

Herzlich Willkommen bei Schranz Control,
Ihrem Beratungsdienstleister für Gesundheitssport!

Leistung optimieren!

SCHULUNG Die RehaVitalis Plus-Akademie bringt Qualität in den Gesundheitssport. Bilden Sie sich fort beim größten Gesundheitsnetzwerk! **SEITE 4/5**

Special-Fibo-
Angebot:
**ANGLIEDERUNG
GRATIS**

Ab September in der RehaVitalisPlus- Akademie

FORTGESCHRITTEN



Rehasportler zu halten ist eine besondere Herausforderung, die gut vorbereitet sein will. Mehr dazu auf den **Seiten 4+5**

ARZTAKQUISE



Ärzte sind im Gesundheitssport die wichtigsten Partner. Wie Sie Ärzte als Partner gewinnen, auf Augenhöhe. **Seite 6**

KONTROLLEN



Wer auf Qualität achtet, braucht sich um Prüfungen des Gesundheitssport-Angebots keine Sorgen zu machen **Seite 14**



EDITORIAL

BERND SCHRANZ

E wie Entscheidung

Die Entscheidung welchen Weg Sie mit Ihrem Unternehmen gehen wollen ist mehr als reif und Alternativen dazu gibt es reichlich. Aber entscheiden müssen Sie selbst, dass kann Ihnen keiner abnehmen. Das macht aber auch den Unterschied aus zwischen einem Unternehmer und einem Unterlasser. Es gibt Phasen im, da sind Entscheidungen gefragt, Entscheidungen nach der Positionierung, Philosophie und Zielsetzung. Die Zeit ist reif dafür. Haben Sie keine Angst vor den Konsequenzen, sondern glauben Sie an Ihre Kraft. Sie wissen nicht, ob es besser wird, wenn es anders wird. Aber Sie wissen, dass es anders werden muss, wenn es besser werden soll. Entscheiden heißt aber auch wählen zu können. Sorgen Sie immer dafür, dass Sie entscheiden dürfen und nicht jemand Drittes. Manchmal müssen wir etwas los lassen und das fällt uns nicht immer leicht, denn wir wissen nicht ob es das richtige ist. Aber bevor eine neue Tür aufgehen wird muss eine alte geschlossen werden. Hören Sie dabei auch auf Ihren Bauch!

Herzlichst
Ihr Bernd Schranz

IMPRESSUM

Herausgeber:
Schrantz 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 (V.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.

Wir machen das! Rundum versorgt

- Sind Sie gut vorbereitet um erfolgreich im Reha- und Gesundheitssport zu werden?
- Wollen Sie erfolgreicher sein als der Durchschnitt?
- Wollen Sie mehr Sicherheit im Rehasport?
- Wollen Sie die richtige Betreuung und einen starken Partner, der Sie unterstützt?

■ 357 Partner sind von uns überzeugt. Noch kein Partner? Jetzt angliedern! Unsere Leistungen, Ihre Vorteile!



von Michael Maicher

Schrantz Control ist einer der führenden Rehasport- und Gesundheitsberatungsgesellschaften in Deutschland. Wir verstehen uns als Experten für Gesundheitssport.

Zu unseren Kunden zählen Fitnessstudios, Therapie- und Gesundheitszentren, Physiotherapiepraxen sowie Krankenhäuser.

Vieles von dem, was wir als Dienstleistung anbieten, steht in vielen Unternehmen auf der „To Do“-Liste und konnte aus verschiedenen Gründen noch nicht umgesetzt werden.

Es fehlt im Tagesgeschäft oft die Zeit und die Arbeitskraft, um konzeptionelle Änderungen selbständig zu planen und umzusetzen.

Unser Dienstleistungsangebot ist in einzelne Module unterteilt und vielschichtig. Wir konzentrieren uns auf die Themen, die Einfluss auf die Leistung des Unternehmens haben. Die einzelnen Module sind so angelegt, dass jedes für sich eigenständig für jedes Unternehmen umgesetzt werden kann. Jedoch sind die Module so entwickelt, dass sie sich ergänzen und in die bestehenden Konzepte integriert werden können. So entwickeln sich Synergien und der Erfolg stellt sich ein.

Strukturen und Schwerpunkte verändern sich mit der Entwicklung des Marktes. Durch eigene Marktforschung gewährleisten wir eine Anpassung an die

neuen Erfordernisse im Gesundheitssport.

Wir stehen für eine zuverlässige und verbindliche Beratung. Unsere Sorgfalt zeigt sich in unserer Loyalität dem Kunden gegenüber und basiert auf Fairness und Vertrauen. Dadurch erreichen wir gemeinsam Ergebnisse, die Sie wieder ein Stück erfolgreicher machen. Hinter unserem Konzept steht Gründer und Geschäftsführer Bernd Schranz. Der diplomierte Betriebswirt und zweifache Familienvater gründete Mitte der 90er Jahre zwei Fitnessstudios, von denen er noch heute eins in Düsseldorf erfolgreich betreibt. Dieses entwickelte er vom Fitnessstudio

zum Gesundheitszentrum für Bewegung. Mit den Rubriken Prävention, Rehasport, Betriebssport, Physiotherapie, Beautycenter, Ernährungs- und Figurkonzepte ist das Unternehmen breit für die Zukunft aufgestellt.

Seine erste Mitgliedschaft unterschrieb er im August 1982 und startete nach einer kfm. Ausbildung und dem Betriebswirtschaftsstudium seine berufl. Karriere Anfang

1991 im Vertrieb der Fitnessbranche und wenig später war er für einen regionalen Fitnessanbieter mit mehreren Anlagen in der Geschäftsleitung tätig. Bereits 1993 gründete er die Beratungsfirma Marketing Consult, die heute unter Schranz Control firmiert. In 2005 kam es zur Spezialisierung für den Bereich Gesundheitssport und die Gründung von RehaVitalisPlus e.V., dem größten deutschen Rehasportverein.

„ Sie wissen nicht, ob es besser wird, wenn es anders wird. Aber Sie wissen, dass es anders werden muss, wenn es besser werden soll.“

Bernd Schranz

Geschäftsführer Schranz Control



RehaVitalisPlus e.V. Seien Sie dabei!

- Profitieren Sie von einem starken Partner
- RehaVitalisPlus e.V. gibt es inzwischen an 357 Standorten

Rehabilitationssport ist ein komplexes Thema, bei dem es viele Details und Vorschriften zu beachten gibt. Wenn jemand etwas anderes behauptet, sagt er Ihnen nicht die vollständige Wahrheit. Deshalb wollen wir ihnen diese Dinge vollständig abnehmen. Wir führen Sie sicher und schnell zum Ziel und leiten Sie sicher an sämtlichen „Stolpersteinen“ vorbei. Ein Zitat des Firmengründers von Ikea, Herrn Ingvar Kamprad, lautet: „Teure und komplizierte Lösungen stammen meistens von mittelmäßig begabten Menschen!“

Das haben wir uns zu Herzen genommen und für Sie einen einfachen, fairen und absolut transparenten Weg zum Rehasport entwickelt. Unsere Leistung hat einen einmaligen Preis und beinhaltet keine Rentenzahlung. Das Honorarsystem für die Reha-Leistung ist einfach und klar und beinhaltet keine zusätzlichen Gebühren. Denn wir sind der Auffassung, dass Sie Ihre Zeit besser und gewinnbringender im Umgang mit Ihren Kunden verbringen können, als am Schreibtisch Ihres Büros.

Wir übernehmen für Sie sämtliche administrativen Arbeiten, um unseren Verein in Ihre Räumlichkeiten zu bringen.

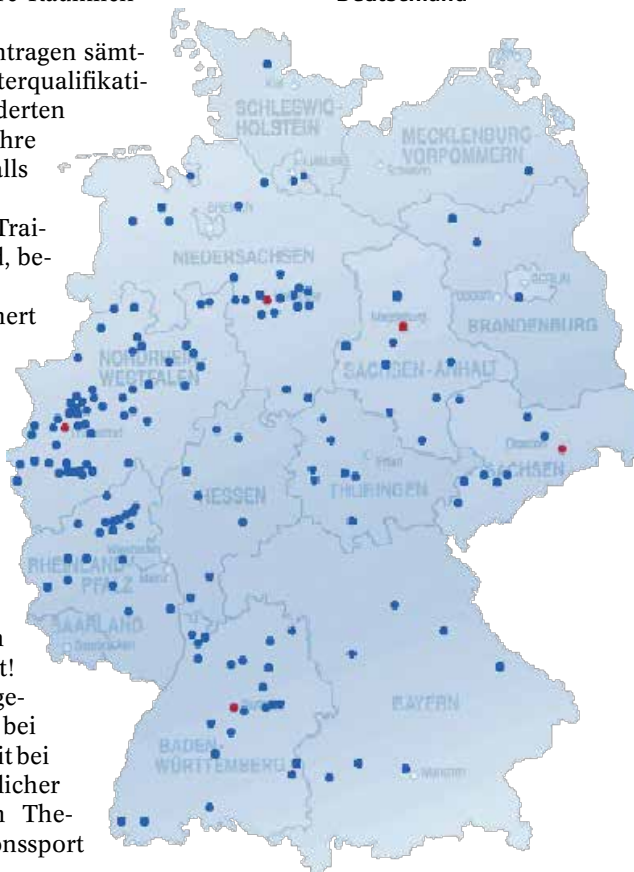
Wir prüfen und beantragen sämtliche Übungsleiterqualifikationen beim Behinderten Sportbund für Ihre Reha – Trainer. Falls Zusatzqualifikationen für einzelne Trainer notwendig sind, beraten wir Sie dabei.

Der Verein kümmert sich um sämtliche Abrechnungsmodalitäten sowohl mit den Krankenkasse, als auch mit den Patienten.

Wir generieren für Sie zusätzliche Einnahmen aus unserem Rehasport-Konzept!

Wir schulen Ihr gesamtes Personal bei Ihnen vor Ort, damit bei Ihnen ein einheitlicher Wissensstand zum Thema Rehabilitationssport besteht.

Zur Zeit 357 Standorte in Deutschland



mailsetc. mit
AutoResponder

**eMail-Kommunikation
im Dialog**

- dauerhafte Kundenbindung
- einfach und intuitiv bedienbar
- Text- und Bildvorlagenarchiv für Newsletter und eMails



NEUIGKEITEN UND TERMINE

Informationen zur Ausbildung

Die Ausbildungen zum Rehasportfach-übungsleiter 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 Lehrgangsplan. Diesen finden Sie im Downloadbereich unserer Homepage unter Informationen für Studiobetreiber. Die Kontaktdaten der jeweiligen Landesverbände finden Sie unter Informationen für Studiobetreiber

Grundausbildung Block10

Dieser Lehrgang ist für Beginner. An diesem Lehrgang muss jeder teilnehmen, der sich zum Rehasport-

Fachübungsleiter ausbilden möchte. Rehasportler mit bestimmten Vorqualifikationen ausgeschlossen.

Termine:
29.04.2012 bis zum 03.05.2012
Lehrgangsort Homburg

Spezialisierung Reha-Sport-Orthopädie Block30

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

Termine:
13.05.2012 bis zum 19.05.2012
Lehrgangsort Homburg

Sonderlehrgang für vorqualifizierte Fitnesstrainer

(möglich mit anerkannter B-Lizenz für die Blöcke 10+30)

Termine:
27.05.2012 bis zum 01.06.2012
Lehrgangsort: Homburg

Sonderlehrgang für Lehrer

Dieser Sonderlehrgang richtet sich an die Berufsgruppen staatl. geprüfter Gymnastiklehrer, Sportwissenschaftler, Sportlehrer.

Termine:
18.06.-22.06.12
Lehrgangsort: Münster
25.06.-29.06.12
Lehrgangsort: Münster
23.07.-27.07.12
Lehrgangsort: Bielefeld

Mehr Termine und Lehrgänge für weitere Gruppen finden Sie auf unserer Homepage unter:
www.rehavitalisplus.de



Horn Verlag KG
Stegwiesenstr. 6-10
76646 Bruchsal

Infoline 07251 9785-57
info@horn-verlag.de
www.mailsetc.de

MEDIZINISCHES

Darmkrebs: Sport statt Bettruhe

Körperliche Aktivität kann nicht nur vor Darmkrebs schützen, sie hat auch dann noch einen günstigen Effekt, wenn die Diagnose bereits gestellt ist. Die Lebensqualität steigt, und vieles spricht dafür, dass sich auch die Prognose verbessert. Darmkrebspatienten sollten ihre Zeit deshalb nicht im Bett, sondern auf dem Fahrrad oder im Fitness-Studio verbringen.

Wer Sport treibt, lebt länger. Das gilt nicht nur für Gesunde. Es gilt insbesondere für Krebspatienten. Frauen mit Brustkrebs und Menschen beider Geschlechter mit Darmkrebs leben durch sportliche Aktivität länger.

SPORTLICH

PECH-Regel bremst Leistung

Wer sich beim Sport verletzt hat nicht nur Pech, er braucht auch Pech. Pause, Eis, Kompression, Hochlagern - oder kurz PECH ist die Basis der sportmedizinischen Erstversorgung. Eine systematische Übersichtsstudie legt nun nahe, dass dies zwar heilsam sein mag, aber die Leistung der Sportler mindert. Es ist ein Grundgesetz für Athleten kurz nach der Anwendung einer Kältebehandlung wieder in den Wettkampf zurückzukehren. Entsprechend neuer Forschungsergebnisse führe dies jedoch zu negativen Auswirkungen in Bezug auf Geschwindigkeit, Kraft und Wendigkeit, wenn die Kühlung länger als 20 Minuten erfolgt. Auch die Ausdauerleistung werde entsprechend einigen Studien herabgesetzt. Basis für seine Ergebnisse ist eine computerbasierte Auswertung von 35 eigenständigen Studien. Menschen beider Geschlechter mit Darmkrebs leben durch sportliche Aktivität länger.

Quelle: Gesundheitsbote



REHA-Sport für Fortgeschrittene

■ Mit Rehabilitationssport zu starten ist eine Sache, mit Rehasport dauerhaft Erfolg zu haben eine ganz andere. Die Bedingungen verändern sich stetig. Das Angebot muss professionalisiert werden und Wachstum muss generiert werden.

» von Michael Maicher

Mit Rehabilitationssport zu starten ist eine Sache, mit Rehasport dauerhaft Erfolg zu haben eine ganz andere. Während nach dem Start rasch eine beachtliche Zahl von Patienten für die Kurse gewonnen werden kann, ist es ungleich viel schwerer, diesen Status zu halten. Die Bedingungen verändern sich stetig. Das Angebot muss professionalisiert werden und Wachstum muss generiert werden. Daher haben wir einige Module entwickelt, die sich bestens dazu eignen, in Zukunft weiter vom Rehasport zu profitieren.

QSC – Qualitätssicherungscheck

Unsere „Dienstleistungsqualität“ braucht immer wieder eine Überprüfung. In der Praxis vereinbaren wir mit unseren Partnern einen Termin vor Ort, der etwa 2-3 Stunden dauert. In dieser Zeit gehen wir den gesamten QSC – Fragebogen durch und überzeugen uns durch Inaugenscheinnahme vom tatsächlichen Ist-Zustand. Dabei werden nicht nur alle vermeintlichen Schwachstellen aufgedeckt, sondern vor allem die Potenziale aufgezeigt! Die Möglichkeiten heraus werden sofort besprochen. Im QSC – Bericht werden dann alle Fakten festgehalten. Erfüllt der Standort alle Standards, so erhält dieser eine Urkunde. Diese bestätigt nicht nur den Patienten die ordnungsgemäße Durchführung,

sondern auch den Kostenträgern und vor allem dem Verband die Einhaltung der Qualitätskriterien.

Professionelle Unterstützung vor Ort durch Coaching und Schulung des Personals

Das Beratungsgespräch und die angestrebte Vermarktung der gesundheitssportlichen Zusatzleistung unterscheiden sich nicht wirklich von anderen Verkaufsaktivitäten im Fitnessstudio. Dennoch gibt es zwei wesentliche Kriterien, die es zu beachten gilt. Einmal haben wir es mit einer anderen Zielgruppe zu tun. Die Menschen, die aufgrund einer ärztlichen Verordnung zum Rehabilitationssport erscheinen, tun dies aus anderen Gründen, als das klassische Fitnessmitglied. Denn ein wesentlicher Unterschied ist die Freiwilligkeit, mit der der Rehasportler seine Zusatzleistung in Anspruch nimmt. Das Vertrauen in die therapeutische Leistung

ist oft wesentlich wichtiger, als alle noch so richtigen und wahren und Verkaufsargumente. Da ein guter Übungsleiter, sei es ein Physiotherapeut oder auch ein Krankengymnast, nicht zwingend in der Welt des verbildlichen und zielgerichteten Beratungsgespräch zu Hause ist, bedarf es eines besonderen und sensiblen Coachings.

Das Personal muss auch über die notwendigen Abläufe, die in den Rahmenvereinbarungen des Rehabilitationssportes festgehalten sind, informiert sein und diese auch verbindlich vermitteln können. Regelmäßige so genannte „Mystery Calls“ (Anrufe in den Trainingsstätten zum Zwecke der Überprüfung durch

„Regelmäßige „Mystery Calls“ in den Trainingsstätten zum Zwecke der Überprüfung zeigen große Informationslücken auf, die zu Problemen führen können.“

Isabell Preisler
Schranz Control

Unbekannte) in den Rehasport-Trainingsstätten zeigen uns, dass es zum Teil große Informationslücken gibt. Es werden bisweilen sogar sehr riskante Aussagen getroffen, die schon am Telefon auf die nicht ordnungsgemäße Durchfüh-



rung des Rehasportes hinweisen und somit die Außenprüfung durch den Behindertensport-Verband geradezu provozieren. Denn der Verband achtet penibel auf die Umsetzung der Richtlinien. Deshalb ist ein regelmäßiges Coachingangebot vor Ort fester Bestandteil unseres Dienstleistungsangebotes.

Effektivitätssteigerung – oder auch die Reduktion von Komplexität durch eine bedienungsfreundliche, transparente und kostenfreie Software-Lösung

Um den Rehabilitationssport erfolgreich im Unternehmen durchzuführen, ist eine ständige Überwachung und Transparenz

notwendig. Hierfür hat der RehaVitalisPlus e.V. eine eigene Verwaltungs- und Abrechnungssoftware entwickelt, die den Partnern kostenfrei zur Verfügung gestellt wird. Diese Software ermöglicht nicht nur eine anschauliche Verwaltung der Rehasportler sondern bietet Statistikmodule zur besseren Analyse, Planung, Organisation und Steuerung des Rehasports im Unternehmen. Zusätzlich erledigt

die Software auch den elektronischen Datenaustausch mit den jeweiligen Krankenkassen. Dazu gehören die Abrechnung der Trainingseinheiten als Krankenkassenleistung per Knopfdruck. Die Einführung der Software konnte die Abläufe, insbesondere in der Abrechnung erheblich verbessern. Als positiver Nebeneffekt konnten wir mit der Einführung der Software die Konditionen und den Umsatz

für unsere Partnerunternehmen erheblich verbessern.

Dauerhafte Einbindung der Ärzte

Der regelmäßige Kontakt zu seinen, lokalen, niedergelassenen Ärzten ist sicherlich, neben der Qualität und der Akzeptanz einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren im Rehasport.

Die Mediziner über den allgemeinen Rehasport und Ihr neues Angebot zu informieren, ist der erste entscheidende Schritt und wird in den aller meisten Fällen durch uns selber erledigt – als Teil unserer Dienstleistung. Dennoch weisen wir immer wieder darauf hin, es darauf nicht beruhen zu lassen. Aller Erfahrung nach gibt es sehr viele Mediziner, bei denen

Rehasport

Rehasport gibt den Ärzten erstmals eine



Möglichkeit in die Hand, Sport als Therapie zu verord-

nen. Dabei unterliegt die Verordnung noch nicht einmal dem Budget des Arztes. Er kann also seinen Patienten helfen und Sie profitieren davon.

nach einer gewissen Zeit der budgetneutrale Rehasport wieder aus dem Blickfeld verschwindet. Deshalb ist eine regelmäßige Kontaktpflege ein ganz wichtiger Punkt. Hat man die kooperierenden Mediziner im Boot und werden sie regelmäßig über den Erfolg der sportlichen Maßnahmen informiert, dann wird der Rehasport dauerhaft zum Selbstläufer. Schließlich sind die Ärzte die Partner, die die Verordnungen ausfüllen.



TIPPS FÜR DEN DAUERHAFTEN ERFOLG

Wappnen Sie sich gegen Kontrollen

Rehasport bringt viele Menschen dazu, sich wieder zu bewegen. Die Mitgliederzahlen von Patienten in Rehasportvereinen sind in den letzten Jahren rasant gestiegen. Nicht selten werden den Patienten verkappte Mitgliedschaften verkauft, obwohl für sie der Rehasport kostenfrei ist. Daher kontrollieren die Behindertensport-Verbände die Trainingsstätten und sprechen teils drakonische Strafen aus, wenn gegen die Richtlinien verstoßen wird. Wer sich aber an die Richtlinien hält und Rehasport seriös anbietet, der hat nichts zu befürchten. Schulen Sie also Ihre Mitarbeiter!

Verbessern Sie die Qualität ständig

Qualität wird extrem selten mal beanstandet. Sorgen Sie daher dafür, dass die Qualitätsstandards im Rehasport eingehalten werden. Sie profitieren nicht nur davon, dass Sie eventuelle Prüfungen durch den Behindertensport-Verband folgenlos überstehen. Eine gute Qualität spricht auch mehr Patienten an und baut stabile Partnerschaften, insbesondere zu den Verordnern, den Ärzten, auf. Gut geschulte Mitarbeiter sprechen mit einer Stimme. So vermeiden Sie eine Verunsicherung bei den Patienten, wenn aus Ihrem Team jeder Mitarbeiter den Patienten etwas anderes sagt.

Pflegen Sie den Kontakt zu Ihren Ärzten

Ärzte sind beim Rehasport die wichtigsten Partner, denn ohne eine Verordnung des Arztes (Formular 56) kann Rehasport nicht mit den Krankenkassen abgerechnet werden. Viele Ärzte wissen aber nach wie vor nicht, dass Rehasport budgetneutral verordnet werden kann. Bei vielen hat sich auch noch rumgesprochen, dass es eine Möglichkeit gibt, Sport als Therapie zu verordnen. Daher ist es wichtig, den Kontakt regelmäßig zu pflegen. Geben Sie Ihren Partnern auch Rückmeldungen über Therapieerfolge. Wenn Patienten zufrieden sind, dann wäre es schade, wenn der behandelnde Arzt nichts davon weiß.

„Ärzte interessieren sich immer mehr für den Rehasport. Daher ist die Kontaktpflege eminent wichtig

Jürgen Richerzhagen
Schranz Control

IHR RECHT

Konkurrenzschutz im Vertrag

In einem Mietvertrag mit dem Betreiber eines Fitnessstudios, der auch medizinisch-therapeutische Behandlungen anbietet, wurde ein Konkurrenzschutz vereinbart. Schützt diese Regelung auch vor konkurrierenden, preisgünstigeren Studios, die keine besonderen medizinischen oder therapeutischen Leistungen anbieten und sich vorrangig an jugendliche Sportler richten?

Ja! Hat das OLG Frankfurt a.M. mit Beschluss vom 27.01.2012 (2 U 299/11) entschieden. Die Quintessenz: „ein Fitnessstudio ist ein Fitnessstudio“. Durch den Abschluss eines weiteren Mietvertrages verletze der Vermieter das Konkurrenzverbot für das Hauptgewerbe „Fitnessstudio“. Es bestehe „gerade in einem aufgrund höherer Qualität gehobenen Preissegment ... stets die Gefahr, dass Kunden an einen nahegelegenen billigeren Anbieter abwandern.“ Außerdem könne der Konkurrent später sein Angebot medizinisch-therapeutisch ausrichten. Das Gericht gab daher dem klagenden Studiobetreiber daher Recht.

Praxishinweis: In Anbetracht langer Vertragslaufzeiten und hoher Investitionen ist für Studiobetreiber wichtig, bei Abschluss eines Gewerberaummietvertrages auf einen entsprechenden Konkurrenzschutz zu achten. Verstoßen Vermieter hiergegen, können sie durch die Gerichte verpflichtet werden, auf den weiteren Betreiber einzuwirken, ihr Angebot einzustellen; zudem setzen sie sich erheblichen Konsequenzen, bis hin zu Schadenersatzansprüchen aus.

Christoph Wink ist Rechtsanwalt in der Kanzlei Stücker, Newger, Dahlmann und Partner in Gevelsberg. Er ist Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht und Fachanwalt für Arbeitsrecht. christoph.wink@sndpartner.de



Ärzte sind die wichtigsten Kooperationspartner

■ Bei der Ausrichtung eines Studios zum Gesundheitsstandort sind Ärzte mit die wichtigsten Kooperationspartner. Umso wichtiger ist hier eine Kommunikation, im Idealfall auf Augenhöhe.

» von Michael Maicher

Bei der Ausrichtung eines Studios zum Gesundheitsstandort sind Ärzte mit die wichtigsten Kooperationspartner. Umso wichtiger ist hier eine Kommunikation, im Idealfall auf Augenhöhe.

Situation der Ärzte

In den letzten Jahren, bedingt durch die einzelnen Stufen der Gesundheitsreform, hat sich die Situation bei den Ärzten in unserem Land teilweise dramatisch verändert. Durch die Budgetierung entsteht bei vielen Medizinern ein Interessenkonflikt zwischen optimaler Patientenversorgung und dem Risiko, übers Budget hinauszuschießen und regresspflichtig zu werden. Rehasport wird budget-

neutral verschrieben, d.h. der Arzt geht keinerlei Risiko mit der Verordnung ein. Doch trägt die Angst vor horrenden Rückzahlungen an die kassenärztlichen Vereinigungen seltsame Blüten.

Ohne etwas vorweg zu nehmen, kann man jetzt schon ohne Umschweife festhalten, dass es sich in jedem Fall um eine Menge konzentrierte und sehr zeitaufwendige Arbeit handelt, die sich aber lohnt.

Nicht auf Augenhöhe?

Fitnessstudios eilt in der Ärzteschaft oft ein zweifelhafter Ruf voraus, der es den Studios nicht gerade einfach macht, Ärzte auf Augenhöhe zu begegnen. Viele Ärzte wissen oft nicht um die Qualität, über die die meisten gesundheitsorientierten Fitnessstudios in ihrem Einzugsgebiet verfügen. Mittlerweile kann man aber einen deutlichen Wandel in der Bewertung beobachten. Ärzte sind zunehmend informiert über die Möglichkeiten von Rehasport, sie sind aber auch kritischer geworden. Nichtsdestotrotz lohnt sich der gut vorbereitete Besuch.

Auswahl der Ärzte:

Um die Erfolgschancen zu erhöhen lohnt es, sich ein Bild über den Arzt zu machen, den man kontaktieren möchte. Wie lange ist er schon dabei? Ist er noch dabei? Ist es eine Gemeinschaftspraxis? Es ist uns in unserer täglichen Arbeit passiert, dass wir von

Kunden Ärzteadressen geliefert bekommen haben, die nicht sorgsam recherchiert waren: So wurden Mediziner angeschrieben, die es dort unter dieser Adresse schon seit einiger Zeit nicht mehr gab, weil sie verzoogen waren oder sich mittlerweile im Ruhestand befanden. Im kuriosesten Fall war der Arzt schon seit einigen Jahren verstorben.

Kontaktaufnahme und Anbahnung

Wer glaubt, einen Arzt mit einem Anschreiben oder gar einer Mail, egal wie gut diese auch formuliert sein mag für sich gewinnen zu können, der liegt falsch. Wer sich einmal vor Ort in den Praxen ein Bild von der Menge der dort täglich auflaufenden Werbepost verschafft hat, dem wird sehr schnell klar, dass dies nicht das richtige

Medium ist. Oft wird diese Art von Post nicht einmal wirklich gelesen, geschweige denn zur Kenntnis genommen. Selbstverständlich kann und sollte man auch, dem guten Stil zu liebe, die Briefform wählen um seinen Besuch bzw. sein Anliegen anzukündigen. Jedoch sollte man nicht enttäuscht sein, wenn der Arzt sich später nicht an dieses Schreiben erinnern kann.

Die Vorbereitung

Selbstverständlich sollte man sämtliche relevanten Unterlagen vorbereiten, da man nicht weiß, ob die Praxis, die man besucht mit allen notwendigen Dokumenten und Formularen ausgestattet ist. Die Verordnung für den Rehabilitationssport (Antrag auf Kostenübernahme) trägt oben rechts die lfd. Nummer 56. Es liegt also auf der Hand, dass es mindestens 55 andere Formulare gibt, mit denen sich ein niedergelassener Arzt auskennen sollte. Um es dem betreffenden Arzt oder Ärztin zu erleichtern,

„Der Arzt ist der wichtigste Partner beim Rehasport. Er stellt die letztendlich die notwendigen Verordnungen aus.“

Bernd Schranz

Geschäftsführer Schranz Control



ist es durchaus von Vorteil, wenn man ein Musterformular erstellt, welches man dem Arzt ggf. aushändigen kann. Weiter ist es ratsam, einen Flyer oder eine Broschüre zu erstellen, die alle Fakten und Besonderheiten incl. der konkreten Zeiten des Rehasport Angebotes beinhaltet. Diese können dem Arzt dann in größerer Stückzahl überreicht werden, damit er etwas in der Hand hat und den Patienten, die er zukünftig „überweist“, etwas mitgeben kann.

Das Persönliche Gespräch.

In einem persönlichen Gespräch lernt man den Arzt oder die Ärztin kennen und kann sich ein Bild davon machen, mit wem man es tun hat. Sympathie und Antipathie spielen selbstverständlich eine entscheidende Rolle. Mimik und Gestik des Arztes verraten einem oft viel mehr, als dass, was gesprochen wird. Oft ist das Wissen über Rehasport schlichtweg nicht vorhanden, wobei die Ärzte heute besser informiert sind als noch 2006.

Durch wenige gezielte Fragen kann man erfahren, wie die Einstellung zu dieser Art von Bewegungssport ist. Ein umfassendes Informationsgespräch mit einem Arzt oder Ärztin, die sich für das Thema interessieren, dauert mei-

stens nicht länger als 5 Minuten. In dieser Zeit kann man alles Wissenswerte vermitteln und hat obendrein die Chance, sich und sein Unternehmen zu präsentieren. Außerdem ist es ja nur der erste Kontakt und der muss wahrlich nicht länger dauern.

Auch wenn das Gespräch nicht erfolgreich ist: es reichen einige wenige, die offen genug sind für neue Wege und progressiv an die Zusammenarbeit mit Ihnen und Ihrem Unternehmen herangehen.

Monetäres Partizipieren der Ärzte – oder was hat der Arzt davon

Oft werden wir von Inhabern gefragt, wie häufig man denn von den Medizinern auf das Thema Geld angesprochen wird. Aus der Erfahrung von über 1750 persönlichen Arztgesprächen in ganz Deutschland können wir Ihnen versichern, dass die meisten Ärzte in erster Linie an einem guten und qualitativ einwandfreien sportlichen Angebot interessiert sind. Die Budgetfreiheit ist für die meisten Ärzte al-

lemal interessant genug, um sich intensiv mit diesem Thema auseinander zu setzen. Außerdem haben die Ärzte kein gesteigertes Interesse, ständig von Patienten oder

auch von der Trainingsstätte mit Rückfragen bombardiert zu werden. Vor allen Dingen schätzen die Ärzte es, wenn es keine negativen Rückmeldungen von Patienten gibt.

Natürlich fragen einigen Mediziner auch ganz

gezielt, am Gesamtumsatz zu partizipieren. Dies geschieht aber viel seltener, als man denkt. Selbstverständlich gibt es legale und seriöse Wege, um einen Arzt in die Kooperation intensiver einzubinden und ihn auch für seine Tätigkeit zu entlohnen. Auf jedem Fall ist dieses Thema keines, mit dem man Erstgespräch aufwarten sollte.

Nachbearbeitung und Kontaktpflege

Dass es mit einem Erstkontakt niemals getan ist, versteht sich eigentlich von selbst. Der Kontakt zu den Ärzten, die sich interessiert gezeigt haben muss in regelmäßigen Ab-

ständen erneut und auf den unterschiedlichsten Wegen wiederholt werden. Regelmäßig werden die Flyer und Werbemittelbestände überprüft und aufgefüllt.

Allein diese Vorgehensweise ermöglicht es einem in regelmäßigen zeitlichen Abständen die verschiedenen Arztpraxen auf zu suchen und so den Kontakt zu pflegen und intensivieren. Bekundet ein Mediziner das Interesse und den Wunsch, sich die Trainingsstätte einmal persönlich anzuschauen, so sollte man dem umgehend nachkommen und konkrete persönliche Einladungen aussprechen.

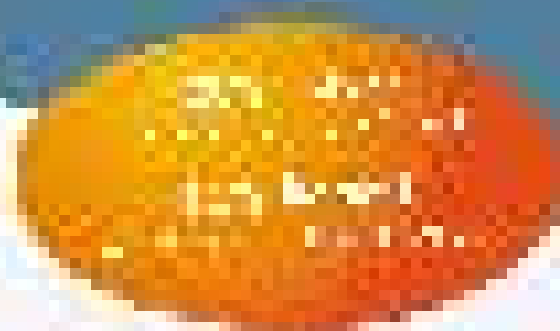
Die Funktion der Arzthelferin ist eine ganz wichtige und oft ganz entscheidende im Bezug auf die Meinungsbildung von medizinischen Leistungen. Da es sich fast ausschließlich um Frauen handelt und diese auch in den meisten Fällen bereits persönliche Erfahrungen mit dem Bereich Fitness (Kurs, Figurverbesserung, Abnehmen etc.) gemacht haben, ist oft ein gesteigertes Interesse am Thema Rehasport im Zusammenhang mit einem modernen Gesundheitsorientierten Fitnessstudio zu verzeichnen. Diesem Umstand kann man zum Beispiel durch diverse Vergünstigungen sehr gut für sich nutzen.

” Die Arzthelferin hat eine wichtige Funktion in Bezug auf die Meinungsbildung zu gesundheitlichen Angeboten.

Isabell Preisler
Schranz Control

inge im Leben,
sie teilt.

Aus der Kunst für die Kunst



Abstract

Category	Item	Value	Unit	Notes
Material	Concrete	100	m³	
	Reinforcement	50	kg	
	Formwork	20	m²	
	Paint	10	kg	
Labor	Excavation	10	hr	
	Foundation	20	hr	
	Structure	30	hr	
	Finishing	10	hr	
Equipment	Excavator	5	hr	
	Pump	2	hr	
	Formwork	1	hr	
	Paint	1	hr	
Other	Transport	5	hr	
	Storage	2	hr	
	Insurance	1	hr	
	Profit	1	hr	

There is no way and no need to reproduce the complete text of the letter. The reader will find the letter in the original document. The letter is a very important document in the history of the Church and the world. It is a document that has been read and studied by many people for many years. It is a document that has been read and studied by many people for many years. It is a document that has been read and studied by many people for many years.

[illegible]

So positionieren Sie sich erfolgreich als Gesundheitsanbieter!

■ Gesundheitssportangebote, die im Sozialgesetzbuch geregelt sind und über die Krankenkassen abgerechnet werden, dürfen unter gar keinen Umständen als reines Marketinginstrument gesehen und behandelt werden.

» von Michael Maicher

Die Positionierung als Gesundheitsanbieter ist für die meisten Studios reizvoll, aber nicht ohne Risiko. Die Angebote sollten seriös und auf Qualität ausgerichtet sein, sonst geht der sprichwörtliche Schuß schnell nach hinten los. Die Gesundheitssportangebote sind nämlich kein reines Marketingangebot.

Die gesamte Branche tut sich keinen Gefallen damit, denn Sie schadet Ihrem Image und konterkariert alle Bemühungen der vergangenen Jahre, sich als seriöser und gleichberechtigter Partner der Ärzte und Krankenkassen zu profilieren und sich somit vom Negativ Image vergangener Jahre zu befreien.

Ist das erklärte Ziel nun also, sich als Gesundheitsstandort zu präsentieren, so ist das Thema Qualität das zentrale Thema. Kooperierende Ärzte und die unterstützenden

Krankenkassen werden Ihre Arbeit mit Argusaugen beobachten. Hier helfen keine kurzfristigen Versprechungen. Hier muss eine hohe Qualität langfristig gehalten werden. Hier einige Beispiele, wie Sie diese erreichen und auch halten.

Beispiel Ärzte

Sie nehmen als Zuweiser eine zentrale Rolle im Konzept des Gesundheitsstandortes ein. Hier

Qualität

Qualität ist das oberste Gebot für Gesundheitsanbieter.



Mehr noch als im normalen Mitgliederbereich wird hier auf Seriosität geachtet. Die Mühen lohnen sich, da die Nachfrage nach Gesundheitsangeboten groß ist und der Kunde bzw. Patient die Leistung nicht selbst bezahlen muss.



zählt schon der erste Eindruck. Wir empfehlen immer, nach erfolgreicher Herstellung des Erstkontaktes, die Aushändigung einer Ärztemappe.

Diese Mappe enthält eine Erklärung aller Abläufe, ein Verzeichnis der Ansprechpartner, sämtliche notwendigen Formulare, wie auch einer gewissen Anzahl an Verordnungen.

Diese Ärztemappe sollte relativ hochwertig und individualisiert für ihr Unternehmen erstellt werden, denn so ist sicher gestellt, dass der Arzt im Bedarfsfall alles noch einmal nachschlagen kann.

Helfen Sie dem Arzt oder Ärztin gerne mit Ihnen bzw. Ihrem Unternehmen zusammen zu arbeiten. Machen Sie den Medizinern die Zusammenarbeit mit Ihnen so leicht und angenehm wie möglich! Konkret kann dies bedeuten, dass Sie die einzelnen Mediziner regelmäßig kontaktieren. Sei es durch persönliche Besuche oder auch eine anderes Mal per Telefonkontakt.

Fragen Sie nach der Zufriedenheit der Patienten und sorgen Sie dafür, dass die entsprechenden Informationsmaterialien stets in ausreichender Anzahl und auch in der aktuellen



TIPPS FÜR DEN DAUERHAFTEN ERFOLG

Nutzen Sie Gesundheits-sport nicht als reines Marketinginstrument!

Bieten Sie in Ihrem Studio Gesundheitskurse an und möchten Sie sich als Gesundheitsstandort etablieren, dann achten Sie auf die Qualität! Zufriedene Patienten berichten ihrem Arzt ihre Erfolgserlebnisse und garantieren Ihnen so weitere Kursteilnehmer. Viele Patienten kommunizieren auch häufig mit ihren Krankenkassen. Auch hier verbessert ein guter Ruf ihren Umsatz direkt. Den Krankenkassen suchen ständig nach Empfehlungen. Sie geben halt ihr Geld gerne dahin, wo sie das Gefühl haben, ihre Kunden seien gut aufgehoben.

Machen Sie es Ihren Ärzten möglichst einfach

Zum Ärztekontakt gehört immer eine Infomappe. Sie dient dazu, den Arzt umfassend zu informieren. Außerdem hinterlassen Sie damit einen professionellen Eindruck. Ihre Partner können in Ruhe alles nachlesen, da der Alltag in der Praxis in der Regel sehr stressig ist. Machen Sie es den Ärzten mit der Mappe so einfach wie möglich. Sie sollte immer die entsprechenden Formulare enthalten sowie die Nummern der wichtigsten Ansprechpartner. Beziehen Sie auch die Arzthelferinnen mit ein, denn sie sind der Türöffner jeder Praxis und geben häufig Empfehlungen für Sportstätten an den Arzt.

Kommunizieren Sie auch mit den Krankenkassen

Patienten kommunizieren häufiger als man denkt mit ihren Krankenkassen. Daher sollten die Kassen als Kooperationspartner nicht außer Acht gelassen werden. Sie sind hervorragende Multiplikatoren. Außerdem sind sie nicht immer über Ihre Kompetenzen im Bilde. Oft ist ihnen nicht bewußt, dass Sie die Zulassung für die Kurse haben und geben dann entsprechende Empfehlungen nicht weiter. Außerdem sind die Kassen der entsprechende Kostenträger, der die Kurse bezahlt. Schon allein deshalb ist eine Kontaktaufnahme und -pflege von eminenter Bedeutung.

Version in den einzelnen Praxen vorhanden sind.

Laden Sie die Ärzte zu sich ein um sich einen persönlichen Eindruck von der Leistungsfähigkeit Ihres Unternehmens zu machen.

Bitten Sie Ärzte zur aktiven Mitarbeit – sei es ein Vortrag zu einem bestimmten Fachthema wie zum Beispiel Ernährung.

Fragen Sie nach den Ideen und Vorschlägen der Ärzte selber. Was interessiert den Arzt? Sie werden sich wundern, welche Möglichkeiten sich daraus ergeben.

Richten Sie ein Patienten Feedbacksystem ein. Das heißt, erstatten Sie nach Absprache mit dem Arzt, in regelmäßigen zeitlichen Abständen einen kurzen Bericht über die Patienten, damit der Arzt einen Überblick über den Zustand seiner Klientel bekommt. Ohne ein solches Feedbacksystem weiß der Arzt oft gar nicht, ob seine Überweisung überhaupt bei Ihnen „gelandet“ ist. Auch für Ihre eigene Arbeit stellt dies eine hervorragende Kontrolle dar.

Beispiel Krankenkassen

Grundsätzlich sind Krankenkassen Multiplikatoren. Krankenkassenmitarbeiter werden oft nach regionalen Empfehlungen gefragt, welcher Gesundheitssport-Anbieter zu empfehlen ist. In der Praxis ist es schon oft passiert, dass regionale Sachbearbeiter der Krankenkasse nicht wussten, dass Sie als Kooperationspartner inzwischen lizenziert sind und aus diesem Grund die Gesundheitsmaßnahmen abgelehnten. Es gibt auch

Fälle, in denen regionale Sachbearbeiter von Ihnen abraten, weil fälschlicherweise angenommen wird, dass Sie z.B. Rehasport nicht ordnungsgemäß anbieten würden. Solche Ablehnungen aus Unkenntnis führen zu Irritationen bei Ärzten und Patienten und schaden Ihrem Image. Genau wie also die Ärzte oft nichts von den hervorragenden, modernen Möglichkeiten Ihrer Trainingsstätte wissen, sieht die Situation bei den entscheidenden Mitarbeitern Ihrer lokalen Krankenkasse eben aus.

“ Denken Sie auch an die Krankenkassen: sie sind wichtige Multiplikatoren und geben Empfehlungen an ihre Kunden ab.

Da Sie aber keinerlei Einfluss auf die internen Kommunikationsstrukturen der Kassen haben und Sie im Zweifel derjenige sind, die die Konsequenzen daraus „auszubaden“ hat, bleibt doch nur der ei-

ne Weg, aus der Not eine Tugend zu machen. Informieren Sie die entsprechenden und entscheidenden Mitarbeiter der Krankenkassen und Rentenversicherungsträger. Selbstverständlich ist dies nicht ohne erhebliche Arbeitsaufwand zu bewerkstelligen. Es gilt erst einmal den richtigen Ansprechpartner der jeweiligen Kostenträger heraus zu finden. Ähnlich wie bei der Information der Ärzte gilt auch hier: Entweder selber machen oder Profis damit zu beauftragen. In jedem Fall aber sollten Sie es nicht unterlassen es zu tun.

Stellen Sie sich nur vor, dass es Ihnen gelingt, zwei Kassen in Ihrer Region zu überzeugen und zu begeistern und diese Kassen würden Ihnen dann aktiv Versicherte zuweisen. Ein ungeahntes Potential und echter Multiplikator. Wir haben es erlebt, dass sich Krankenkassenmitarbeiter für eine aktive Information bei uns bedankten.

Neumitglieder

Burnout-Prophylaxe

Fluktuationssenkung

WIE SIE MIT „BURNOUT“ NEUE KUNDEN GEWINNEN !

Psychische Erkrankungen nehmen seit Jahren stetig zu; das Burnout-Syndrom wird bereits als Volkskrankheit Nr. 1 bezeichnet.

Für gesundheitsorientierte Fitness-Studios bietet sich ein enormer Zukunftsmarkt:

Ihre bereits vorhandenen Angebote bieten ideale Voraussetzungen zur Burnout-Prophylaxe! Allerdings müssen die Zusammenhänge zwischen Gesundheitssport und Stressabbau bzw. Burnout-Vermeidung erst noch fachlich kompetent kommuniziert werden.

Mit dem Fernlehrgang „Burnout-PräventionsCoach“ wurde eine Weiterbildung konzipiert, mit der sich Fitness-Studios professionell in diesem Thema positionieren.

Der Lehrgang schult Sie bzw. Ihre Mitarbeiter/innen in der Durchführung von Vorträgen und Seminaren. Damit zeigen Sie auf, wie die für ein Fitnesstraining aufgewendete Zeit zu Zeitgewinn und Stressabbau führt. Und zwar mit konkreten Fakten und Beispielen. Und wenn Sie mit einem 4-Wochen-Trainingspaket noch die Möglichkeit geben, dies in der Praxis umzusetzen, dann haben Sie neue Kunden gewonnen!

Die Vorträge und Seminare eignen sich, um neue Zielgruppen anzusprechen: Z.B. bei Gesundheitstagen im Rahmen der betrieblichen Gesundheitsförderung (BGF).

Sonderbonus für Partnerstudios von Schranz Control:

Zwischen Schranz Control und dem WSD-Ausbildungszentrum besteht eine Vereinbarung. Danach erhalten Sie als Partnerstudio auf den **Fernlehrgang „Burnout-PräventionsCoach“** bei Anmeldung mit der Gutschein-Nr. SC27 bis 30.04.2012 einen **Rabatt von 10%.**

Nutzen Sie Ihre Chance für mehr Mitglieder und eine geringere Fluktuation!

Infos und Termine: www.wsd-ausbildungszentrum.de

Weitere Termine auf Anfrage: Tel. 0 70 42 / 83 12 10

WSD Ausbildungszentrum GmbH
Daimlerstr. 8—74372 Sersheim
Tel. 07042 / 831210
info@wsd-ausbildungszentrum.de
HRB: 290479, AG Stuttgart
GF: Wolfgang Scheiber

© Foto: Gerd Altmann, pixelio.de



Positionieren Sie sich mit dem Gesundheitsboten in Ihrer Region!

■ Positionieren Sie sich als kompetenter Gesundheitsanbieter im Gesundheitsboten und profitieren Sie vom Image einer von Ärzten geschriebenen Zeitung.

Der Gesundheitsbote ist eine Gesundheitszeitung, die alle zwei Monate mit mindestens 16 Seiten im Tabloid-Format (halbes Zeitungsformat) erscheint und kostenlos mit der Deutschen Post an Haushalte mit Tagespost verteilt wird. So erreichen Sie schon mit 5.000 Exemplaren fast 7.000 Haushalte. Die Zeitung wird komplett von Ärzten geschrieben, ist kritisch und bringt

medizinische Themen klar auf den Punkt. In einer Sprache, die jeder versteht.

Den Gesundheitsboten gibt es mittlerweile an 5 verschiedenen Standorten mit einer Gesamtauflage von über 45.000 Exemplaren.

Sport spielt für die Redaktion eine große Rolle, da Sport bei vielen Erkrankungen nicht nur hilfreich ist, sondern oft auch Therapie der ersten Wahl. Leider wird dies noch zu selten umgesetzt.

Daher unterstützt der Gesundheitsbote Anbieter von Gesundheitssport dabei, das Image von Bewegung und Krafttraining weiter zu verbessern und mehr Menschen zu motivieren. An unseren Standorten in Düsseldorf, Bonn, Naumburg, Windischeschenbach und Garbsen sind jeweils Studiobetreiber unsere Partner.

Von diesen Partnerschaften profitieren beide Seiten. Der Studiobetreiber finanziert die Auflage und nutzt die Anzeigenplätze auf der Titelseite, im Innenteil und die komplette Rückseite. Außerdem ist er der redaktionelle Ansprechpartner vor Ort, so dass er neue Kontaktmöglichkeiten zu Ärzten, Krankenkassen

und zu potentiellen neuen Kunden und Patienten gewinnt.

Angebot schon ab 999,00 Euro

Eine Partnerschaft mit dem Gesundheitsboten ist schon ab 999,00 Euro (zzgl. 19% MwSt.) möglich. Die Startauflage liegt bei 5.000 Exemplaren, die von der Deutschen Post an alle Haushalte mit Tagespost in Ihrem Gebiet verteilt werden. So erreichen Sie eine hohe Zustellqualität und erreichen die Richtigen. Mit den 5.000 Exemplaren können Sie bereits fast 7.000 Haushalte abdecken.

Präsenz in einem hochwertigen redaktionellen Medium

Der Gesundheitsbote ist ein hochwertiges redaktionelles Medium mit wertvollen Inhalten und gutem Design, also kein klassisches Anzeigenblättchen oder reines Werbemedium. Durch die von Ärzten geschriebenen Inhalte ist der Gesundheitsbote als kostenlos verteilte Zeitung konkurrenzlos. Als

„Nutzen Sie als lokaler Ansprechpartner neue Kontaktmöglichkeiten zu Ärzten und potentiellen Mitgliedern.“

Partner profitieren Sie so vom guten Image und können sich so weiter als Gesundheitsstandort positionieren. Vergleichen Sie alleine die Preis mit Anzeigen in lokalen Werbeblättchen. Wenn Ihr Interesse geweckt ist, informieren wir Sie gerne ausführlich.

KONTAKT: Schranz Control, Düsseldorf, Tel. 0211/99540439 oder per Mail an info@gesundheitsbote.com

Kurstermine

Veröffentlichen

Sie Ihre Veranstaltungen und Kurstermine, sowie Ihre Rehasportkurse. Als lokaler Ansprechpartner der Zeitung gewinnen Sie neue Kontaktmöglichkeiten zu Ärzten und potentiellen Mitgliedern.



Nutzen Sie wichtige Anzeigenplätze auf der Titelseite, Seite 7 und die komplette Rückseite für sich oder Ihre Partner.

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:**

**TAUBERBISCHOFSCHEIM****WOW World of Woman**

Dominik Mohr

„**Aufgrund** meines Erfolges mit dem Rehabilitationssport mit RehaVitalisPlus e.V. aus Düsseldorf überlege ich momentan, ob ich nicht einen zweiten Standort in ca. 10 km Nähe meines Unternehmens eröffne, weil mir die Reha Sportler im wahrsten Sinne des Wortes die Bude einrennen und ich diese Nachfrage durchaus auf zwei Standorte verteilen kann!“

**AACHEN****Activ Center**

Klaus Vandenbergh

„**Was** ursprünglich als Ergänzung unserer Angebotspalette gedacht und geplant war, hat sich innerhalb von zwei Jahren zu mehr als nur einen zweiten Standbein entwickelt. Die Umsätze des Rehabilitationssportes mit RehaVitalisPlus e. V. sind zu einer festen und erheblichen Planungsgröße innerhalb des Gesamtunternehmensumsatzes geworden auf die wir nicht mehr verzichten möchten!“

**BAD DRIBURG****VitaFit**

Nina Wollmeier

„**Die** Zusammenarbeit mit Reha Vitalis Plus e.V. funktioniert für uns perfekt. Zu jedem Zeitpunkt haben die überaus kompetenten Mitarbeiter ein offenes Ohr für unsere Belange. Ich habe niemals das Gefühl lästig oder unerwünscht zu sein. Erhaltene Tipps sind praxisnah und gut umzusetzen. Bei Reha Vitalis Plus scheine jeden Tag die Sonne. Auf eine weiterhin so positive und erfreuliche Zusammenarbeit freue ich mich.“

**OELDE****Physiotherapie plexus**

Hartwig Stedefeder

Erfahrungsbericht aus der Zusammenarbeit mit RehaVitalisPlus e.V. und der Anwendungssoftware. „Was Ihre Software betrifft, so kann ich Ihnen mitteilen, dass Installation und Handling hervorragend funktionieren. Die Einarbeitung geht zügig und ohne Komplikationen vonstatten. Es ist für uns alle eine große Arbeitserleichterung, einen schnelleren Überblick über Mitglieder, Abrechnung, Verordnungen, Statistik u.a.m. zu erhalten. Die gesamte Kommunikation wird einfacher.“

**WEIBERN****Sportstudio Wolkenfeld**

Nicole Schäfer

Nach immer steigender Nachfrage von Rehabilitationssport, bin ich nach intensiver Suche auf RehaVitalisPlus e. V. gestoßen und habe mich für eine Zusammenarbeit entschlossen. Nach Beginn im Mai 2011 konnten wir nach 6 Wochen schon über 60 Rehasportler betreuen, wobei die erfolgreiche Arztakquise einen großen Teil dazu beigetragen hat. Da unser Standort sehr ländlich liegt, haben wir durch das erweiterte Angebot den Rehasportlern weite Anfahrtswege erspart.

**DIERDORF****Medicon**

Stephan Conradi

„**Aufgrund** der Nachfrage nach dem Rehabilitationssport bei mir in Dierdorf, habe ich mich vor ca. 2 Jahren als Trainingsstätte von RehaVitalisPlus e. V. diesem Thema intensiv gewidmet. Der Erfolg ist unglaublich und die Erlöse aus dem Reha Sport erlaubten mir, massiv zu expandieren -d.h. meinen Standort zu vergrößern und größeren Geräte Investitionen, wie die Anschaffung eines großen Zirkels etc. etc. zu tätigen.“

**RUHLA****Fitness & Gesundheitsstudio 4**

Antje Böwe

„**Seit** knapp über einem Jahr ist der Rehabilitationssport ein wichtiger Bestandteil in unserem Unternehmen. Durch die gute Zusammenarbeit mit dem Reha Vitalis Plus e.V. konnten wir in kürzester Zeit enorme Erfolge verzeichnen und sind schon jetzt dabei die Räumlichkeiten für unseren Rehabilitationssport auszubauen.“



Unsere Leistungen, Ihre Vorteile!



MEDIZINISCHES**Diabetiker brauchen Bewegung**

MÜNSTER. Dauerhaft erhöhte Blutzuckerspiegel schädigen die Nerven. Zwischen zehn und 20 Prozent aller Diabetiker sind daher von einer peripheren Neuropathie betroffen. Bewegung wirkt der Komplikation entgegen.

„Doch je schwerer die Symptome sind, desto inaktiver werden die Patienten“, bedauert Professor Klaus Völker, Direktor des Instituts für Sportmedizin der Universität Münster. Wissenschaftler des Instituts haben zusammen mit Mitarbeitern einer diabetologischen Schwerpunktpraxis bei 73 Probanden den Einfluss von Neuropathie auf Bewegung untersucht. Die Hälfte davon litt an einer diabetischen Nervenerkrankung (Neuropathie).

„Eine schwere Neuropathie beeinträchtigt den Gleichgewichtssinn. Dadurch erhöht sich die Sturzgefahr“, so der Sportmediziner in einer Mitteilung der Universität. Anschließend erhielten alle Teilnehmer einen Schrittzähler, mit dem sie eine Woche lang ihre Alltagsaktivität gemessen haben. „Die Patienten mit schwerer Neuropathie waren fast den ganzen Tag völlig inaktiv. Beim Rest der Zeit maßen wir eine nur leichte Aktivität“, berichtet Völker. „Die



Betroffenen sitzen zu viel. Dabei geht es nicht um sportliche Höchstleistungen, sondern zunächst einmal darum, die Alltagsbewegung zu nutzen.“

Also: öfter spazieren gehen und den Aufzug links liegen lassen. Die gemessenen 5 000 Schritte am Tag seien zu wenig, betont der Experte. Zwischen 7 500 und 10 000 sollten es auf jeden Fall sein. Völker empfiehlt Diabetikern Ausdauertraining in einer Gruppe, aber auch moderates Krafttraining. Wegen des Herz-Kreislauf-Risikos sollten Patienten ärztlich untersucht werden, bevor sie mit dem Training beginnen.

Quelle: Gesundheitsbote

Kontrollen im Rehasport machen durchaus Sinn

■ Klare Regeln und Richtlinien machen auch beim Rehasport Sinn und sollten daher eingehalten werden.

» von **Michael Maicher**

Klare Regeln und Richtlinien machen auch beim Rehasport Sinn und sollten daher eingehalten werden.

RehaVitalisPlus e.V. hat bei den Verbänden einen sehr guten Stand, da wir auf die Einhaltung der Richtlinien achten und so einen hohen Qualitätsstandard bieten können. Das stärkt auch unsere Position bei den kooperierenden Ärzten.

Rehabilitationssport ist im Sozialgesetzbuch IX §44 Abs.1 Nr.3 und 4 geregelt. Immer wieder gibt es auch und gerade im Gesundheitssport Anbieter, die entweder die gesetzlichen Regelungen nicht verstehen oder nicht verstehen wollen bzw. diese bewusst ignorieren. Solche „schwarzen Schafe“ unter den Anbietern im Gesundheitssport schaden auch immer der gesamten Branche, weil sie maßgeblich für einen Imageschaden



TIPPS FÜR DEN DAUERHAFTEN ERFOLG

Halten Sie die hohe Qualität aufrecht

Zufriedene Kunden kommen und werben auch andere Kunden. Die Mund-zu-Mund-Propaganda funktioniert auch im Zeitalter von Web 2.0 hervorragend. Umgekehrt machen Patienten gerne auch ihrem Ärger Luft. Bei den behandelnden Ärzten und auch bei den Krankenkassen. Nicht selten resultiert aus so einer Beschwerde eine Prüfung Ihres Rehasportstandortes. Die Prüfer kommen in der Regel unangemeldet. Sie geben sich als interessierte Patienten aus, kommen persönlich vorbei oder rufen einfach nur an. Daher ist es eminent wichtig, dass Sie Ihre Standards einhalten. Denn bei groben Ver-

stößen schrecken die Verbände nicht davor zurück, Ihrem Standort die Lizenz zu entziehen. Sorgen Sie also dafür, dass Sie die Richtlinien einhalten. Immer! So kann Ihnen bei einer spontanen Prüfung rein gar nichts passieren.

Schulen Sie Ihre Mitarbeiter

Mitarbeiter sind das wichtigste Gut, nicht nur in einem Gesundheitszentrum. Sie sind aber auch meist die erste Anlaufstelle, wenn einer neuer Kunde bzw. Patient Ihre Einrichtung betritt. Damit ist aber der Mitarbeiter auch die größte Schwachstelle im System. Als Chef wissen Sie alles über Rehasport und bestehen jede Prüfung. Ist der Mit-

arbeiter aber nicht ausreichend geschult und weiß um die Bedeutung der Einhaltung der Richtlinien bzw. kennt diese gar nicht ausreichend, dann kann dies schnell zu einem Problem führen. Denn die Kontrolleure verlangen in aller Regel nicht nach dem Inhaber, sondern stellen dem erstbesten Mitarbeiter ihre Fragen. Da fallen schnell ein paar unbedachte Äußerungen und Sie haben als Konsequenz ein Problem. Die Lösung: regeln Sie die Kompetenzen klar. Wer darf Auskunft geben und wer nicht. Wer Auskunft geben darf, muss auch umfassend über die Richtlinien informiert sein. So brauchen Sie keine Angst vor einer Prüfung haben. Außerdem geben gut informierte Mitarbeiter immer ein gutes Bild für Ihr Studio ab.

aller Anbieter sorgen. Mühsame Versuche und Bemühungen der Fitnessbranche, um bei Ärzten und Krankenkassen für Vertrauen und Kompetenz zu werben, werden immer wieder im Keim erstickt.

Der Rehasport hat in den letzten 5-7 Jahren eine regelrechte Renaissance erfahren und nimmt wieder einen wesentlich höheren Stellenwert ein. Einer der Gründe dafür ist sicherlich, dass der Rehabilitationssport in modernen, gesundheitsorientierten Fitnessstudios, Gesundheitszentren oder physiotherapeutische Praxen angeboten und durchgeführt wird. Diese Einrichtungen sind für die Patienten attraktiver als die städtischen Turnhallen. Der Attraktivitätszuwachs liegt sicherlich an der Lage und an der Fülle von sinnvollen und hochqualitativen Zusatzmöglichkeiten.

Genau an diesem Punkt wird es kompliziert. Denn der Rehabilitationssport unterliegt ganz klaren Regeln und Vorschriften. So kam es am 01.01.2011 zu einer Neufassung der Rahmenvereinbarung über den Rehabilitationssport und das Funktionstraining.

Spätestens seit dieser Neufassung der Regeln unter denen der Rehabilitationssport nun durchgeführt werden muss, verschärfen sich auch die Kontrollen durch die Behinderten Sportverbände und den Krankenkassen. Während in jüngster Vergangenheit vorwiegend nur auf Beschwerden seitens der Patienten oder Krankenkassen reagiert wurde, werden ab diesem Jahr unangekündigte Kontrollen nach dem Zufallsprinzip durch die Behinderten Sportverbände gemeinsam mit Krankenkassen geführt.

In der jüngsten Vergangenheit haben diese Kontrollen mehrfach zum Ausschluss derjenigen Anbieter geführt, die sich nicht konform verhalten haben und dabei ertappt worden sind. Wer sich die Daumen drückt und nach dem Grundsatz arbeitet „wo kein Kläger, da kein Richter“, dem soll an dieser Stelle versichert sein, dass das Netz in Zukunft enger gewebt wird.

Und das ist auch gut so, denn wenn man einen Stück vom Sozialversicherungskuchen abhaben möchte, aber der Meinung ist, dass es eher als Selbstbedienungsladen zu verstehen ist und die Regeln bestenfalls für die anderen gelten, dann können die Strafen und Konsequenzen gar nicht drakonisch genug sein. Denn schlussendlich können und werden Verstöße gegen die Regularien im schlimmsten Fall als Sozialversicherungsbetrug gewertet und dementspre-

chend geahndet. Klassische k.o. Kriterien sind z.B. Zwangszuzahlungen für die Teilnahme am Rehabilitationssport, Unterschrift für Leistungen auf der Teilnahmebestätigung einzufordern, die nicht erbracht wurden oder die Durchführung von Rehasportgruppen ohne eine ausgebildeten Rehasport-Übungsleiter.

Die Ärzte stellen inzwischen gezielt Fragen nach eventuell zu errichtenden Zuzahlungen und ziehen Erkundigungen über die angebotene Dienstleistung ein. Wenn man in diesen Fachgesprächen dann auf turnusmäßige

Qualitätssicherungsprüfungen oder gar die regelmäßige Überprüfung seitens des Behindertensportverbandes hinweisen kann, entstehen neuerdings ungeahnte Wettbewerbsvorteile.

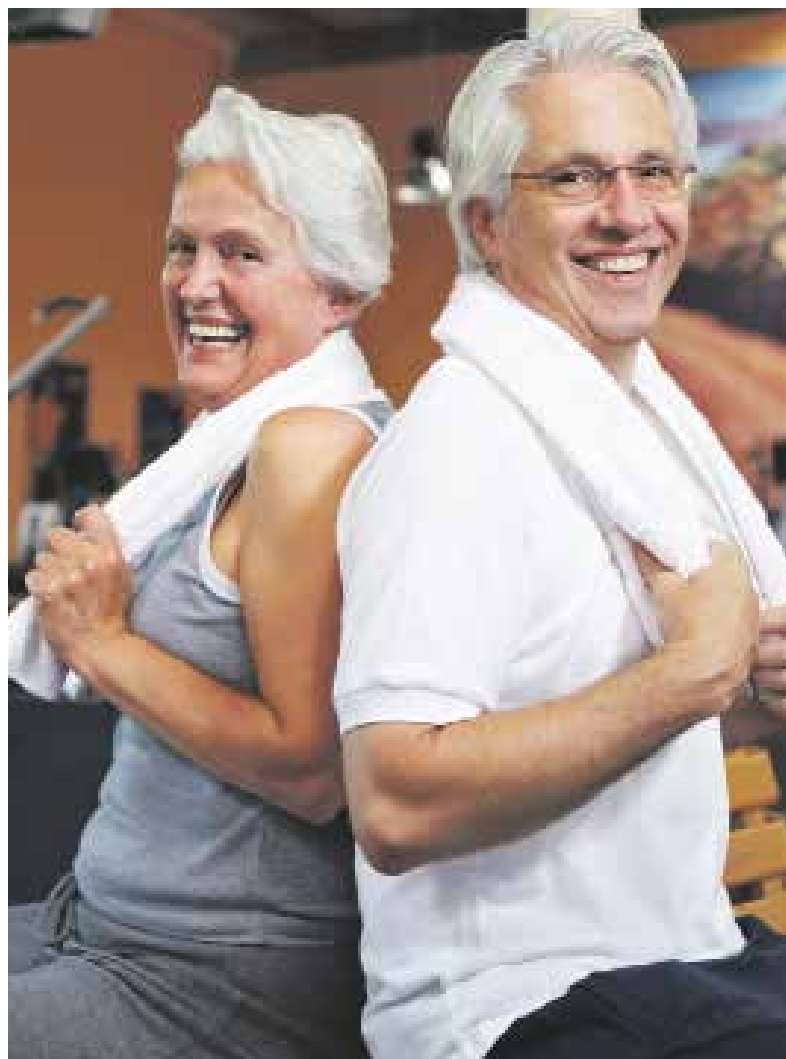
Einer unserer Trainingsstätten, das Medicon in Dierdorf wurde in den beiden vergangenen Jahren durch eine unangemeldete Auditorin des Rheinlandpfälzischen Behindertensportverbandes ausführlich auf Herz, Lunge und Nie-

„Die Qualität im Gesundheitssport wird inzwischen intensiver von allen Beteiligten, auch den Ärzten und Kassen, beobachtet.“

ren überprüft. Die Dame führte ein Rehasport-Beratungsgespräch durch, nahm persönlich an Rehabilitationssportkursen teil und nahm anschließend die Unterlagen wie Teilnahmebestätigung, Beratungsprotokoll und wenn vorhanden die freiwillige Vereinsmitgliedschaft unter die Lupe. In beiden Jahren wurde der Trainingsstätte die absolute Unbedenklichkeit erklärt.

Das Resultat nach jedem Jahr war ein, vordergründig nicht zu erklärender Zuwachs an Verordnungen in dieser Trainingsstätte in Dierdorf – bis hin zu Kapazitätsauslastung. Hier wurde jemand erwischt indem er es sehr gut machte – und das Wort Prüfung bekommt schlagartig einen ganz anderen Stellenwert. Hier wird Qualität zum Marketingtool und Frequenzbringer, denn die Kunde über die hervorragende Leistung erreichte offensichtlich in Windeseile sämtliche relevanten Ärzte und Krankenkassen in der Region.

Also: lassen Sie sich erwischen, wenn Sie es gut machen!



MEDIZINISCHES

Wenn es im Knie knackt

Kann man aus dem Knacken im Kniegelenk auf bestimmte strukturelle Schäden schließen? Eine aktuelle Studie spricht nicht dafür. Radiologen von der Universität von Vancouver haben in einer Studie eine zufällige Stichprobe von 255 Personen mit Knieschmerzen untersucht. Die Probanden im Alter zwischen 40 und 79 Jahren litten seit mindestens zwölf Monaten an Schmerzen, die nicht auf eine entzündliche Gelenkerkrankung, eine Operation oder eine Verletzung zurückzuführen waren. Bei 180 von 255 Knien waren Knackgeräusche zu hören und zu tasten. Per Abtasten waren die Geräusche in 44 beziehungsweise 48 Fällen dem inneren beziehungsweise äußeren Komparti-



ment des Knies und in 173 Fällen dem Bereich der Kniescheibe zuzuordnen.

38,4 Prozent aller Patienten hatten eine radiologisch nachweisbare Arthrose. Zwischen dem Stadium der Arthrose und dem allgemeinen Knirschen bestand ein deutlicher Zusammenhang: Je stärker die Arthrose ausgeprägt war, desto häufiger waren auch Gelenkgeräusche.

Bei allen Patienten wurden per MRT morphologische Veränderungen des Knorpels, der Menisken und der Kreuz- und Kollateralbänder und mit dem Knacken in Zusammenhang gebracht. Im Gegensatz zu früheren Studien ließ sich keine Verbindung zwischen Knirschen und Knorpelabbau nachweisen. Überraschenderweise ging ein Knorpelschaden im Kniegelenk sogar mit einem verminderten Risiko zu knacken einher.

Quelle: Gesundheitsbote

Das Team von Schranz Control



BERND SCHRANZ

Dipl. Betriebswirt

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



ANNA FRIES

Verwaltungsangestellte

Ihre Tätigkeitsschwerpunkte neben dem allgemeinen Kundenservice sind das Abrechnungswesen und die Kommunikation mit Krankenkassen, das Eventmarketing sowie die Planung und Organisation von Kundenveranstaltungen und Schulungen und vertriebsunterstützende Aufgaben.



Kontakt:

Office: 0211 - 99 540 439

Mail: info@schranz-control.de



MARIKO NAKANISHI

Freiberufliche Sport- und Fitnesskauffrau



Sie arbeitet freiberuflich im Unternehmen und ist für Sie in den Bereichen Buchhaltung, Zertifizierungsbeantragung beim Behinderten-Sportverband und Beantragung von Präventionsprogrammen, sowie bei Reha Vitalis Plus e.V. in den Bereichen: allgemeine Verwaltungsfragen, Buchhaltung und Software-schulungen Ihre Ansprechpartnerin.

Kontakt:

Office: 0211 - 99 540 439

Mail: m.nakanishi@schranz-control.de



MICHAEL VOLYNSKYI

Kaufmann im Gesundheitswesen

Seine Schwerpunkte liegen im Bereich Kundenservice, Zertifizierungsbeantragung beim Behinderten Sportverband und allgemeine Verwaltungstätigkeiten. Für den RehaVitalisPlus-Verein übernimmt Herr Volynskyi bundesweite Ärzteberatungen im Bereich Rehasport und führt vor Ort bei RehaVitalisPlus-Trainingsstätten Qualitätssicherungschecks durch.



Kontakt:

Office: 0211 - 99 540 439

Mail: m.volynskyi@schranz-control.de



ISABELL PREISLER

Bachelor of Arts- Betriebswirtin

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

Mobil: 0178 / 783 19 93

Mail: i.preisler@schranz-control.de



JÜRGEN RICHERZHAGEN

Qualitätsprüfer & Gesundheitscoach

1990 machte Herr Richerzhagen seine Leidenschaft zum Beruf, wechselte in die Fitnessbranche und hängte 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



INDRA SIEMSEN

Grafik- und Webdesign (PIXYLON), Hamburg



Kontakt:

Telefon: 0211 - 99 540 439

Mail: info@pixylon.de

Schranz Control

Knipprather Straße 42

40789 Monheim am Rhein

Büro Düsseldorf:

Prof.-Oehler-Straße 7

40589 Düsseldorf

Tel.: 0211 / 99 540 439

Fax: 0211 / 79 14 48



www.schranz-control.de