für vorqualifizierte Fitnesstrainer mit anerkannter B-Lizenz (Blöcke 10+30 Kompakt)

Folgende B-Lizenzen sind anerkannt und berechtigen damit zur Teilnahme an dem Sonderlehrgang für vorqualifizierte Fitnesstrainer:

- ➔ Fitnesstrainer DSSV (Deutscher Sport-Studio Verband)
- ➔ Fitnesstrainer B-Lizenz DFAV (Deutscher Fitness und Aerobic Verband)
- ➔ Fitnesstrainer B-Lizenz DFLV (Deutsche Fitness-Lehrer Vereinigung)
- ➔ Fitnesstrainer B-Lizenz BSA-Akademie (sofern 2 weitere Fortbildungsmodule, u.a. Sportrehabilitation, belegt wurden)
- ➔ Fitnesstrainer-A-Lizenz Inline-Akademie
- ➔ Diplom-Fitnessökonom (BA-Saarland)
- ➔ Sportlehrer für Fitness (ISA)
- ➔ Diplom-Group-Fitnesstraining (IST)
- ➔ Diplom-Sport- und Fitnesstraining (IST)
- ➔ Sport- und Gesundheitstrainer (IST)
- ➔ Fitness-A-Lizenz (Safs&Beta)

Lehrgangstermin: 30.06. - 05.07.2014

Lehrgangsort: Homburg, Saarland

Kosten: 890,00 € zzgl. MwSt.

Die Teilnehmerzahl liegt bei mindestens 8 und maximal 15 Personen.

Mehr Termine und Lehrgänge für weitere Gruppen finden Sie auf unserer Homepage unter:

www.rehavitalisplus.de

Netzwerktreffen RehaVitalisPlus e.V.

Termine:

Freitag, 09.05.2014 in Kassel

Freitag, 16.05.2014 in Düsseldorf

Freitag, 23.05.2014 in Bruchsal

Nächste Rehasport Kassenabrechnung

Termin:

Vom 01.07.2014 bis 31.07.2014

In diesem Zeitraum müssen die Abrechnungsunterlagen bei uns im Büro eingehen.

Neu im Team

Frisch zum Team von Schranz Control hinzugekommen sind Hüseyin Ölmez (Buchhaltung) und Mario Zingsheim (Verwaltungskraft).

Testimonials



Unsere Partner

Erfolg lässt sich nur sehr schwer für jeden konkret in Zahlen ausdrücken. Jeder lebt in einer anderen Situation und definiert somit Erfolg für sich eigenständig. **Daher haben wir einige Statements unserer Standortpartner einmal zusammengetragen:**

 RANGSDORF

Fi.G.U.R.

Ronny Kunze

Über einen Gerätehersteller bin ich auf Reha-Sport aufmerksam geworden und habe mich entschlossen, dies als eine zusätzliche Leistung in unserem Studio anzubieten. Mit RehaVitalisPlus fand ich einen zuverlässigen Partner, mit dem die Zusammenarbeit sehr gut funktioniert. Reha-Sport ein Muss für jedes gesundheitsorientiertes Sportstudio. Durch den Reha Sport finden Menschen den Weg ins Studio, die ohne eine Verordnung vom Arzt niemals zu uns gekommen wären.


 OSCHERSLEBEN

Body Basics

Stefanie Gurk

Vor 3 Jahren haben wir im Body Basics Oschersleben begonnen, mit RehaVitalisPlus e.V. zusammen zu arbeiten. Wir fingen mit 3 Kursen wöchentlich an. Dank der großen Nachfrage haben wir mittlerweile 17 gut laufende Kurse und eine Teilnehmerzahl von über 300, die regelmäßig unsere Kurse besuchen. Die Nachfrage ist immer noch groß. Mit RehaVitalisPlus haben wir einen guten Partner an unserer Seite und freuen uns auf eine noch viele Jahre bestehende erfolgreiche Zusammenarbeit.


 OBERHAUSEN

La Fit

Christa Unger

Wir sind Betreiber eines Damen-Fitnessstudios mit integriertem Schwimmbad. Vor knapp 3 Jahren haben wir uns über Reha-Sport informiert und haben erkannt, dass der Reha-Sport uns die notwendige Auslastung des Schwimmbades bringen könnte. Wir entschieden uns für RehaVitalisPlus, was wir bis heute auch nicht bereuen, weil die Zusammenarbeit wirklich gut funktioniert. Mit fast 350 Reha Sportlern (nur Frauen) haben wir nun endlich eine vernünftige Auslastung.


 RANGSDORF

Fi.G.U.R.

Ronny Kunze

Über einen Gerätehersteller bin ich auf Reha-Sport aufmerksam geworden und habe mich entschlossen, dies als eine zusätzliche Leistung in unserem Studio anzubieten. Mit RehaVitalisPlus fand ich einen zuverlässigen Partner, mit dem die Zusammenarbeit sehr gut funktioniert. Reha-Sport ein Muss für jedes gesundheitsorientiertes Sportstudio. Durch den Reha Sport finden Menschen den Weg ins Studio, die ohne eine Verordnung vom Arzt niemals zu uns gekommen wären.


 SCHMALKALDEN

Joy Fitness

Matthias Engel/ Stefanie Lösch

Zu Beginn (2006) sind wir mit zwei Gymnastikkursen gestartet. Die Zahl der Rehasportgruppen und die Teilnehmer am Rehasport haben sich schnell verdoppelt, so dass wir stetig weitere Kurse zertifizieren mussten. Aktuell führen wir 14 Rehasportgruppen durch. Mit dem Rehasport haben wir die sonst so ruhigen Zeiten im Studio belebt, besonders im Vormittagsbereich. Mittlerweile ist der Rehasport ein wichtiges Angebot für unser Studio, auf das wir nicht mehr verzichten können.


 VAREL

Vitalis

Nele Mars

Seitdem wir bei uns mit RehaVitalisPlus e.V. Reha-Sport anbieten, ist die Anfrage gestiegen und wir haben eine gute Auslastung unserer Rehasportgruppen, so dass wir für die Zukunft weitere Rehasportgruppen anmelden müssen, um das Angebot weiter auszubauen. Der Umsatz, der dadurch erzielt wird, ist für uns immer interessanter. Die Zusammenarbeit mit RehaVitalisPlus e.V. ist erfolgreich und wir freuen uns auf die nächsten Jahre.


 NEUMÜNSTER

Fitnesscenter Muskelkater

Natascha Komander

Seit unserem Start mit RehaVitalisPlus e.V. in 2013 bieten wir in unserer Anlage Reha-Sport an. Ich bin zuversichtlich, dass wir den richtigen Partner für den Reha-Sport gefunden haben, weil jeder aus der Praxis kommt und sich jeden Tag mit diesem Thema auseinandersetzt. Ziel ist es mit unserem Rehasportangebot mit RehaVitalisPlus e.V. ein festen Baustein in unserem Unternehmen zu integrieren und damit unseren Umsatz zu erhöhen.


 QUICKBORN

Sportpark Quickborn

Andreas Goller

Wir sind mit unseren 18 Kursen gut für den Rehasport mit RehaVitalisPlus e.V. aufgestellt und haben stetiges Wachstum in diesem Bereich. Seit dem Start mit RehaVitalisPlus e.V. vor ca. 3 Jahren ist der Rehasport bei uns in stetigem Wachstum und unsere Anlage hat noch Kapazitäten für weitere Rehasportgruppen. Mittlerweile ist dieses Angebot mit RehaVitalisPlus e.V. nicht mehr weg zu denken und wir möchten darauf nicht verzichten.


 WETTRINGEN

Medi-Fit

Annette und Jörg Dörsam

Unser Studio ist in einem alten Fabrikgebäude untergebracht. Wir sind stetig gewachsen (20 Reha-Kurse) und planen daher in der Zukunft einen weiteren Raum. Was als weiteres Angebot gedacht war, hat sich seit unserem Start mit RehaVitalisPlus e.V. zu mehr als nur ein weiteres Angebot entwickelt. Die Umsätze des Rehasport mit RehaVitalisPlus e.V. sind zu einem festen Bestandteil innerhalb des Gesamtunternehmensumsatzes geworden.


 BAD ZWISCHENAHN

Physio Aktiv

Gerold Eden/Meike Rogge

Rehasport ist eine große Bereicherung in unseren Anlagen und ein guter Zusatzumsatz mit bestehendem Wachstum und das langfristig. Durch RehaVitalisPlus e.V. wird in regelmäßigen Abständen ein Qualitätscheck durchgeführt, um immer das Maximum aus dem Rehasport und Vereinsmitgliedschaften zu erwirtschaften. Seit unserem Start in 2011 mit RehaVitalisPlus e.V. haben wir mittlerweile 20 Rehasportgruppen zertifiziert und damit eine gute Auslastung.


 WALDBRÖL

Fit & Fun

Marcus Laegner

Seit 2007 sind wir bei RehaVitalisPlus. In dieser Zeit haben wir viele Kunden aus dem Reha-Sport als Mitglieder gewinnen können. Der Reha-Sport ist als kostenlose Mitgliederwerbung ein Eckstein in unserer Neukundengewinnung. Positiv ist vor allem die Informationsweiterleitung bei Änderungen der Durchführung des Rehasports durch den Verein. Bei Rückfragen hat das RehaVitalisPlus-Team immer freundlich und absolut kompetent die richtigen Antworten.


 BIELEFELD

Injoy

Christin Herrmann

Wir sind seit Ende 2010 mit RehaVitalisPlus e.V. dabei und der Erfolg und die Nachfrage sind jährlich gestiegen. Die Rehasportler werden immer mehr, da auch die Ärzte uns gerne weiterempfehlen. Den Menschen wird wieder bewusst, wie Ihnen der Sport hilft und auch gut tut.



Deutliches Wachstum Teilnehmerzahlen



Zur Zeit 372 Standorte in
Deutschland

- Zahl der Standorte ist wieder leicht gestiegen
- Übergangsquote zur Fitnessmitgliedschaft bei fast 100%

Rehabilitationssport hat sich zu einem festen Umsatzgaranten für die deutsche Fitnessbranche entwickelt.

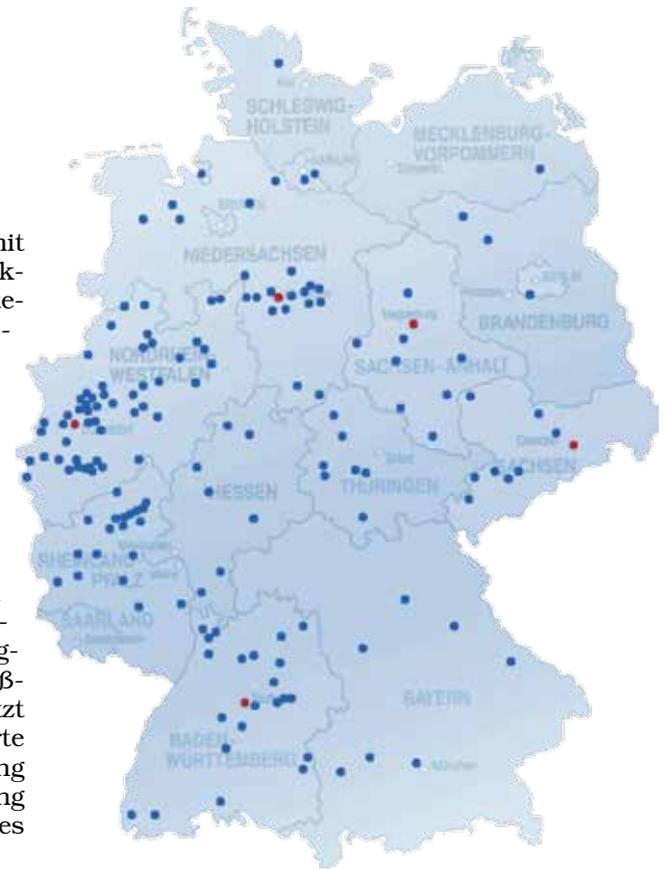
Während nur wenige Standorte hinzugekommen sind, wachsen an den einzelnen Standorten dafür die Teilnehmerzahlen. So ist die Anzahl der Rehasportler im gesamten Verein seit 2010 über 170% gestiegen.

Auch die Zusatzangebote für die Rehasportler werden gerne angenommen. So nutzen in der Zentrale in Düsseldorf 78% der 908 Rehasportler die Möglichkeit, an einem freiwilligen Gerätezirkeltraining teilzunehmen.

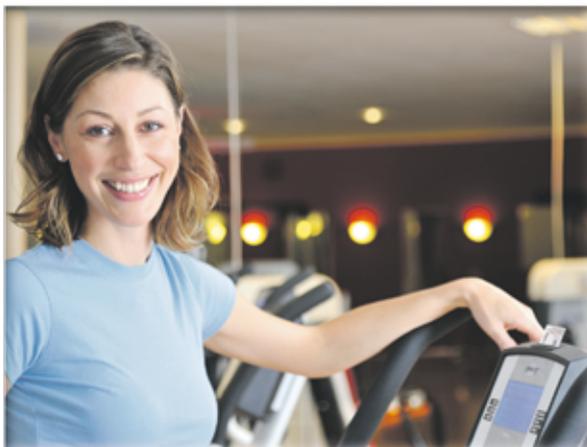
Auch nach Ablauf der Verordnung bleiben die Teilnehmer dem Studio treu. Die Übergangsquote zu einer Fitnessmitgliedschaft nach der Rehasportmaßnahme liegt in der Gruppe bei 98%. Man kann sich leicht ausrechnen, welche Bedeutung der Rehasport in den Gesundheitsstudios inzwischen eingenommen hat.

Deutschlandweit gibt es inzwischen 372 Standorte, die sich RehaVitalisPlus e.V. angeschlossen haben. Dabei profitierten wir insbesondere durch eine hohe Empfehlungsrate durch bestehende Standorte. Die Standorte sind

besonders zufrieden mit dem Start und der Abwicklung der Rehasportintegration. Begrüßt wurde auch das praktische Know-How der Mitarbeiter in der Vereinszentrale. Lobend erwähnt haben die Standorte des Weiteren die eingeführte Software zur Rehasportverwaltung und -abrechnung. Zusätzlich fanden die regelmäßigen persönlichen Qualitätssicherungsschecks am Standort großen Anklang. Zu guter Letzt zeigten sich die Standorte auch mit der Abwicklung der Rehasportabrechnung sehr zufrieden. Da heißt es nun: weiter so!



Fitness Made in Germany DER VITALITY CIRCUIT



FIBO 2014

HALLE 7
STAND D 26

+++ chipkartengesteuert



- Gestaltung individueller Trainingspläne
- Touch Screen Technologie
- Geräte mit Medizinzulassung
- Refinanzierungskonzept inkl. Marketingpaket

ERGO-FIT GmbH & Co. KG – Blocksbergstraße 165 – 66955 Pirmasens – Tel.: 06331 2461-0 – info@ergo-fit.de – www.ergo-fit.de

Die Konsequent-Software GmbH ist ein Komplettanbieter für Sportstudios und Multifunktionsanlagen. Folgende Module befinden sich im Angebot:

- Mitgliederverwaltung
- KBM-Kundenbetreuung
- Inkassoschnittstelle
- Platzverwaltung für Ballsportarten
- Marketingtools
- Checkin mit Kassenfunktion
- Offene Posten mit Mahnwesen
- Trainingsplanung mit Anamnese
- Solariensteuerung
- Terminplanung

Die Software zeichnet sich durch eine sehr einfache Bedienung aus, so dass sehr schnell und einfach mit dem Programm gearbeitet werden kann.

Sämtliche Programme arbeiten perfekt zusammen, so dass keine externen Schnittstellen geschaffen werden müssen. Sämtliche erforderlichen Daten stehen in allen Modulen zur Verfügung.

KS-Fitness zeichnet sich durch eine hohe Flexibilität aus, so dass auch komplexe Aufgaben erledigt werden können. Sollte das nicht genügen, ist die Software erweiterbar, auch auf einzelne Kundenwünsche.

Auch externe Geräte wie

- Drehsperren / Drehkreuze
- Transponderkarten
- Magnetkarten / Barcodekarten
- Bondrucker
- Fingerprintsysteme
- Schankanlagen
- Kassenschubladen
- uvm.

befinden sich im Angebot.



...einfach gut beraten!

Die Beratungssoftware für Rehasport, Gesundheits- und Fitnessangebote und freiwillige Zusatzleistungen

sell-y, der Beratungs-Coach

1 Was kann man mit sell-y:

Beraten
Präsentieren
Verkaufen
Controllen

2 Was kann sell-y:

Empfehlungsmanagement
Betreuungsmanagement
Vertriebssystem
Downselling



3 Was wird dazu geboten:

Schulung
Coaching
Betreuung

4 Was bewirkt sell-y:

bessere Abschlussquoten
höhere Durchschnittsbeiträge
schnelle Umschreibungen
Fluktuationssenkung



sell-y

...einfach gut beraten!

Gabriel Nicolas,
Entwickler und
Ausbilder



Und so kann's gehen:

Sie schicken uns eine Mailanfrage und wir beantworten diese. Umgehend wird Ihnen das Produkt im Einsatz in einem unserer Studios oder bei einem unserer Workshops präsentiert, um das Produkt und die Hintergründe besser kennen zu lernen.

Ihre Entscheidung: Alles bleibt, wie es ist oder Sie entscheiden sich, sell-y über eine Mietvereinbarung zu nutzen. Sie besuchen eine 2-Tages-Schulung und lernen den Verkauf und die Handhabung mit sell-y kennen. Sie übermitteln uns die Details Ihrer Gebühren und die gewünschten Bilder, damit wir diese einpflegen können. Ihre sell-y-Version wird installiert zum Start für Ihr Unternehmen. Sie bezahlen eine mtl. Miete für das gebuchte sell-y-Modul zzgl. einmalig die Individualisierung und die Schulung.

**„Auch der längste Weg beginnt
mit dem ersten Schritt.“**

(Konfuzius)

powered by



Vitalis Verwaltungs GmbH, Prof.-Oehler Str. 7, 40589 Düsseldorf, Tel.: 02 11 – 99 540 440, info@sell-y.de

„Kurshopping“: Rehasportler sind nun mal keine Fitness-Sportler

■ Reha-Sport ist keine Spaßveranstaltung, sondern eine bezahlte medizinische Dienstleistung der Krankenkassen. Und die bestehen auf die Einhaltung gewisser Grundbedingungen. Da führt kein Weg daran vorbei.

Auweia war das Geschrei bei einigen Standortpartnern groß als im Juni 2012 das sogenannte „Kurshopping“ von den Kassen unterbunden wurde.

„Da bekomme ich aber ganz schön Ärger mit meinen Rehasportlern“ oder „Wie sollen wir das organisiert bekommen“ sollen hier stellvertretend für das stehen, was ich mir bei meinen Besuchen anhören konnte.

Gut laufende Standorte hatten diese schon lange bevor die Kassen die Änderung bekannt machten umgesetzt, denn sie haben verstanden, dass Reha Sportler keine Fitness Sportler sind und sie sich somit an gewisse Regeln zu halten haben. Ein Berater eines erfolgreichen Partners sagte zu mir „Die Reha Sportler müssen direkt von Anfang an verstehen, dass der Reha Sport keine Spaßveranstaltung ist, sondern eine bezahlte medizinische Leistung.“ Ich finde, dass es das genau auf den Punkt trifft. Reha Sportler bekommen eine Leistung von den Kassen bezahlt, wo sie von exzellent ausgebildetem Übungsleiter 50 Einheiten völlig ohne Zuzahlung betreut werden. Dafür haben sie sich an Regeln zu halten, die sie ihnen im Eingangsgespräch deutlich machen müssen. Eine Hilfe dabei ist die von uns entwickelte Durchführungsbestimmung, wo zum Beispiel geschrieben steht, dass sie sich entschuldigen bzw. abmelden müssen wenn sie mal nicht zu ihrem Kurs kommen können.

Die Erfahrung zeigt, dass die meist älteren Reha Sportler genau eine solche Ansprache schätzen und regelmäßig erscheinen oder sich abmelden wenn sie nicht können. Was viele Standorte unterschätzen, ist wie viel Geld sie liegen lassen, wenn sie die Reha Sportler wie gut zahlende Fitness Sportler behandeln. Wenn z.B. Max Mustermann sich bei ihnen zum Reha Sport anmeldet 3 mal in 18 Monaten kommt und dann nie wieder erscheint und sie lassen ihn in dem Kurs eingebucht, dann brauche ich ihnen nicht



Die feste Gruppe gehört beim Reha-Sport einfach dazu. Kurshopping, also der ständige Wechsel der Gruppen, wird von den Kostenträgern sanktioniert.

vorrechnen, was sie nach 18 Monaten für Max Mustermann an Geld bekommen. Reicht gerade für eine gute Tasse Cappuccino bei ihren Lieblings Italienern. Haben sie aber im Blick, dass Max Mustermann offensichtlich keine Lust an Reha hat und sie beenden, wie es die Kassen befürworten seine Maßnahme, nehmen einen anderen willigen Kursteilnehmer neu in dem Kurs auf, sieht die Sache schon wesentlich freundlicher aus.

Führen sie zusätzlich noch eine Anwesenheitsliste, in dem vor jedem Kurs der Kursleiter die Anwesenheiten feststellt. Teilnehmer die zweimal hintereinander unentschuldigt fehlen, sollten anrufen werden. Bei diesem Anruf kann man sich dann auf die Durchführungsbestimmung berufen und dem Teilnehmer androhen, dass wenn er nicht zum nächsten Termin erscheint, sie die Maßnahme beenden und die Kasse darüber informieren. Erscheint der Teilnehmer trotz dieser Ermahnung zum nächsten Termin nicht, sollte er dann auch von ihnen aus der Kursreservierung raus genommen werden.

0,7 mal in der Woche sollte ein Reha Sportler im Schnitt zum Kurs kommen, das ist dann ein Schnitt, den man als gut bezeichnen kann. Neben dem betriebswirtschaftlichen Aspekt darf man an dieser Stelle nicht den Therapieerfolg vergessen. Ein Teilnehmer der nur alle Jubeljahre zur Reha kommt, wird kaum Besserung bei seinem Leiden verspüren und entsprechend über die Reha Maßnahme äußern.

Ein Reha Sportler der regelmäßig kommt und vielleicht noch zusätzlich ein Muskelaufbautraining absolviert und damit deutlich Besserung verspürt, wird ganz anders über ihr Unternehmen und der Rehamaßnahme sprechen und das nicht nur bei Bekannten und Verwandten, sondern sicher auch bei seinem behandelndem Arzt, und seien sie mal ehrlich, was Besseres kann ihnen doch nicht passieren. Oder?

/cardioscan
Das zertifizierte Testingkonzept

Mein Schlüssel zum Medical-Fitness- Markt

**WIR SIND
JETZT AUCH BEI
FACEBOOK!**

Fan werden auf:
facebook.de/cardioscan.de



Der cardioscan Checkpoint ist das modulare
Checksysteem für Ihr Studio.

Die Module im Überblick:

- | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  Herzcheck + Stressindex |  Blutdruckmessung +
Lebensstil |
|  Stoffwechselanalyse |  Analyse der
Körperzusammensetzung |
|  Leistungsdiagnostik |  Ernährungs- und
Aktivitätenprogramm |
|  Wirbelsäulenanalyse | |

Positionieren Sie sich auf dem zweiten Gesundheitsmarkt.
Sprechen Sie neue Zielgruppen an.

Gerne beraten wir Sie. Rufen Sie uns an und vereinbaren einen Termin:
Tel.: 040/303 723 30 oder E-Mail: info@cardioscan.de

Besuchen Sie uns im Internet:

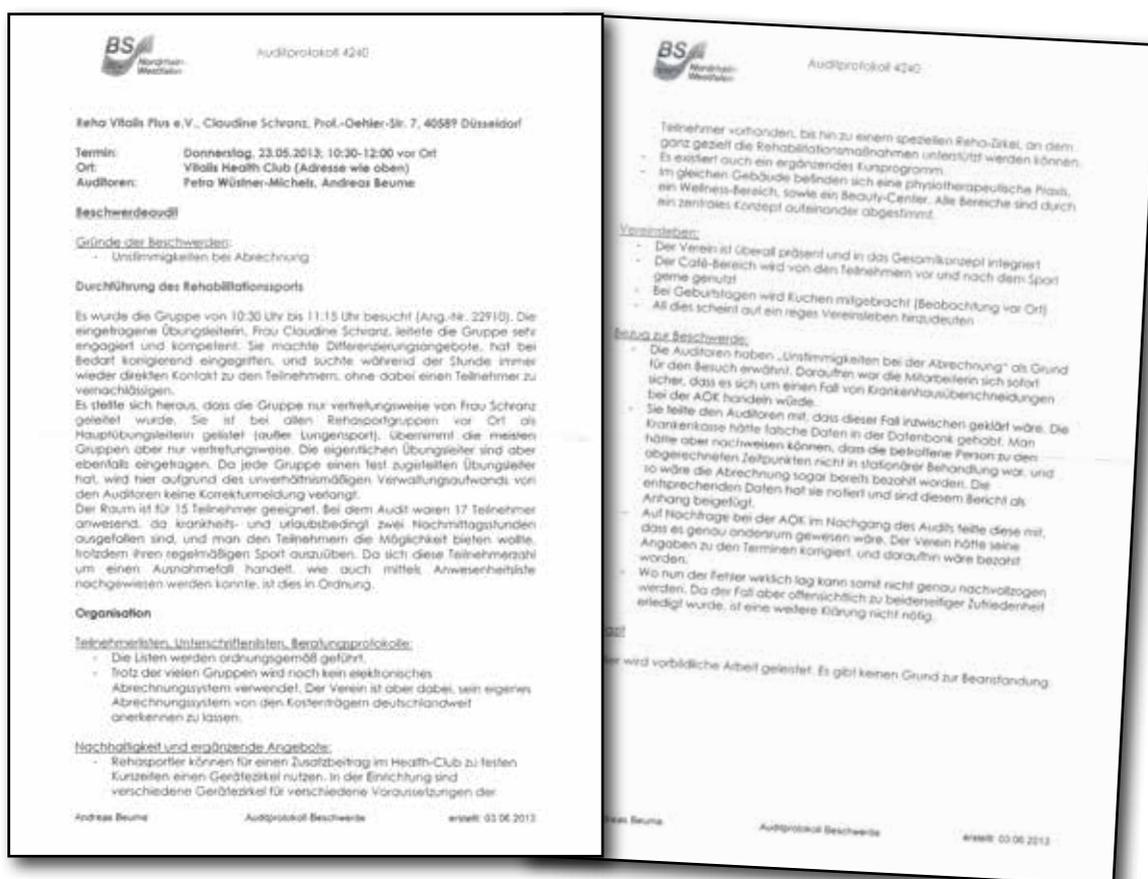


Zertifiziert als
Medizinprodukt nach
DIN EN ISO 13485
(CE 0535)

www.cardioscan.de

Qualität zahlt sich immer aus...

■ Reha-Sport unterliegt in Deutschland strengen Qualitätsrichtlinien, die es unbedingt einzuhalten gilt. Wer von Anfang an gut vorbereitet ist, der braucht auch die Audits nicht zu fürchten.



Jedes Jahr werden einige Rehasporttrainingsstätten von den Behinderten Sportverbänden in Deutschland geprüft. Die unangekündigten Kontrollen werden von einem Verbandsmitarbeiter und in einigen Fällen mit einem Mitarbeiter einer Krankenkasse durchgeführt. Dabei kommt es vor, dass sich die Herrschaften als Rehasportler ausgeben und so das Beratungsgespräch und die erste Betreuung der Rehasportler prüfen. Erst wenn die „Kontrolleure“ Einsicht in die Rehasportunterlagen der Trainingsstätte haben möchten, geben sie bekannt, dass es sich um ein Audit durch den Verband handelt. Es wird innerhalb des Audits ein Qualitätskatalog abgearbeitet und auf positive sowohl als auch auf negative Aspekte hingewiesen. Nach der Prüfung erhält der Verein ein Auditbericht, in dem alle begutachteten Bereiche und ggf. Maßnahmen zur Bearbeitung aufgeführt sind. Diese gilt es bis zu einer vorgegebenen Frist abzuarbeiten. In der Vergangenheit haben wir sehr selten Beschwerden vom Verband erhalten. Wir konnten durch unsere eigenen Qualitätssicherungschecks vom Verein die Trainingsstätten richtig schulen und diese auf Audits durch den Verband gut vorbereiten.

Das elektronische Unterschriften-Pad für den Reha-Sport

■ **Bürokratie** Der Reha-Sport ist zwar ein Umsatzgarant, aber verursacht auch viel Bürokratie. Mit dem Unterschriften-Pad will RehaVitalisPlus e.V. die Arbeit deutlich erleichtern.

► Von **Isabell Preisler**

Der Reha-Sport ist zwar ein Umsatzgarant, jedoch entsteht ein nicht unerheblicher Verwaltungsaufwand. Der Verein RehaVitalisPlus hat den Aufwand im Rehasport durch die eigens entwickelte und programmierte Rehasport-Software schon überschaubar minimiert. Auch zur kommenden Abrechnungsperiode wollen wir - mit Hilfe des elektronischen Signaturpads - einen weiteren Schritt machen. Dabei bedienen wir uns keiner weiteren externen Software, sondern programmieren diese Funktion in unsere eigene bestehende Software.

Mit einer Vorlaufzeit von knapp einem Jahr haben wir im direkten Austausch mit den Krankenkassen einen Weg gesucht, um den Rehasport sowohl vom hohen Verwaltungsaufwand zu befreien wie auch klare Sicherheitspunkte der Krankenkassen zu erfüllen. Zu unserem Erstaunen haben wir festgestellt, dass Kostenträger mittlerweile sehr vorsichtig mit der Aussprache einer Zusage sind.



Vor Jahren wurden von Kostenträger Seite Zusagen ohne eine genaue Prüfung getätigt, die jetzt unwiderrufbar sind jedoch einzelne technische Lücken nachweisen und eine ehrliche nach dem Rahmenvereinbarungen festgelegte Durchführung des Rehasports gefährden.

Nach zahlreichen persönlichen Konferenzen, Telefongesprächen und Präsentationen haben wir trotz Schwierigkeiten die ersten Erfolge zu verzeichnen. Alle großen Krankenkassen, die gegenüber einer elektronischen Abrechnung offen sind, haben uns eine schriftliche Zusage erteilt. Die kleineren Betriebskrankenkassen werden jetzt mittels dieser Zusagen nach und nach folgen. Wir werden den

ersten elektronischen Lauf an unserem Standort in Düsseldorf in der nächsten Abrechnungsphase testen. Sollte dieser reibungslos funktionieren, wird Ende dieses Jahres diese Funktion allen RehaVitalisPlus Standorten zur Verfügung stehen. Wir stellen unseren Standorten zukünftig dann die neue Funktion in der bestehenden Software frei zur Verfügung.

Wie wird die zukünftige Verwaltung und Abrechnung des Rehasports aussehen? Alles was man benötigt, ist ein kleines handliches Signaturpad und den Zugang zum Internet. Der weitere Ablauf ist spielend einfach: Ein Rehasportler wird in die Software ein gepflegt, beim Besuch seiner Rehasportgruppe unterschreibt dieser auf dem Signaturpad und fertig! In der Software wird automatisch der Besuch gespeichert und fließt später mit in die Abrechnung ein.

Die Abrechnung wird - wie bisher auch - in unserer Software durchgeführt, dann allerdings digital übermittelt -es sind keine Ausdrucke mehr nötig!

Schranz Control bei Meet the Top

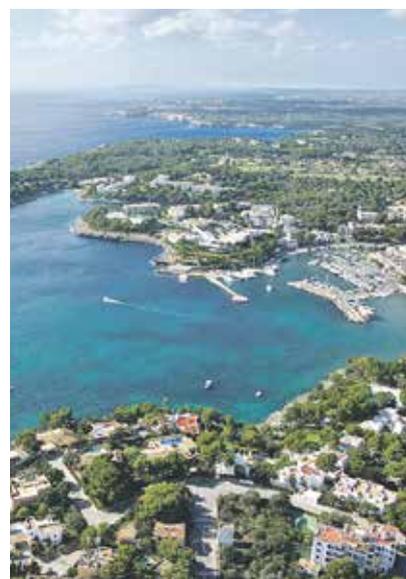
Auch in diesem Jahr bringt MEET THE TOP über 300 der wichtigsten Entscheider - Käufer und Anbieter - der deutschsprachigen Fitness- Gesundheit und Wellnessbranche zu effizienten Business-Meetings zusammen.

Zwei Tage lang laufen bei MEET THE TOP in einem traumhaftem Rahmen intensive 1:1-Gespräche. Morgens sind es organisierte Meetings, nachmittags und abends sportliche und gesellschaftliche Events. Jeder Anbieter hat seinen eigenen Tisch in den Meeting räumen, an dem er sich einrichten und die Gespräche mit den Investoren durchführen kann. Industrieteilnehmer können bis zu 15

Meetings mit den von ihnen ausgewählten und terminierten Gesprächspartnern führen.

Die Kontakte können dann nachmittags und abends im Rahmen der Freizeitprogramme weiter erläutert werden. Wir waren in diesem Jahr zum wiederholten Mal bei MEET THE TOP. Die Location war wieder ein Traum und die Gesamtatmosphäre sehr entspannend - somit ideale Rahmenbedingungen für eine freundschaftliche Grundstimmung, die sich positiv auf die Terminegespräche auswirkte und Aufbau neuer Geschäftsbeziehungen mit sich brachten.

Auch in diesem Jahr waren unsere Gespräche sehr tiefgrün-



dig und mit Interesse und Neugier gefüllt. Daher können wir in diesem Jahr wieder auf ein erfolgreiches Event zurück schauen. Aus den geplanten 20 Terminierten Gesprächen in 2 Tagen ergaben sich: Ein sofortiger Abschluss für RehaVitalisPlus e.V., 7 Interessenten, die sich zu 80% entschieden haben und einen weiteren Termin wünschen sowie 6 Interessenten, die zu 50% vom Rehasport mit RehaVitalisPlus e.V. überzeugt sind und weiterern Kontakt wünschen sowie 7 Interessenten, die schon Rehasport anbieten und über einen Wechsel zu RehaVitalisPlus nachdenken oder erst im nächsten Jahr starten wollen.

Umsatzsteuer: Rückerstattung möglich

■ **Kassenleistungen** Leistungen der gewerblich tätigen Fitnessstudios können von der Umsatzsteuer befreit sein. Dies bedarf aber einer fundamentierten Argumentationsgrundlage und Prüfung durch das regionale Finanzamt.

Grundsätzlich sind alle Erlöse in gewerblichen Betrieben, also auch in Fitnessanlagen vollumfänglich Umsatzsteuerpflichtig. Dies gilt also auch für die Vereinsbeiträge und Kassenleistungen im Rehasport. (Ausgenommen sind hier die Physiotherapiepraxen, wo auch der Physiotherapeut die Rehakurse durchführt, da es nur hierzu eine rechtliche Grundlage gibt)

Der ein oder andere bucht eventuell diese Erlöse schon ohne Umsatzsteuer, aber dazu gibt es keine rechtliche Grundlage und ist daher sehr gefährlich, sofern Sie keine Rücklagen bilden um diese dann nach einer Prüfung durch das Finanzamt wieder zurück bezahlen können. Das ist unser Kenntnisstand. Die Verantwortung zur richtigen Ermittlung, Anmeldung und Abführung der entstehenden Steuern sind allerdings durch den jeweiligen Unternehmer zu tragen.

Nach der Konzepterstellung unsererseits und Prüfung durch unser Steuerbüro kommen wir gemeinsam zu dem Ergebnis, dass die KASSEN-Leistungen der gewerblich tätigen Fitnessstudios von der Umsatzsteuer befreit sind. Dies bedarf aber einer rechtlich fundamentierten Argumentationsgrundlage und Prüfung durch das regionale Finanzamt.

Das Finanzamt Düsseldorf hat dies bereits für das Vitalis Therapie- u. Gesundheitszentrum anerkannt und die Umsatzsteuer nachträglich erstattet.

Natürlich ist jedes Finanzamt autark und kann die Sache auch anders sehen. Daher ist es auch so wichtig alles gut vorzubereiten und mit seinem Steuerberater abzustimmen. Mittlerweile haben einige Kollegen in Zusammenarbeit mit dem Verein RehaVitalisPlus e.V. und dessen Steuerkanzlei, sowie deren Steuerberatern die Anträge zur Umsatzsteuerbefreiung für den verordneten Rehasport eingereicht, auch rückwirkend. Die Ergebnisse sind so unterschiedlich wie es Finanzämter in Deutschland gibt. Jedoch kam es bisher zu keiner schriftlichen Ablehnung einer Finanzdirektion. Die Erstattungen der eingereichten Anträge wurden teils nach 14 Tagen, teils nach 5 Monaten ausgeschüttet. Auch Umsatzsteuer-sonderprüfungen wurden bereits durchgeführt oder sind terminiert. Die Grundmotivation dieser Prüfungen ist zum einen das Verstehen des Rehasportes und zum anderen das Berechnungskonzept zur Vorsteuerkorrektur. Aber dies alles ist gut zu erklären und kann nachvollziehbar dargestellt werden.

Folgende Punkte sind hierbei zu beachten:

Im Zusammenhang mit der Geltendmachung steuerfreier Umsätze ist jedoch darauf hinzuweisen, dass dadurch eine mögliche Vorsteuerkorrektur notwendig wird. Diese Korrektur bezieht sich, nach unserer Auffassung, jedoch nur auf den Vorsteuerabzug für bezogene Leistungen, die den steuerfreien Leistungen direkt zuzuordnen sind sowie aus den bezogenen Leistungen, die sowohl den steuerpflichtigen als auch den steuerbefreiten Leistungen zugeordnet werden müssen. (Beispielsweise sei hier die Miete, die laufenden Versorgungskosten oder die Anschaf-

„ Das Finanzamt Düsseldorf hat dies bereits für das Vitalis Gesundheitszentrum anerkannt und die Umsatzsteuer nachträglich erstattet.“

Bernd Schranz
Geschäftsführer

fungskosten für Kleingeräte für die Erbringung von Rehasport-Leistungen genannt.) Insbesondere die Vorsteuerberichtigung aus den gezahlten Mieten kann hier problematisch werden, da dadurch eine Option zur Umsatzsteuer des Vermieters, möglicherweise entfallen kann. Hier

bitten wir um Prüfung des bestehenden Mietvertrages und um eventuelle notwendige Kontaktaufnahme mit einem Rechtsanwalt, um die daraus eventuell entstehenden Probleme zu erörtern.

Hinsichtlich der Gutschriften zu den anteilig weitergeleiteten VEREINSbeiträgen ist aus unserer Sicht folgendes zu bemerken. Nach gegenwärtiger Kenntnis sind uns keine Befreiungsvorschriften für die Vereinsbeiträge bekannt, somit sind die weitergeleiteten Mitgliedsbeiträge nicht von der Umsatzsteuer befreit!

Richtig ist, dass eine Gutschrift alle notwendigen Inhalte gemäß § 14 Abs. 4 bzw. § 14a UStG enthalten muss. Dies gilt aber im Wesentlichen für den gesetzlichen Vorsteuerabzug aus BEZOGENEN Leistungen. Hier liegt der Fall jedoch dahingehend anders, als dass SIE diese Leistungen erbringen. Daher müssen Sie entscheiden, ob Ihre Leistungen steuerbar und steuerpflichtig und falls dies gegeben ist zu welchem Steuersatz diese Leistung zu erklären ist. Dementsprechend ist durch das leistende Studio die in den weitergeleiteten Mitgliedsbeiträgen enthaltene Umsatzsteuer heraus zurechnen und zutreffend an das jeweilige Finanzamt abzuführen. Ob eine Angabe zum Steuersatz und den Steuerbetrag notwendig ist, halten wir daher für nicht erheblich. Nach unserer Auffassung wird die Umsatzsteuer geschuldet soweit kein Hinweis auf eine Steuerbefreiung oder Nichtsteuerbarkeit der Umsätze einschlägig ist. Zur Verdeutlichung, der Ausweis des Steuersatzes und des Steuerbetrages wäre für den

Verein wichtig, wenn dieser zum Vorsteuerabzug berechtigt wäre nicht jedoch für das leistende Studio. Dazu dürfen wir auf unsere obigen Ausführungen zur Eigenverantwortung des jeweiligen Unternehmens verweisen.

Nachträgliche Berichtigung der Umsatzsteuer-Anmeldungen/-Bescheide: Die Abrechnungen (Gutschriften) für die Kassenleistungen können auch nachträglich durch den Verein berichtet werden. Dafür sollte jeder Standortpartner seinen Steuerberater kontaktieren, um zu prüfen, ob die Umsatzsteuerfestsetzungen noch änderbar im Sinne der Abgabenordnung - § 168 i. V. m. § 164 AO oder ob andere Änderungsmöglichkeiten nach der AO möglich sind. Beispielsweise bei Veranlagung unter dem Vorbehalt der Nachprüfung. Steht fest welche Veranlagungen noch korrigiert werden können, dann bitte eine Info an das Vereinsbüro welche Gutschriften/Abrechnungen es betrifft, damit wir Ihnen berichtigte Gutschriften mit dem Hinweis auf die geltende Steuerbefreiung erstellen können. Unter Hinweis auf diese Berichtigung können diese nebst unserem Begleitschreiben bei Ihrem zuständigen Finanzamt eingereicht und die Korrektur der bisherigen Umsatzsteuerfestsetzung beantragt werden.

Testimonial



Carmen Rütten,
Geschäftsführerin der RSB Vitalis GmbH, Düsseldorf

Nachdem wir nun seit 2007 sehr erfolgreich mit dem RehaVitalisPlus e.V. zusammen arbeiten, ergab sich nun die tolle Möglichkeit der Umsatzsteuerrückerstattung. Nach Rücksprache mit unserem Steuerberater und Einreichung der Unterlagen beim Finanzamt hatten wir nach ca. 6 Wochen unsere Umsatzsteuerrückerstattung auf dem Konto. Da dies problemlos und unkompliziert ging, haben wir uns natürlich sehr über dieses Geld gefreut, welches wir dann wieder anderweitig investieren konnten.

Testimonial



Silvia Hundesrügge,
Inhaberin des B9! Fitness, Bonn

Seit 2007 sind wir Partnerstudio von RehaVitalisPlus e.V. und profitieren von Fachwissen und Praxiserfahrung des Vereins. So konnten wir den Rehasport von einer anfänglichen Liebelei, über ein Nebengeschäft hin zu einem echten Standbein ausbauen und positionieren uns mittlerweile als wichtiger Gesundheitsanbieter im Bonner Markt. Auch die Steuerbefreiung für Rehabilitationssportmaßnahmen haben wir dank der Unterstützung der RehaVitalisPlus Experten gut umsetzen können.

Zirkel-Training in der nächsten Generation!



Dehnungs-
Geräte
NEU

Ein neues Trainingszeitalter hat begonnen, davon sind wir überzeugt. Stundenlanges Training an eisernen Gewichtplatten war gestern, zeitsparendes hydraulisches Training ist heute.

In kurzer Zeit möglichst viel erreichen: Diese Definition von Erfolg lässt sich sehr gut auf den Studiobetrieb übertragen. Denn der Kunde von heute möchte mit wenig Zeitaufwand schnelle und sichtbare Erfolge erzielen.

Seien Sie schon jetzt gespannt auf unsere neuen Dehnungsgeräte, den Beckenbodentrainer und natürlich unsere einzigartigen Zirkel-Trainingsgeräte.

Besuchen Sie uns vom 3. bis 6. April 2014, in der Zeit von 9 bis 18 Uhr, auf der Fibo in Köln. Unser Beratungsteam aus Physiotherapeuten, sowie Finanzierungs- und Marketingexperten stehen für Sie bereit.

Also wir sehen uns: Halle 7 Stand D 19



eXcio GmbH
Tel.: 06163-817500

Neustädter Str. 26
64747 Breuberg

info@eXcio-deutschland.de
www.eXcio-deutschland.de

FIBO Halle 7
D 19

Das Team von Schranz Control



BERND SCHRANZ

Inhaber

Sein heutiger Schwerpunkt in der Unternehmensgruppe ist neben der Geschäftsführung das Coaching einzelner Unternehmen, sowie die Entwicklung und Integration neuer Module für die Bewegungsanbieter, sowie die Festigung und den Aufbau des qualitativ und quantitativ stärksten Gesundheitsnetzwerkes „RehaVitalisPlus“ in Deutschland.



Kontakt:

Office: 0211 - 99 540 439

Mail: b.schranz@schranz-control.de



ISABELL PREISLER

CRM & Marketing Leiterin

Seit September 2009 unterstützt Sie die Geschäftsleitung des Beratungsunternehmens Schranz Control. Ihre Tätigkeiten bei Schranz Control: Leitung After Sale Service, Marketing und der Bereich New Sozial Media; Bundesweite Ärzteberatung sowie Qualitätssicherungs-Checks und Coaching in den Trainingsstätten für RehaVitalisPlus e.V.



Kontakt:

Office: 0211 - 99 540 439

Mail: i.preisler@schranz-control.de



BORIS MÖLLERS

Verwaltungsangestellter



Nach Studium der Rechtswissenschaften in Düsseldorf und Münster/Westf. und im Anschluss absolvierter Ausbildung zum Kaufmann im Gesundheitswesen an der DAA Deutschen Angestellten-Akademie Düsseldorf unterstützt Herr Möllers seit Februar 2014 als Teamassistent den Innendienst von Schranz Control und RehaVitalisPlus e.V.

Kontakt:

Office: 0211 - 99 540 439

Mail: info@schranz-control.de



JÜRGEN RICHERZHAGEN

Qualitätsprüfer

1990 machte Herr Richerzhagen seine Leidenschaft zum Beruf, wechselte in die Fitnessbranche und hängt seinen alten Beruf an den Nagel. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Beratung bundesweiter Mediziner zum Thema Rehabilitationssport sowie Qualitätssicherungs-Checks und Coaching in den Trainingsstätten für den Verein RehaVitalisPlus e.V.



Kontakt:

Office: 0211 - 99 540 439

Mail: j.richerzhagen@schranz-control.de



SEBASTIAN PLOTTKE

Vertriebsmitarbeiter

2008 absolvierte Herr Plottke seine Ausbildung zum Sport- und Fitnesskaufmann bei der INLINE Unternehmensberatung/ INJOY Dorsten und ist seit über 10 Jahren in der Branche tätig. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Kaltakquise neuer Standorte sowie Qualitätssicherungs-Checks und Coaching in den Trainingsstätten für den Verein RehaVitalisPlus e.V.



Kontakt:

Office: 0211 - 99 540 439

Mail: s.plottke@schranz-control.de



SVEN SCHOENBORN

Verwaltungsangestellter

Seit 2007 ist Herr Schoenborn in der Fitnessbranche tätig. Als ausgebildeter Sport- und Fitnesskaufmann leitete er zwei Fitnessstudios der World of Sports GmbH. Seit dem 01.06.2013 verstärkt Herr Schoenborn den Innendienst / das Backoffice Team von Schranz Control und RehaVitalisPlus e.V.



Kontakt:

Office: 0211 - 99 540 439

Mail: info@rehavitalisplus.de



SABRINA REICHERT

Auszubildende

Kontakt:

Office: 0211 - 99 540 439

Mail: info@rehavitalisplus.de



URS BAUM

Auszubildender

Kontakt:

Office: 0211 - 99 540 439

Mail: info@rehavitalisplus.de

