

# SC Zeitung

INFORMATIONEN IM GESUNDHEITSSPORT

AUSGABE  
11 | 2018

## PRODUKT- NEUHEIT

Vollautomatisierte  
Mitgliederverwaltungs-  
software von  
e-Solution

**VEREINS-  
WECHSEL BEIM  
REHA-SPORT**  
Ihre Vorteile beim  
RehaVitalisPlus e.V.

SEITE 4

**ONLINE-  
MARKETING**  
Digitalisierung im  
Gesundheitssport

SEITE 12



**ZERTIFIZIERUNG  
NACH §20**  
Präventionssport –  
das „Must-Have“ der  
Gesundheitssport-  
branche

SEITE 16

# DER NEUE GESUNDHEITSEXPERTE

Schulungen zur zielgerichteten  
Positionierung im Gesundheitssport!

Kooperationspartner von



**Schranz Control**  
UNTERNEHMENSBERATUNG IM GESUNDHEITSSPORT



# Gesetzte Ziele: Wegweiser und Motivation zugleich!

Der Abschluss eines Projektes ist der Start von etwas Neuem!



## Liebe Gesundheitssportanbieter...

... schon wieder ist ein Jahr an uns vorbeigezogen, Projekte sind gewachsen, wurden abgeschlossen und neue kamen hinzu. Denn um mit dem rasanten Wachstum im Gesundheitssport Stand zu halten, darf man sich kaum ausruhen. Man sollte immer mit einem Auge auf die Entwicklungen in der eigenen Unternehmung blicken und mit dem anderen Auge den Markt beobachten, welche Fortschritte und Trends uns in Zukunft erwarten werden. Was bei der FIBO im Februar noch als neu vorgestellt wurde, hat sich jetzt schon etabliert oder es ist, etwas überspitzt formuliert, bereits vergessen. Genau wie den meisten Unternehmern ist es auch mir schon passiert, dass Projekte, bei denen ich mir felsenfest sicher war, dass sie sich durchsetzen, leider gescheitert sind. Natürlich ist dies enttäuschend und ernüchternd, gehört aber zum Geschäft dazu. Man sollte das finale Ziel jedoch nicht aus den Augen verlieren und wer weiß, vielleicht war es nur nicht die richtige Zeit für dieses Projekt.

Auch dieses Jahr sind wir mit RehaVitalisPlus und Schranz Control wieder mit ambitionierten Zielen gestartet, haben große Schritte ge-

macht, sind hier und da gestolpert, aber immer wieder aufgestanden. Mit dem Ziel, uns weiterzuentwickeln, die Mehrwerte für unsere über 500 Standortpartner zu maximieren und neue innovative Konzepte umzusetzen. Denn darum geht es ja:

//

**Der Langsamste,  
der sein Ziel  
nicht aus den  
Augen verliert,  
geht noch immer  
geschwinder,  
als jener, der ohne  
Ziel umherirrt.**

Gotthold Ephraim Lessing

Wir hatten uns unter anderem in diesem Jahr vorgenommen, die

Betreuung der Standortpartner zu optimieren. Zum einen bei der persönlichen Betreuung vor Ort, dem unmittelbaren Kontakt mit unseren Partnern sowie die monatlich stattfindenden regionalen RVP-Partnertreffen. Zum anderen durch die Vorstellung neuer Konzepte, um das gesundheitssportliche Angebot bei unseren Partnern zu erweitern und zu verbessern, wie unser „RVP Reha+ 360°“ oder unsere neuen Präventionskonzepte „Trampolin“ und „Medizinisches Kleingruppen-Krafttraining“. Diese haben wir von der zentralen Prüfstelle genehmigt bekommen. Darüber hinaus haben wir das Privileg, seit diesem Jahr im eigenen Haus in Düsseldorf Aus- und Fortbildungen für den Rehasport anbieten zu können.

Wir haben mit EasySolution, RaumstarK und dem DfAV starke neue Kooperationspartner gefunden, von denen unsere Standortpartner in Zukunft noch sehr profitieren werden. Wir haben unser Schulungsangebot unter dem Namen „der Gesundheitsexperte“ gelauncht und unseren Partnern

vorgelegt. Bis zum jetzigen Zeitpunkt haben wir hierfür bereits 18 Anmeldungen und werden noch in diesem Jahr die ersten Schulungstage starten. Intern haben wir unsere Social-Media-Abteilung erweitert, um auch in Zukunft stark und kompetent aufgestellt zu sein.

Wie Sie sehen, wir stehen nicht still und versuchen, aus der knappen Zeit das Maximale herauszuholen. In dieser Ausgabe unserer SC Zeitung werden Ihnen die Ziele und Projekte unserer Partner und von Schranz Control vorgestellt und hoffentlich auch schmackhaft gemacht, denn

**Wir machen das!**

Es grüßt Sie herzlich

Ihr Bernd Schranz



Bernd, Caroline, Celine und Claudine Schranz

# RehaVitalisPlus e.V.:

## Erstmals über 500

### Standortpartner!



Die Gesundheitssport-Branche wächst, der Verein und seine Standortpartner wachsen mit

Nachdem im letzten Jahr erstmals die magische Grenze von 10 Millionen Mitgliedern in deutschen Fitness-Anlagen geknackt wurde, zeigen die „Eckdaten der deutschen Fitness-Wirtschaft“ des DSSV für das Jahr 2018, dass in Deutschland in der Fitness- und Gesundheitsbranche gute Arbeit geleistet wird.

#### Kurze Zusammenfassung der Eckdaten

Durch die starke Präsenz der Discounter, den neuen Trend der Micro-Studios & „Shop-in-Shop“-Systeme und dem demographisch bedingten, immer größer werdenden Zulauf bei Sport- und Gesundheitszentren ist das Ende der Fahnenstange noch lange nicht erreicht. Das Fitness- und Gesundheitstraining ist immer noch die mitgliederstärkste Trainingsform, vor Fußball und Turnen. Nicht nur die Anzahl der Mitglieder wächst, sondern auch die Anlagenzahl in Deutschland – und was noch viel wichtiger ist: der Umsatz! Auch die niedrige Fluktuationsrate, der robuste Arbeitsmarkt in der Branche sowie hohe Investitionsbereitschaft der Studiobetreiber zeigen, dass wir alle überaus positiv in die Zukunft blicken können: Sowohl Arbeitnehmer und Arbeitgeber bzw. Studiolleiter, als auch die Industrie! Eine der wenigen negativen Kennzahlen der Auswertung ist der Rückgang beim durchschnittlichen Umsatz pro Mitglied sowie beim durchschnittlichen Monatsbeitrag.

#### Weitere Potentiale durch den RehaVitalisPlus e.V. nutzen

Um dem entgegenzuwirken, bietet der RehaVitalisPlus e.V. ein umfassendes Angebot an

Zusatzleistungen, die einen hohen Monatsbeitrag rechtfertigen und den Umsatz in der Anlage steigern lassen. Nicht ohne Grund entscheiden sich immer mehr Anlagen mit uns, als starken Partner im Rücken, das Thema „Gesundheitssport“ zu starten oder zu uns zu wechseln! Bis zum jetzigen Stand können wir in diesem Jahr einen Zuwachs von über 80 Standortpartnern verbuchen!

#### Zusatzangebote für Gesundheitssportler neben dem Rehasport:

- Präventionskonzept: „Medizinisches Kleingruppen-Krafttraining“
- Präventionskonzept: „Trampolin“
- Präventionskonzept: „Rückenkraft“
- Präventionskonzept: „Beweglichkeit“
- Trainingskonzept: „RVP Reha+ 360°“
- Trainingskonzept: „RVP Gesundheit+ 360°“
- Entspannungs- & Wellness-Konzepte

#### Wir bieten die Unterstützung, die die Einrichtung zur richtigen Positionierung braucht

Der Zulauf in diesem Jahr ist auch ein Resultat dessen, dass sich der Verein noch mehr auf die optimale Betreuung seiner Standortpartner fokussiert. Jeder Standort hat einen ihm zugewiesenen Betreuer im Außendienst, der die passenden Stellschrauben kennt, um eine Anlage auf dem Weg zu einem funktionierenden Sport- und Gesundheitszentrum zu begleiten. Wir betreuen die Standorte nicht nur direkt vor Ort, wir sind auch werktags von 9:00 – 16:00 Uhr für unsere Standortpartner telefonisch zu erreichen (0211 – 99 540 438) und laden zu regionalen Netzwerktreffen für einen gemeinsamen Austausch ein!

#### → NEWS & TERMINE

##### Sondertermine zum Übungsleiter Prävention §20 an Großgeräten ohne Herstellerbindung (2. Halbjahr 2018)

10.11.2018 in Düsseldorf

##### Neue Termine RSD-Workshop für Übungsleiter (2. Halbjahr 2018)

24.11.2018 in Düsseldorf

##### Sondertermine zum Übungsleiter B Rehabilitationssport (2. Halbjahr 2018)

(Grundausbildung Beginner):

• 02. - 07.12.18 in Völklingen/Saar

(Grundausbildung Beginner)

• 16. - 21.12.18 in Völklingen/Saar

(Orthopädie Beginner):

##### Präventionsschulungen nach §20 SGB V

• 26.01.2019 in Düsseldorf

• 23.03.2019 in Düsseldorf

• 18.05.2019 in Düsseldorf

• 13.07.2019 in Düsseldorf

• 21.09.2019 in Düsseldorf

##### Reha-Fortbildungen (8 UE)

• 16.02.2019 in Düsseldorf (Med. Kleingruppentherapie)

• 13.04.2019 in Düsseldorf (Schlingentraining)

• 29.06.2019 in Düsseldorf (Med. Kleingruppentherapie)

• 19.10.2019 in Düsseldorf (Med. Kleingruppentherapie)

##### Ausbildungen zum Übungsleiter

##### Rehasport (Orthopädie) (1.+2. Halbjahr 2019)

• 30.03. - 04.04. + 13.+14.04.2019 in Düsseldorf

• 31.08. - 05.09. + 14.+15.09.2019 in Düsseldorf

• 16.11. - 21.11. + 30.11.+01.12.2019 in Düsseldorf

##### Abrechnungstermine 2019:

Januar und Juli 2019

##### Partnertreffen in Ihrer Region:

Termine für 2019 werden noch über Newsletter bekannt gegeben

#### IMPRESSUM

**Herausgeber:**  
Schranz Control,  
Prof.-Oehler-Straße 7  
D-40589 Düsseldorf

**Telefon** 0211 / 99 540 439  
**Fax** 0211 / 79 14 48  
**Mail** info@schranz-control.de

**Chefredakteur (V.i.S.d.P.):** Fabian Bartels  
**Redaktion:** Niklas Weis, Niklas Arnold  
**Anschrift:** Redaktion Schranz Control  
Prof.-Oehler-Straße 7, 40589 Düsseldorf

**Druck:** Rheinisch-Bergische Druckerei,  
Zülpicher Straße 10, 40549 Düsseldorf  
Telefon: 0211 / 505-0

**Erscheinungsweise:** halbjährlich mit einer  
Gesamt-Auflage von 15.500 Exemplaren.  
Die Redaktion übernimmt keine Haftung für unverlangt  
eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen.

**Bildquellen:** Adobe Stock (Andrey Popov); 123RF  
(rawpixel, rclassenlayouts, IKO); shutterstock (stockfour,  
Nipol Plobmuang, Syda Productions), Universum, Ludwig  
ARTZT GmbH, RaumstarK, bellicon, Schranz Control



# Jetzt zu RehaVitalisPlus e.V. wechseln!

## Ihre Vorteile beim RehaVitalisPlus e.V.

Eine Übersicht über Anzahl und Qualität der verschiedenen Rehasport-Vereine ist in Deutschland schon längst nicht mehr gegeben. Zu groß ist das Angebot, zu unübersichtlich sind die Differenzierungen. Leider fehlt es den Betreibern dann häufig an der Zeit, eine ausführliche Recherche zu betreiben und die verschiedenen Anbieter in Qualität und Angebot zu vergleichen, um den besten Dienstleister für sich zu finden. Viele Studio- und Praxis-Besitzer entscheiden sich der Einfachheit halber dann für den erstbesten Verein, welcher ihnen empfohlen wurde.

**Doch eine Recherche lohnt sich!** Es gibt signifikante Unterschiede, vor allem bei der Auszahlung und der Betreuung!

### RehaVitalisplus e.V.: Profitieren Sie von unseren langjährigen Erfahrungen:

- Auszahlung und transparente Abrechnung – nach 16 Tagen (digitale Abrechnung vorausgesetzt)
- Zertifizierung von Kursen – innerhalb von 48 Stunden
- Digitale Abrechnung, keine Kopien und Papierausdrucke
- Kostenfreie Verwaltungs- und Abrechnungssoftware
- persönliche Erfolgsberatung vor Ort
- Regelmäßige Netzwerktreffen und regionale Partnertreffen
- Weiterbildungen zu den Themen Verkauf, Marketing, Arztaquisen, Trainingskonzepten etc. speziell für den Reha- und Gesundheitssport
- Durchführung von Arztaquisen in Ihrer Region
- Umfassende, zielgruppenspezifische Marketingmaterialien
- Umsatzsteuerbefreit für Rehasport-Erlöse
- Vorteile bei unseren Kooperationspartnern

### Angliederung an den RehaVitalisPlus e.V.

- Ihr Unternehmen wird Standortpartner bei RehaVitalisPlus e.V.
- Aufnahme als offizielle Trainingsstätte von RehaVitalisPlus e.V. und Zertifizierung beim Verband
- Übernahme Ihrer Kurseintragungen und Zertifizierung
- Onlinebasierte Rehasoftware inkl. Schulung
- Unterstützung bei der Übernahme der Rehasportdaten
- Teamschulung vor Ort
- Unterstützung bei der Suche nach Aus- u. Fortbildungsterminen
- Abrechnung aller erbrachten Leistungen mit den Kostenträgern und den Selbstzahlern (Privatpatienten, RVP Plus Teilnehmer)
- Überwachung und Zertifizierung neuer Rehasportgruppen

Wer mehr für sein Geld bekommen will als nur die Bearbeitung der Abrechnung, sollte sich ernsthaft Gedanken machen und sich nach Alternativen bei den Rehasport-Vereinen umschaun. Bei der Angliederung an einen großen Verein wie RehaVitalisPlus e.V. kann man von der jahrelangen Erfahrung profitieren – egal ob es sich um negative oder positive handelt.

Eine umfassende Betreuung sichert den objektiven Blick von außen auf die Einrichtung und verspricht regelmäßigen konstruktiven Input für mehr Erfolg und Umsatz. Verlässliche und schnelle Auszahlungen helfen bei zukunftsorientierten Planungen und Investitionen.

Wir versuchen, immer einen Schritt voraus zu sein, hierfür bieten wir ein umfassendes Dienstleistungsangebot und optimierte Zeitabläufe an – das Rundum-Sorglos-Paket für den Gesundheitssport!

**Kontakt: Sebastian Plottke / Vertrieb, Beratung und Schulung / 0152 - 34 15 72 11 / s.plottke@schranz-control.de**

**Autor: Fabian Bartels**, Kooperationsmanagement, Chefredakteur u. Marketing

# brainLight®

## LIFE IN BALANCE

Anwendungen mit dem **brainLight relaxTower** Zenesse fördern die Regeneration nach dem Workout.

Die herbeigeführte Entspannung macht gesunden Muskelzuwachs möglich, aktiviert die Selbstheilungskräfte und lässt Anwender\*innen tief und nachhaltig regenerieren.

# Entspannen Sie sich fit!



## Nutzen Sie das Potenzial der **brainLight-Systeme:**

- Zur effektiven Muskelentspannung und Regeneration nach dem Workout
- Zur Unterstützung beim Erreichen des Wohlfühlgewichts und beim Muskelaufbau
- Zur Steigerung von Motivation und Durchhaltevermögen
- Zur perfekten Einstimmung auf bevorstehende sportliche Wettkämpfe
- Zum Training des Reaktionsvermögens

### Ein Wohlfühlerlebnis der Extraklasse:

Das **brainLight**-Komplettsystem Zenesse, wahlweise mit *relaxTower* oder *Touch Synchro complete*.

Preisgekrönt.  
Regelmäßig.



\*\*\* Seit 1988 \*\*\*

**brainLight®**  
LIFE IN BALANCE

brainLight GmbH  
Hauptstraße 52 • 63773 Goldbach / Deutschland  
Telefon: +49 (0) 6021 59070 • Telefax: +49 (0) 6021 540997  
E-Mail: info@brainlight.de • Internet: www.brainlight.de

Mitglied im  
**BBGM**  
Bundesverband  
Betriebliches  
Gesundheitsmanagement

MITGLIED  
DEUTSCHER  
WELNESS-VERBAND



# Der neue Gesundheitsexperte geht in die Testphase!

## Gehören Sie zu den ersten Gesundheitsexperten in Deutschland

Gut ausgebildete Fachkräfte sind Mangelware. Dies gilt besonders für die Gesundheitssportbranche. Schranz Control unterstützt Sie dabei, Ihr Fachwissen und die Kenntnisse Ihrer Mitarbeiter auf dem aktuellen Stand zu halten – für mehr Kompetenz und Qualität in der Positionierung als Gesundheitssportanlage.

Unser Bestreben ist es, dass unsere Standortpartner immer auf dem neuesten Stand sind und das maximale Potential aus ihrer Einrichtung herausholen. Deshalb starten wir mit einem neuen Modulangebot, mit dem alle wichtigen Wissensbereiche abgedeckt sind. Die Ausbildung zum zertifizierten Gesundheitssportexperten ist ein neues Angebot aus dem Hause Schranz Control. Ziel ist es, Standorte die sich in Richtung „Gesundheitssport“ neu ausrichten wollen oder es bereits machen, aber noch nicht ihren richtigen Standpunkt auf dem Markt gefunden haben, so auszubilden, dass diese Positionierung auch Früchte trägt.

Die Schulungen werden von erfahrenen Mitarbeitern aus dem Hause Schranz Control durchgeführt. Die jahrelange eigene Umsetzung in unseren beiden Haupthäusern in Düsseldorf sowie die Betreuung unserer über 530 Standortpartner haben unsere Schulungsleiter zu Experten in ihren Bereichen wachsen lassen. Profitieren Sie von unserem Know-how!

Abschließend wird der Schulungsinhalt in Form einer Abschlussarbeit geprüft und ausgewertet. Nach bestandener Prüfung sind Sie ein zertifizierter „Schranz Control Gesundheitsexperte“!

### Erste Testphase ist gerade in der Durchführung

Im Spätsommer dieses Jahres gingen die Einladungen an unsere Standortpartner raus. Alle an den RehaVitalisPlus e.V. angegliederten Gesundheitsstudios hatten die Möglichkeit, sich auf die 10 vorhandenen Plätze für den Testlauf zu bewerben. Das Interesse war groß – mehr als 30 Interessenten gab es, die sich gerne zu einem Gesundheitsexperten ausbilden lassen wollten. Die 10 ausgewählten Studios hatten die Möglichkeit, einen ihrer Mitarbeiter, Geschäftsführer oder Rehasport-Verantwortlichen zu den Terminen zu uns nach Düsseldorf zu schicken. Die ersten Termine wurden schon erfolgreich absolviert und sowohl die Referenten als auch die Teilnehmer sind hellauf begeistert.



#### **Niklas Arnold (Referent):**

„Man merkt, dass die Teilnehmer nicht zum Spaß hierhin gekommen sind – natürlich auch, aber die erste Prämisse bei allen ist die Neugierde! Die Neugierde nach einem neuen Schulungskonzept und der inhaltlichen Vermittlung von Themen, welche das „täglich Brot“ der Standortpartner darstellt. Deshalb waren alle sehr interessiert und aufmerksam bei der Sache. RehaVitalisPlus und Schranz Control freuen sich auf viele weitere Termine, damit sich die Philosophie des Gesundheitssports noch weiter verbreitet und – was noch viel wichtiger ist – die Wirtschaftlichkeit unserer Partner sich erhöht!“



#### **Thomas Luxem (Teilnehmer):**

„Ich bin sehr neutral und unvoreingenommen in diese Veranstaltung gegangen. Zu viele Seminare und Schulungen haben einem schon das Blaue vom Himmel versprochen. Diese anfängliche Skepsis wurde mir aber relativ schnell genommen. Man merkt, dass hier Profis am Werk sind, die Ihr Metier beherrschen und wissen, wovon sie sprechen. Auch als „alter Hase“ in der Branche – man denkt ja man hätte alles bereits schonmal gehört – konnte ich viele interessante Verbesserungs- und Optimierungspunkte aufnehmen und werde diese auch umgehend in der Praxis umsetzen. Ich freue mich auf die noch ausstehenden Termine und empfehle den „SC Gesundheitsexperten“ jedem, der in seinem Studio den Gesundheitssport nicht nur nebenbei laufen lassen will, sondern ernsthaft einen Ertrag hiermit erwirtschaften will!“

## Modulvorstellung: Gesundheitsexperte 2018/2019:

### GRUNDLAGEN DES GESUNDHEITSSPORTS

- Bernd Schranz & Niklas Arnold -

Entwicklungspotential im Gesundheitsmarkt, Bedarf an fachspezifischen Angeboten und Konzepten für Schmerzpatienten, Rehasport, Präventionssport und den Menschen, die „leistungsstark“ bis zum letzten Tag leben wollen (#100 werden), Einstellung zur Zielgruppe, Positionierung im Markt, die Zivilisationskrankheiten von heute und wie wir damit als Gesundheitssportanbieter umgehen können.

### KOMMUNIKATION / STRESSMANAGEMENT

- Friedo Hannemann -

**Kommunikation:** Geredet wird immer viel darüber, aber kommuniziert wird dann doch wenig. Hier in diesem Seminar erfahren Sie alles über die wichtigen und relevanten Kommunikationsthemen und Situationen, die im Bereich Reha-Sport auftreten. Kommunikation im Team und mit Kunden in günstigen und stressigen Situationen. Lassen Sie uns gemeinsam darüber reden!

**Stressmanagement:** Typische Situationen im beruflichen Alltag des Reha-Anbieters sind die Bewältigung der eigenen Herausforderungen, die mit Kollegen und Vorgesetzten oder dass man es den Kunden mal wieder nicht recht machen kann. Zu all diesen Situationen erhalten Sie Stressbewältigungsstrategien (Coping-Methoden), die Sie und Ihr Umfeld wieder in die richtige Spur bringen. Gewinner haben halt immer einen Plan!

### MOTIVATION

- Friedo Hannemann -

Motivation bezeichnet die Gesamtheit aller Beweggründe, die zur Handlung führen. Entscheidend ist die Umsetzung von Motiven in Handlungen... „Die PS auf die Straße bringen“. Sie erhalten Antworten auf die Fragen:

- Was ist eigentlich Motivation?
- Wie funktioniert der Motivationsprozess und wie beeinflusse ich diesen positiv?
- Motivation = Brain & Body, wie komme ich in den Flow?
- Wie motivieren Sie sich selbst, Mitarbeiter oder Kunden?
- Wie schaffe ich es, alte Gewohnheiten abzulegen und neue Erfahrungen zu machen = Umsetzungskompetenz für Trainer und Kunden

Zusammengefasst erhalten Sie die 7 Schrauben der (Selbst-)Motivation.

### ORGANISATION / FÜHRUNG

- Friedo Hannemann -

**Organisation:** Sie erhalten Tipps und Tools um ein Unternehmen komplett in der Aufbau- und Ablauforganisation zu organisieren. Dies ist Grundlage für viele zukünftige Aktionen in einem Reha-Sport Unternehmen, die später das alltägliche Geschäft in Handlung bringen, z.B.:

- Ausrichtung der Aktivitäten auf ein Ziel
- Vermeidung überflüssiger Arbeit
- Verteilung knapper Ressourcen
- Herstellung eines einheitlichen Wissenstandes
- Teambildung
- Organigramm und interne betriebliche Kommunikation
- CRM
- Beschwerdemanagement
- etc.

**Führung:** Führung ist die Fähigkeit, eine Richtung vorzugeben, andere im Sinne eines gemeinsamen Ziels zu beeinflussen, sie zu motivieren und zum Handeln zu bringen und sie für ihre Leistung in die Verantwortung zu nehmen.

#### Seminarinhalte sind unter anderem:

- Geführt werden oder verantwortlich Leiten
- Welchen Führungsstil bevorzugen Sie und wie gehen Sie damit um
  - Selbstmanagement
  - Schlüsselqualifikationen
  - Mitarbeiterführung
- Aufgaben einer Führungskraft und Führungstechniken
- Zielmanagement
- Führung von Projekten
- Sinnhaftes Führen

### BERATUNG / VERKAUF

- Sebastian Plottke -

Über den Zusatzverkauf ist es möglich, weitere Einnahmequellen für das Gesundheitszentrum zu erwirtschaften.

Wir zeigen Ihnen Wege, wie Sie eine Zusatzabschlussquote von 30-60 % erreichen können. Die richtige Beratung bei „Walk-Ins“ ist hierfür ausschlaggebend. Wir vermitteln Ihnen nützliche Tools zur sofortigen Umsetzung für spürbar mehr Umsatz in Ihrer Einrichtung.

Verschenken Sie keine Dienstleistungen und Angebote, sondern integrieren Sie den Patienten im Kreislauf Ihrer Anlage.

### ORGANISATION / CONTROLLING

- Bernd Schranz -

Wie plane und organisiere ich eine Gesundheitssport Einheit in einem bestehenden Betrieb oder eine „Rehabox“ als Satellit oder „Stand Alone“-Konzept.

Welche Dienstleistungsbausteine kann ich einbinden und wie baue ich ein Controllingssystem auf, um anhand der Kennzahlen frühzeitige Entwicklungen zu erkennen und langfristig mit einer „Best Case / Worst Case“-Kalkulation die Unternehmensentwicklung richtig zu bewerten.

### (ONLINE-)MARKETING

- Niklas Weis -

Wir zeigen Ihnen, wie die Best-Ager-Zielgruppe erfolgreich digital angesprochen wird. Über die verschiedenen Kanäle, wie Facebook, Google oder die eigene Website sprechen wir potenzielle Kunden an und ergreifen gezielte Maßnahmen, um diese von uns und unseren Leistungen zu überzeugen.

Bei uns bekommen Sie wichtige Werkzeuge an die Hand, um erfolgreich Online-Marketing Kampagnen umzusetzen.

### ÄRZTE / KRANKENKASSEN

- Sebastian Plottke -

In diesem Teil erhalten Sie wertvolle Tipps zur Umsetzung von Krankenkassen- und Arztbesuchen sowie der Ärztenetzwerkpflege. Die Kontaktaufnahme und der Aufbau eines Netzwerkes ist ein wichtiger Bestandteil eines Gesundheitszentrums und sollte nicht unterschätzt werden. Dies spielt aber eine wesentliche Rolle für den Erfolg des Rehasport Angebotes in Ihrer Anlage.

Wir vermitteln Ihnen eine Menge Tools zum Mitnehmen und Umsetzen.

### ZUSATZANGEBOTE

- Niklas Arnold -

Zusatzmitgliedschaften stellen eine lukrative Leistung im Reha- und Gesundheitssport dar. Im Gegensatz zu Rehasport wird hier die Leistung sofort vom Mitglied als Selbstzahler entrichtet. Jedoch sollten sich diese Angebote klar von Ihrem „normalen Fitnessbereich“ unterscheiden und auch besondere Voraussetzungen erfüllen.

Unser Leitfaden führt Sie mit System durch alle Schritte und ermöglicht Ihnen eine langfristige Betreuung und Kundenbindung.

**REHA-GYMNASTIK**

- Claudine Schranz &amp; Niklas Arnold -

Rehasport ist ein gutes Hilfsmittel, um Walk-Ins zu generieren. Aber das Angebot allein reicht nicht aus, um die Zielgruppe 50+ langfristig zu binden. Wie wird der Rehasport systematisch integriert, interessant gestaltet und was zählt alles zu den Aufgaben eines Rehaübungsleiters? Welche Kursauslastung muss erreicht werden und welche Zusatzangebote ergeben Sinn?

**REHA+360° TRAININGSKONZEPT**

- Niklas Arnold &amp; Claudine Schranz -

Motivierendes und systematisch aufgebautes Zirkeltraining an Kraftgeräten, das durch Reizveränderungen, Variationen, theoretischen Wissensaufbau und Zielgesprächen eine kundenorientierte und einfache Betreuung gewährleistet und Ihre Kunden zum Erfolg führt.

**GESUNDHEIT+360° TRAININGSKONZEPT -**

- Niklas Arnold &amp; Claudine Schranz -

Steigerung der Kundenbetreuung und Steigerung der Trainingserfolge durch einen festen Flächentrainingsplan und Bildung einer Gesundheits-Community. Vorträge und Weiterbildungen stellen wichtige Bestandteile dar.

**Zeitablauf der Seminartage:**

10:00 - 11:30 Uhr	<b>Seminar</b>
11:30 - 11:45 Uhr	Kaffeepause
11:45 - 13:15 Uhr	<b>Seminar</b>
13:15 - 14:00 Uhr	Mittagspause
14:00 - 15:15 Uhr	<b>Seminar</b>
15:15 - 15:30 Uhr	Kaffeepause
15:30 - 17:00 Uhr	<b>Seminar</b>
17:00 Uhr	Schluss

**Welcher Mehrwert wird dem angehenden Gesundheitsexperten durch die Teilnahme geboten?**

Wir versuchen, unseren Standortpartnern einen so einfachen wie möglichen Zugang zu den relevanten Themen des Gesundheitssports zu ermöglichen. Gemeinsam haben wir erörtert, welche Bereiche inhaltlich abgedeckt sein müssen. Diese wurden dann von unseren Experten ausgearbeitet und für die Teilnehmer leicht zugänglich vorbereitet. Komplizierte Sachverhalte werden anschaulich dargestellt, für ein einfaches Verständnis der Kunden und Mitarbeiter durch praxisbezogene Schaubilder. Durch strukturierte Leitfäden erhält der Teilnehmer systematisch aufgebaute Handlungsanweisungen für sich und seine Mitarbeiter.

**Und welchen Nutzen hat die Schulung für den Standort?**

Eine professionelle, gesundheitssportliche Herangehensweise und Außendarstellung schafft auf allen Ebenen einen Mehrwert. Die Kunden und Patienten werden dankbar sein und die Zufriedenheit wird sich bei ihnen steigern, da sie sich besser betreut fühlen und ein sportlicher Erfolg durch erprobte funktionierende Konzepte erlangt wird. Zufriedene Kunden bedeuten eine geringere Drop-Out Quote.

Der Mehrwert für das Standing eines Standorts durch eine zielgerichtete Positionierung als Gesundheitssport-Einrichtung ist folgender: Das Image der Anlage wird sich verbessern, der Auftritt als Gesundheitsanbieter verstärkt. Hierdurch erfolgt eine Abgrenzung zum Wettbewerb sowie eine Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit.

**Feedback-Fitness für Ihr Studio**

- Leicht, schnell und innovativ
- Direkt vor Ort im Erfahrungskontext
- Ganz nah am Kunden
- Einfache Komplettlösung
- Weniger Kündigungen, mehr Neukunden durch Empfehlung
- Etablierter Fragebogen mit Fitness-Benchmark

**Feedbacksystem No. 1**

- In über 500 Studios
- 12 Mio. Feedbacks jährlich

**Kontakt:**

SayWay GmbH

+49 (0)221.677 82 33-0

info@sayway.com

www.sayway.com/feedback-fitnessstudio/

**Auswahl unserer Referenzen:**

**P. Jentschura**<sup>®</sup>  
regeneriert wie neugeboren

# Werde zum Gesundheits-Studio

Hol Dir das Entsäuerungs- & Regenerationskonzept!

- ✓ hochwertige Naturprodukte
- ✓ effektiv, wirksam & nachhaltig
- ✓ bis zu 50 % Handelsspanne
- ✓ nachhaltige Umsätze
- ✓ umfangreicher Verkaufssupport
- ✓ exklusive Gesundheitspositionierung für Ihr Studio
- ✓ Mitarbeiterschulungen
- ✓ Mitgliedervorträge



Jetzt P. Jentschura Partner werden und erfolgreich durchstarten:

Ihr Ansprechpartner: Roland Jentschura  
Telefon: +49 (0) 25 34 - 97 44-0  
E-Mail: [rjentschura@p-jentschura.com](mailto:rjentschura@p-jentschura.com)

[p-jentschura.com](http://p-jentschura.com)   

# Zahlungsmoral im Fitnessstudio – Pumpen auf Pump

Die Fitnessbranche boomt – nach wie vor und ungebremst. Seit Jahren steigen die Mitgliederzahlen in den deutschen Fitnessstudios.



**Zwischen 2003 und 2017 hat sich die Anzahl an Fitnessstreibern von 4,38 Millionen auf 10,61 Millionen mehr als verdoppelt. Allerdings scheinen »Sportler« Ehrgeiz und Ehrgeiz konsequent trennen zu können. Die Leidenschaft an der Sache steht nämlich in keinem Verhältnis zur Zahlungsmoral. Gerade die sogenannte »Generation Z« zeigt laut einer BDIU-Umfrage eher wenig Interesse am Bezahlen.**

Weltweit trainieren fast 145 Millionen Menschen in über 180.000 Fitnessstudios. Alleine in Deutschland sind mehr als 10 Millionen Sportbegeisterte in gut 9.000 Fitnessclubs und Wellnesscentern aktiv – zumindest dem Papier nach. Der Arbeitgeberverband deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen (DSSV) rechnet bis 2020 sogar mit 12 Millionen Mitgliedern. Damit

ist Deutschland der bedeutendste Fitnessmarkt Europas. Der Gesamtumsatz stieg 2017 auf über 5 Milliarden Euro. Rekord! Und trotzdem zählt gerade das Fitness-Ressort zu denen am häufigsten von Zahlungsausfällen betroffenen Branchen. Laut einer Studie des Bundesverbands Deutscher Inkassounternehmen trimmen über zwei Drittel (67 Prozent) junger Erwachsener bis 24 Jahre bei Fitnessunternehmen auf Pump. In Sachen Kapitaldecke sind Zahlungsausfälle in solchen Dimensionen aber ein nicht kalkulierbares Risiko. Zahlungsgarantien sind daher eher ein »must have« als ein »nice to have«.

**Rettungsschirm »Outsourcing« – die Digitalisierung und deren Ausbau.**

Zahlungsausfälle belasten die Bilanz

und binden das Kapital. Liquiditätsengpässe sind schließlich die Konsequenz. Die Fitnessbranche sollte sich unbedingt und intensiv dem Thema »Digitalisierte Payment-Prozesse« widmen. Denn die Digitalisierung von Sequenzen und internen Workflows wird künftig auch die Fitness-Szene dominieren. Den Kennzahlen der BDIU-Studie nach sollte vor allem die Automatisierung und Professionalisierung der Zahlungsprozesse optimiert und angepasst werden. Der einfachste und wohl auch ökonomischste Weg ist die gesamte Chronologie des Payment-Prozesses an einen erfahrenen Experten outzusourcen. Im Idealfall ist der Kooperationspartner erfahrener Payment-Allrounder: Provider, Risiko-, Liquiditäts- und Inkassomanagement aus einer Hand. Durch intelligentes Risiko- und Bonitätsmanagement sowie über Zahlungsgarantien und

Factoring sind selbst die unsicheren Bezahlverfahren versichert.

Die FlexiFit®-Lösung der Universum Group garantiert die Sicherheit der Abonnementzahlungen inklusive Bonitätsprüfung und Zahlungsgarantie. Der Payment-Provider operiert auf Wunsch auch nach dem White-Label-Prinzip. Sollten Kunden trotz positiver Risikobewertung nicht zahlen (können), wirkt Universum im Hintergrund und bleibt für den Schuldner unsichtbar. Mitglied und Studio kommunizieren so im vertrauten »Look & feel« des Fitnessclubs.

## → ZUR PERSON



Als Managing Director of Sales & Marketing ist Ralf Linden Geschäftsführer und Prokurist der UNIVERSUM Group. Das Unternehmen mit Sitz in Frankfurt am Main hat sich auf transparente Prozesslösungen im Inkasso-, Liquiditäts- und Risikomanagement sowie auf Payment-Dienstleistungen im E-Commerce spezialisiert.



# SOLUTION

innovative software

**WARUM MIT WENIGER  
SOFTWARE  
ZUFRIEDEN GEBEN?**



**WWW.EASYSOLUTION.EU  
TEL. 02154 / 9225-50**





# Wichtige Fragen für erfolgreiches Online-Marketing

Die Digitalisierung ist im vollem Gange. Die technologische Entwicklung in den letzten Jahrzehnten führt dazu, dass der Zugang zu den Kunden oftmals online stattfindet. Hiervon ist auch der Gesundheits- und Rehasport betroffen.



**Niklas Weis** (verantwortlich für den Bereich Online-Marketing im Hause Schranz Control):

Wir stellen uns täglich die Frage, welche Ziele wir durch Online-Maßnahmen erreichen wollen und können. Dies sind wichtige Fragestellungen, mit denen sich jedes Unternehmen heutzutage beschäftigen sollte. Aufgrund dessen stellen wir folgend einige Fragen vor, die sich Rehasport-Anbieter bezogen auf ihren Online-Auftritt stellen sollten, um ihr Online-Marketing im Gesundheits- und Rehasport zu verbessern.

## Was ist das Ziel meiner Homepage?

Grundsätzlich muss im Vorfeld der Contenterstellung die Frage beantwortet werden, welches Ziel meine Homepage verfolgt. Dient die Homepage als Informationsplattform, wird die Dienstleistung über die Homepage verkauft oder dient sie der reinen Kontaktaufnahme. Wir sind der Meinung, dass es im Gesundheits- und Rehasport wichtig ist, dem Nutzer die Möglichkeit anzubieten, sich über das Angebot umfangreich zu informieren und mit den Anbietern im Nachgang einfach in Kontakt treten zu können.

Das Ziel einer Webseite sollte auch für den Nutzer auf den ersten Blick klar erkennbar sein.

## Wer ist meine Zielgruppe?

Die definierte Zielgruppe eines Rehasport-An-

bieters bewegt sich im Alter zwischen 40 und 80 Jahren. Bezogen auf den Online-Auftritt heißt das für den Rehasport-Anbieter, dass er sich auf die sogenannten „Silver Surfer“ fokussieren sollte.

## Wie erklärungsbedürftig und komplex ist meine Dienstleistung?

Gesundheits- und Rehasport ist eine komplexe Dienstleistung. Die Verordnung durch den Arzt, die Abwicklung über die Krankenkasse und der Inhalt verschiedener Rehasportkurse haben einen hohen Erklärungsbedarf. Dies führt zu einer weiteren Frage:

## Durch welches Medium lässt sich meine Dienstleistung am besten erklären und darstellen?

Diese Frage lässt sich nicht so einfach beant-

worten. Die Dienstleistung und Zielgruppe sind hierbei entscheidend. „Silver Surfer“ haben besondere Ansprüche im Netz. Gute Usability und Verständlichkeit haben oberste Priorität. Wir haben uns dazu entschieden, auf der Homepage relevante Informationen über Texte, Bilder und Videos zur Verfügung zu stellen, aber auch die Möglichkeit zu bieten, mit uns in Kontakt zu treten. Die persönliche Beratung ist aus unserer Sicht immer noch zentral.

## Informationsstruktur, Layout und Design?

Das Design sollte den Lesefluss der Nutzer unterstützen. Gute Lesbarkeit, Größe der Schrift und die Struktur der Inhalte sind wichtige Faktoren für die Kunden. Das erfordert Übersichtlichkeit durch klare Strukturen, unveränderte Hintergrundfarben und starke Kontraste.

Wenn Sie sich diese Fragen stellen, bin ich mir sicher, dass Sie eine gezielte Ansprache Ihrer Kunden erreichen können, Ihren Online-Auftritt verbessern und somit Ihr Online-Marketing im Gesundheits- und Rehasport vorantreiben. Hilfsmittel hierfür stellt die Gemeinschaft in unserem Fitnessbereich dar.



- ADVERTORIAL -

# Übungsvielfalt trotz Platzknappheit

## Neues Trainingskonzept für die Vertikale

Für jede Location den passenden Trainingsbereich schaffen – das ist das Anliegen des PT Room der Ludwig ARTZT GmbH. Die clevere Raumlösung der Fitness- und Gesundheitsexperten ermöglicht es, professionelle Trainingsflächen individuell und bedarfsgerecht zu gestalten. Dabei werden die Räumlichkeiten maximal effektiv genutzt – auch in der Vertikalen. ARTZT hat sein Mikro-Studio-Prinzip deshalb um die multifunktionale Wandlösung WONDERWALL erweitert. Diese bietet Functional Fitness, Faszien-Therapie, Dehnung und Muskeltraining auch für kleine Studios, Praxen und Privaträume.

### Flexibel und platzsparend

Das innovative Konzept der WONDERWALL ist so einfach wie praktisch: Plattenelemente werden an einem Trägergerüst montiert und durch flexibel verstellbare Kleingeräte wie Endlosseile, Schlingentrainer, Massage-Tools oder drehbare Blackrolls ergänzt. Durch die große Auswahl an Applikationen können Therapeuten, Personal Trainer und Fitnessstudios ihre Übungswand ganz individuell gestalten, ohne auf Anwendungsmöglichkeiten verzichten zu müssen. Storage Elemente wie Regalböden, Träger, Halter und Bügel verwandeln die Multifunktionswand zudem blitzschnell in ein praktisches Aufbewahrungsmöbel. Das spart unnötigen Stauraum.



### Multifunktional im Handumdrehen

Das Geheimnis der neuartigen Wandlösung ist ihr rasterförmiges Schienensystem aus hochwertigem Aluminium, in das die Applikationen

mit einem speziellen Hebel befestigt werden. Je nach Bedarf können Anwender die Geräte horizontal oder vertikal in der Fläche verschieben und in der gewünschten Höhe fixieren. So kann das Training auf jede beliebige Körpergröße angepasst werden. Zudem kann die Funktion des Zubehörs je nach Anbringung verändert werden: Der „Multiausleger“ etwa wird mit nur wenigen Handgriffen zur Dipstation, Klimmzugstange, Bauchmuskel- oder Langhantelstation.

### Design für jeden Geschmack

Für eine individuelle Raumgestaltung stehen die Plattenelemente der WONDERWALL in den Größen 60 x 210 cm und 90 x 210 cm und in über 200 verschiedenen Paneldekors zur Verfügung. Das sorgt für Abwechslung und macht die Trainingswand zum Hingucker in jedem Interieur.

Weitere Informationen zur WONDERWALL unter [artzt.eu/wonderwall](http://artzt.eu/wonderwall)

Erleben Sie die WONDERWALL live auf dem 5. ARTZT Symposium. Alle Infos unter: [artzt.eu/symposium](http://artzt.eu/symposium)



- ADVERTORIAL -

# Möbel von der Firma RaumstarK für Dein neues Lebensgefühl

Wir sind stolz, zu den führenden Unternehmen im Interior Design in der Fitness und Wellnessbranche in ganz Europa zu gehören.

Ehrlichkeit, Offenheit prägen unser Handeln, unsere Zuverlässigkeit zeichnet unseren Service über mehrere Jahre aus.

Bei der Firma RaumstarK – Inneneinrichtungen bekommen Sie, vom kompletten Design über die Manufaktur bis zur Umsetzung, alles aus einer Hand.

Höchste Qualität in allen Projektstadien ist für

uns dabei selbstverständlich und das oberste Gebot. Denn die Zufriedenheit unserer Kunden ist für uns Ziel und Ansporn zugleich.

## Design & Konzept

Unser Team aus, Innenarchitekten, Interior und Produktdesignern hat sich voll und ganz der minimalistischen, puristischen aber dennoch luxu-

riösen und funktionalen Ästhetik verschrieben. Für unsere Kunden entwickeln wir entsprechende Geschäfts- und Wohnkonzepte und kombinieren dabei eigene Möbelentwürfe mit ausgewählten Stücken exklusiver Hersteller.

## Was macht RaumstarK so stark?

**Weil wir wir sind! Geht nicht? Gibt's nicht. Nicht bei uns. Unser Team ist unsere Stärke!**

„Gemeinsam sind wir stark“ Der Mensch steht bei uns im Mittelpunkt und das macht uns so stark. RaumstarK zeichnet sich durch individuelle Lösungen, ungewöhnliche Details und ein konsequentes gestalterisches Gesamtkonzept aus. Wir setzen kreativ Ihre Wünsche und Vorstellungen um.

**Flexibilität wird bei RaumstarK groß geschrieben. Unmögliches wird bei uns möglich.**

RaumstarK ist in jeder Hinsicht Ihr starker Partner wenn es um RaumstarK(e) Inneneinrichtun-

gen geht. Wir liefern Qualität ohne Umwege. Als verlässlicher Hersteller mit Komplettsortiment und vielen Serviceleistungen, bietet die Firma RaumstarK alles aus einer Hand und eine starke Partnerschaft, von der Sie täglich profitieren.

## Planung

Ob neu konzipierte Räume, Teilbereiche, Einzelbauten oder Einzelstücke gemeinsam konkretisieren wir mit Ihnen Ihre Wünsche und Vorstellungen in einem persönlichen Beratungsgespräch. Wir messen vor Ort aus und erstellen von Ihrem Möbelstück eine 2D / 3D Planung. Um Ihre Ideen und Wünsche in ein fertiges Produkt

zu formen, benötigt es kreative Entwürfe und eine Auswahl an harmonischen Farben und Materialien.

## → KONTAKT

**RaumstarK – Inneneinrichtungen**

Tel. 0231 - 986876 07  
info@rk-raumstark.de  
www.rk-raumstark.de



## DAS BELLICON® PRÄVENTIONSKURSE NACH § 20 SGB V

### Ihre Vorteile im Überblick

- Gerätegestütztes Präventionsprogramm
- ZPP zertifiziert
- Kostenerstattung durch gesetzliche Krankenkassen
- Kein Rezept erforderlich
- Attraktive Leasingangebote
- Rundum-Sorglos-Paket mit RehaVitalisPlus e.V.
- Qualifizierung für 8-wöchiges Präventivprogramm
- Bewegungstraining mit Spaß und hoher Therapietreue
- Inhalte wie *Starker Beckenboden, Wirbelsäule und Bandscheibe* oder *Die korrekte Beinachse*



Kontaktieren Sie uns noch heute und profitieren von den Präventions-Paketen!  
Wir erstellen Ihnen gerne ein kostenloses, individuelles und unabhängiges Angebot:

**bellicon.com**

Tel: +49 (0)221 / 888 258 0

E-Mail: [info@bellicon.de](mailto:info@bellicon.de)

# Zertifizierung nach § 20 SGB V

## Präventionssport – das „Must-Have“ der Gesundheitssportbranche

Der Präventionssport nach § 20 wird ein immer größerer Teil unserer gesundheitsorientierten Gesellschaft. Sowohl die Branche als auch die Bevölkerung hat mittlerweile erkannt, dass Gesundheitskurse von den Krankenkassen bezuschusst, der Einstieg in ein Training erleichtert und somit die Lebenserwartung gesteigert werden kann.

Neben dem Rehasport nach § 64 ist der Präventionssport § 20 ein essentieller Bestandteil für jede gesundheitsorientierte Einrichtung. Mit Hilfe dieser beiden Offerten kann eine ganz neue Zielgruppe angesprochen werden. Darüber hinaus helfen die zertifizierten Angebote, ein stärkeres Krankenkassen- und Ärztenetzwerk aufzubauen. Die finanzielle Förderung des Präventionsangebots durch die gesetzlichen Krankenkassen erleichtert den Einstieg in den Gesundheitssport für die Teile der Bevölkerung, die bislang noch nicht in einem Sport- und Gesundheitsstudio trainiert haben.

Die Krankenkassen haben die gesetzliche Auflage, ab dem Jahr 2016 für jeden Versicherten einen Betrag in Höhe von 7 € für Präventionsmaßnahmen nach § 20 SGB V zu entrichten. Die Krankenkassen haben das Ziel, durch präventive Maßnahmen die Bevölkerung gesund zu halten um spätere, viel höher anfallende Kosten zu vermeiden. Der Versicherte bekommt zweimal pro Jahr für zertifizierte (ZPP) Präventionskurse zwischen 75-100 % der Kurskosten erstattet, wenn er eine regelmäßige Teilnahme nachweisen kann.

Der Anbieter kann sich mit Präventionskursen nach § 20 klar als Gesundheitssportanbieter positionieren, sich vom Wettbewerb abgrenzen, neue Kunden gewinnen und dadurch höhere Umsätze generieren. Dementsprechend ziehen alle beteiligten Parteien ihren Nutzen und Vorteil aus dem Präventionsangebot nach § 20.

Präventionsmaßnahmen stellen eine lukrative Leistung im Gesundheitssport dar. Im Gegensatz zu Rehasport wird hier die Leistung sofort entrichtet und die Investitionen sind schneller amortisiert. Jedoch sind die komplexen und langwierigen Zertifizierungs- und Umsetzungsrichtlinien ein Grund dafür, dass Präventionsmaßnahmen wenig angeboten werden. Auch die traditionellen Kursangebote wie Rückenschule oder Wirbelsäulengymnastik tragen nicht zur Attraktivität dieser Angebote bei.

### Wir haben bereits zertifizierte Konzepte – geprüft und genehmigt durch die Zentrale Prüfstelle Prävention (ZPP).

Schranz Control bietet vier sofort umsetzbare Konzepte an. Konzepte mit der Besonderheit Groß- und Kleingeräte einsetzen zu können und das ohne Markenbindung. Jeder, der einen Kraftgerätezirkel, einen Beweglichkeitszirkel oder Trampoline im Studio besitzt, kann sofort starten. Ganz gleich ob die Präventionskurse an einem mechanischen, elektronischen oder hydraulischen Rückenkraftzirkel oder an einem Beweglichkeitszirkel aus Holz oder Metall durchgeführt werden sollen.

**Schranz Control kümmert sich um die Konzepte, Zertifizierung und Trainerschulungen. Ganz nach dem altbewerten Prinzip „Wir machen das! – ein Rundum-Sorglos-Paket“.**



### RVP Rückenkraftzirkel

Es werden gezielt praxisnahe Alltagsübungen mit Übungen zur Verbesserung von Kraft und Koordination mit ausgewählten, rückenfreundlichen Trainingsgeräten kombiniert. Lockerungs-, Dehnungs- und Entspannungsübungen runden den Kurs ab.



### RVP Beweglichkeitszirkel

Es werden gezielt praxisnahe koordinative Alltagsübungen mit ansprechenden Beweglichkeitsübungen an ausgewählten, rückenfreundlichen Trainingsgeräten kombiniert. Lockerungs-, Dehnungs- und Entspannungsübungen runden den Kurs ab.



### RVP Trampolintraining

Es werden gezielt praxisnahe koordinative Alltagsübungen mit herzkreislauf aktivierenden Übungen kombiniert. Lockerungs-, Dehnungs- und Entspannungsübungen runden diesen Trampolinkurs ab.



### Med. Kleingruppen-Zirkel-Krafttraining

Diese Trainingsmethode bietet die Möglichkeit, viele Teilnehmer auf engem Raum trainieren zu lassen und zeigt ihnen neue Anwendungsmöglichkeiten dieses Trainings auch für das Reha- und Therapietraining. Neun aufeinander aufbauende Zirkel bieten Spaß und optimales Training für alle.

## → DAS BIETEN WIR!

### Nutzen Sie die Umsatzpotentiale & Ihre Chance!

- Neukunden-Integration in das Startpaket
- Bestandskunden – Alternative zur Trainerpauschale
- Interessenten – Externes – Marketing
- Firmen – Effiziente BGF Programme
- Rehasport – Leichter Einstieg in Zusatzleistungen
- Krankenkassen – Aufbau lokaler Kooperationen

### Ihre Vorteile:

- Umsatzsteigerung
- Sportlicher Erfolg durch erprobte funktionierende Konzepte
- Imageaufbau – Verstärkung Ihres Auftritts als Gesundheitsanbieter
- Abgrenzung zum Wettbewerb

### Konzentrieren Sie sich auf Ihr Kerngeschäft und Ihre Stärken, wir stellen Ihnen unsere zur Verfügung!

### In den Präventionsmodulen sind enthalten:

- Schulung für Trainer, Verkäufer & Leitung (kostenpflichtig, 149,00 € pro Person zzgl. 19,- € Tagespauschale)
- Trainermanuals & Unterlagen für Teilnehmer zu allen RVP-Kursen
- Updates (Regelmäßige Überarbeitung aller RVP-Kurse nach gesetzlichen Vorgaben & Weiterentwicklung nach neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen)
- Trainerfortbildung in der RehaVitalisPlus-Akademie (kostenpflichtig alle 3 Jahre, 149,00 €)

# excio Trainingsgeräte

Neu in der Familie!



**Neu in der highline:  
Der Corestabilizer!**

Mit dem Corestabilizer ist ein optimales Training der tiefliegenden Rumpfmuskulatur möglich. Das dynamische, doppelkonzentrische Training der oberen Extremitäten aktiviert die Stabilisierung des Rumpfes.



**Neu in der kinesthetic-  
line und der highline:  
Die Lateral Flexion!**

Dieses Gerät ermöglicht die Seitneigung des Oberkörpers und trainiert damit die schräge Bauchmuskulatur und den quadratischen Lendenmuskel. Dies geschieht je nach Bewegungsrichtung auf beiden Seiten.



**AB  
JETZT  
ERHÄLTlich**



excio GmbH  
Neustädter Straße 26  
64747 Breuberg, Germany

Fon: 0 61 63 - 81 75 00  
Fax: 0 61 63 - 81 75 27

Mail: [info@excio.de](mailto:info@excio.de)  
Web: [www.excio.de](http://www.excio.de)

*Einfach bewegend*



## 5 Fragen an...

### Stefan Willrich

Physiotherapeut der „VitaMedPlus – Physiotherapiepraxis“  
am Standort Düsseldorf-Benrath



*Würdest Du Dich bitte unseren Lesern kurz vorstellen und ihnen etwas über Deinen Werdegang als Physiotherapeut erzählen?*

Mein Name ist Stefan Willrich und ich bin seit diesem Sommer der leitende Physiotherapeut der Praxis „VitaMedPlus“ im Vitalis Gesundheitszentrum.

Ich habe mein Staatsexamen im Jahr 2003 absolviert, direkt im Anschluss den Weg nach Düsseldorf gesucht und bin ins schöne Rheinland gezogen. Von 2004 bis 2009 arbeitete ich in zwei verschiedenen Physiotherapiepraxen in Düsseldorf und eröffnete 2009 meine erste eigene Praxis. Im Jahre 2012 kam eine weitere, kleine Praxis im Norden der Stadt in einer Senioren-Residenz dazu. In der Zwischenzeit habe ich diverse Fortbildungen absolviert, die sich alle im Bereich Orthopädie und Chirurgie abspielen. Unter anderem auch beim Sport-Physiotherapeuten Dr. Müller-Wohlfahrt in München, bekannt als langjähriger Mannschaftsarzt von Bayern München und der deutschen Nationalelf, als einer meiner wichtigsten Ausbildungen.

Darüber hinaus absolvierte ich in der Zwischenzeit eine Ausbildung in der manuellen Therapie, die 2 Jahre dauerte. Auch beschäftigte ich mich mit der manuellen Lymphdrainage bei CMD-Behandlungen, welche sich mit Kiefergelenken auseinandersetzen und diversen anderen Fortbildungen, die sich rund um das Thema Orthopädie, Chirurgie und Sportmedizin bewegen.

*Wo siehst Du dich als Physiotherapeut in dem Kreislauf eines Gesundheitsstudios?*

Der Physiotherapeut ist ein wichtiges Bindeglied im Kreislauf eines Gesundheitsstudios, da er Medizin, Gesundheit und Sport miteinander verbindet. Dadurch ist er unerlässlich für ein gut laufendes Gesundheitszentrum. Die Verschmelzung von Fitness und Physio ist darüber hinaus wirtschaftlich gesehen sehr interessant, worauf ich aber im späteren Teil des Interviews noch detaillierter eingehen werde.

Das Gesundheitszentrum erfährt durch eine zusätzliche Fachkraft im Bereich Physiotherapie einen enormen Mehrwert durch die weitere Fachkompetenz, welche mit an Bord ist. Außerdem verschafft man sich eine neue Zielgruppe. Patienten eines Gesundheitsstudios sind in der Regel keine 20 Jahre mehr und setzen andere Prioritäten beim Ausüben des Sports. Es sind weniger die ästhetischen Werte, auf die ihr Training ausgerichtet ist wie zum Beispiel ein definierter Körper, sondern mehr praktische, alltagsnützliche Erfolge, welche sie zum Sport motivieren. Somit ist die Verschmelzung von Sport, Gesundheit und Physiotherapie eine ganz tolle Angelegenheit für ein Gesundheitszentrum, da man als Physiotherapeut viel besser auf die gesundheitlichen Belange des Patienten eingehen kann.

*Wie kann ein Gesundheitsstudio durch einen Physiotherapeuten Gewinn erwirtschaften bzw. einen Mehrwert schaffen?*

Der Mehrwert für ein Gesundheitszentrum entsteht dadurch, dass durch das Hinzuziehen eines Physiotherapeuten ein viel größeres Vertrauen beim Patienten entsteht. Diese fühlen sich besser aufgehoben in der Einrichtung und adäquater betreut. Ein Physiotherapeut hat die Möglichkeit, bedingt durch seine Ausbildung, weitere Ansätze zur Schmerzminderung zu verfolgen. Der Gesundheitskreislauf verfestigt sich in dem Sport- und Gesundheitszentrum. Rehasport, Prävention, Rückenschule, Personal Training bzw. Kleingruppen-Kurse und die Physiotherapie bilden eine Einheit, die es ermöglicht, die Patienten so umfangreich zu betreuen, dass sie den Kreislauf regelmäßig durchlaufen können. Der Patient wird zum Kunden. Hierbei ist der Physiotherapeut natürlich auch nur ein Zahnrad im Getriebe. Dieses Konzept funktioniert nur, wenn alle Bereiche ineinander übergehen und sich ein System hinter dem Gesundheitskreislauf verbirgt. Aber hierfür werden wir ja Gott sei Dank vom Verein RehaVitalisPlus betreut und geschult. Apropos „Schulungen“: Ein Physiotherapeut kann natürlich auch seine Mitarbeiter sowie die Kunden durch Schulungen und Seminare weiterbilden.



### Wie unterscheidet sich die Führung einer Praxis in einem Gesundheitszentrum zu einer konventionellen Praxis?

Ich kenne beide Herangehensweisen. Die Führung einer Praxis in einem Gesundheitszentrum finde ich weitaus spannender als die Führung einer normalen Praxis, da man mit abwechslungsreicheren Herausforderungen konfrontiert wird. Diese hat man im herkömmlichen Praxisalltag gar nicht. Zum Beispiel das Erstellen von neuen Konzepten, wie man den physiotherapeutischen Bereich mit dem Trainingsbereich besser kombinieren kann. Wie diese beiden Abteilungen besser voneinander profitieren und sich ergänzen können. Ein Physiotherapeut profitiert auch von dem Umfeld eines Studios. Da sich im Gegensatz zu einer Praxis, die Leute in einem Gesundheitsstudio mit Marketing etc. beschäftigen, hat man eine viel größere Werbewirksamkeit. Alles in allem kann man sich durch die breiteren, vorhandenen Möglichkeiten noch mehr verwirklichen und auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen. Auch dadurch, dass es ein Team von unterschiedlichen Spezialisten in ihren eigenen Fachbereichen gibt.

### Welche Anschaffungskosten entstehen durch das Hinzuziehen einer Physio-Praxis in einem Sport- & Gesundheitszentrum?

Die Anschaffungskosten sind sehr variabel, da es zu aller erst auf die räumlichen Möglichkeiten ankommt. Wenn diese vorhanden sind, sollte man erstmal, um sich langsam heran zu tasten, mit einer kleinen Privatpraxis in dem Gesundheitszentrum anfangen. Man benötigt einen einzigen Raum plus Basismaterialien wie eine vernünftige Behandlungsbank, Lagerungsmaterialien und diverse andere Kleinigkeiten. Mit einer Anfangs-Investi-

on von 5.000 € kann man sich professionell aufstellen. Nach oben sind da natürlich keine Grenzen gesetzt. Wenn man nach kurzer Zeit merkt, dass das Ganze gut anläuft, hat man die Möglichkeit, die gesetzliche Krankenkassen-Zulassung zu erwirken, wo man sich an Richtlinien halten muss wie Mindest-Raumanforderungen, Anzahl an Behandlungsräumen und Größen der Räume. Hier ist die Investition wiederum etwas höher und liegt bei ca. 15.000 €. Diese amortisiert sich jedoch nach kürzester Zeit, da der Bedarf momentan unfassbar groß ist. Durch die Nachfrage und den Fachkräftemangel haben wir gerade Wartezeiten von ca. 4 Wochen auf einen Termin. Von daher ist es ein sehr guter Zeitpunkt eine Praxis zu integrieren, vorausgesetzt man findet einen guten Physiotherapeuten.



- ANZEIGE -

■ EIN IDEALES KUNDENBINDUNGSTOOL FÜR IHR FITNESSSTUDIO.

- TOLLES ZUSATZANGEBOT FÜR IHRE MITGLIEDER
- ABWECHSLUNG IM STUDIO ALLTAG
- INKL. ATTRAKTIVEM PROVISIONSMODEL

INFO: 0211-99 540 439  
ODER: INFO@MIMIND.DE

WWW.MIMIND.DE



**RehaVitalisPlus** AG

... einfach gesund werden

IHR ANSPRECHPARTNER:  
DOMINIC KRUTZ



Aktiv & Lifestyle Reisen

# RVP-FACEBOOK-WALL



JETZT AUCH BEI INSTAGRAM:  
[INSTAGRAM.COM/REHAVITALISPLUS](https://www.instagram.com/rehavitalisplus)



BESUCHEN SIE UNS BEI FACEBOOK:  
[WWW.FACEBOOK.COM/REHAVITALISPLUS](https://www.facebook.com/rehavitalisplus)



# Digitalisierung bedeutet mehr Zeit für den Menschen!

„Wenn Digitalisierung bedeuten soll, dass unsere Mitarbeiter mehr Zeit haben sollen für unsere Kunden, dann müssen alle automatisierbaren Prozesse in einem Fitnessstudio softwarebasierend automatisiert werden - nur so schaffen wir die erforderlichen Freiräume für unsere Mitarbeiter“.



Daher haben wir in unserer Mitgliederverwaltungssoftware e-Member das gesamte Backoffice nahezu vollautomatisiert. Ja, Sie haben richtig gelesen: Das Erstellen und Versenden von Lastschriftläufen, den Kontoauszug lesen, Rücklastschriften verarbeiten und letztendlich die Versendung der Mahnungen via E-Mail oder per Brief sind vollautomatisiert. Einmalig wird in der Software e-Member eingerichtet, in welchen Zyklen welche Lastschriftläufe versendet werden und um welche Uhrzeit der Kontoauszug täglich gelesen werden soll. e-Member arbeitet Tag für Tag, Monat für Monat und Jahr für Jahr diese einmal eingerichteten Aufgaben vollautomatisch ab.

Immer mehr Fitnessanlagen bieten Ihren Kunden oder externen Personen Reha-Kurse an. In der Regel verschreibt hierzu ein Arzt eine Verordnung, mit der das Krankenkassenmitglied über einen Zeitraum von max. 18 Monaten insgesamt 50 Kurseinheiten besuchen darf.

Damit das Fitnessstudio diese Reha-Kurse nun mit den Krankenkassen abrechnen kann, muss jede einzelne Teilnahme an einem Reha-Kurs durch eine Unterschrift quittiert werden. Und genau das ist im alltäglichen Ablauf eines Fitnessstudios der Knackpunkt! Hierdurch wird der Check In-Prozess am Tresen im Studio erheblich gestört bzw. verlangsamt. Alle Personen, die an einem Reha-Kurs teilnehmen möchten, müssen sich vor Kursbeginn häufig doppelt einchecken. Erst in die Mitgliederverwaltungssoftware, damit z.B. auch elektronisch verschließbare Spinde genutzt werden können und anschließend muss der gleiche Check In-Prozess über eine Reha-Software erfolgen. Vor gut besuchten Reha-Kursen wird so eine Warteschlange im Studio erzeugt, die nicht nur für die Reha-Mitglieder sehr nervig ist, sondern auch für alle zu diesem Zeitpunkt in der Fitnessanlage befindlichen Mitglieder. Kundenzufriedenheit lässt grüßen!

**Daher hat e-Member ab dem 1.12.2018 eine direkte Schnittstelle zu der Reha-Software azhmyYOLO.**

Legen Sie in e-Member die Verordnung des Krankenkassenmitglieds an und übertragen auf Knopfdruck alle erforderlichen personenbezogenen Daten an azhmyYOLO. In der Mitglieder-

verwaltungssoftware hinterlegen Sie zusätzlich, wie häufig die Personen pro Woche die Verordnung nutzen darf und wählen im e-Kursbuch aus, welche Kurse die Person machen darf. Checkt sich eine Person nun zu den Zeiten eines Reha-Kurses ein, so wird automatisch überprüft, ob die Person zu diesem Reha-Kurs teilnahmeberechtigt ist und ob die maximale Trainingsanzahl in der Woche schon erreicht ist. Wird über die Reha-Verordnung eingechekkt, so übergibt die e-Solution-Software automatisch die personenbezogenen Daten an die Reha-Software azhmyYOLO und das Krankenkassenmitglied kann direkt unterschreiben. Somit kann der tägliche Check In-Prozess der Reha-Sportler erheblich vereinfacht werden.

**Alles unter dem Motto: Digitalisierung bringt mehr Zeit für den Menschen.**

**Als RehaVitalisPlus e.V.-Standortpartner erhalten Sie einen attraktiven Rabatt von 10 % auf die zum Zeitpunkt der jeweiligen Software-Bestellung aktuellen Listenpreise der e-Software**

# Bringen Sie Licht ins Dunkle...

Innovative Diagnostik, Therapie und Erfolgskontrolle



**InBody**  
Erfolge werden sichtbar.

Vereinbaren Sie Ihren Beratungstermin

Telefon: +49 (0) 6196 76916-62

E-Mail: [erfolg@inbody.de](mailto:erfolg@inbody.de)

Webseite: [www.InBody.de](http://www.InBody.de)



BERND SCHRANZ  
1. Vorsitzender



SVEN SCHOENBORN  
2. Vorsitzender und  
Personalwesen



CLAUDINE SCHRANZ  
Fortbildung und  
Studieleitung Vitalis



VERENA KAMMELTER  
Finanzwesen



FRIEDO HANNEMANN  
Schulung und  
Studieleitung Vitalis



DANIEL LACHER  
Webdesigner &  
Content Creator



HENRIC HEESEN  
Online Marketing Beratung



NIKLAS WEIS  
Online Marketing



www.rehavitalisplus.de  
Tel. +49 (211) 995 40 438  
info@rehavitalisplus.de



SELINA SCHEFFER  
Auszubildende



NIKLAS ARNOLD  
Trainings-Konzepte, Aus- und  
Fortbildung Reha & Präv.



FABIAN BARTELS  
Kooperationsmanagement,  
Chefredakteur u. Marketing



BARBARA PIECHOTTA  
Visuelle Kommunikation  
und Grafik-Design



PHILIPP NEIGENFINDT  
Zertifizierungswesen



CHRISTIAN SCHOLZ  
Auszubildender



ADELAIDA HASANI  
Mitgliederverwaltung und  
Abrechnung



www.schranz-control.de  
Tel. +49 (211) 995 40 439  
info@schranz-control.de



SABRINA REICHERT  
Vereinsverwaltung und  
Abrechnung



LAURA HEYER  
Abrechnungswesen  
und Clearing



LISA BOSBACH  
Auszubildende



MARIO ZINGSHEIM  
Software und Abrechnung



SEBASTIAN PLOTKE  
Vertrieb, Beratung und  
Schulung



DOMINIC KRUTZ  
Vertrieb, Beratung und  
Qualitätsmanagement

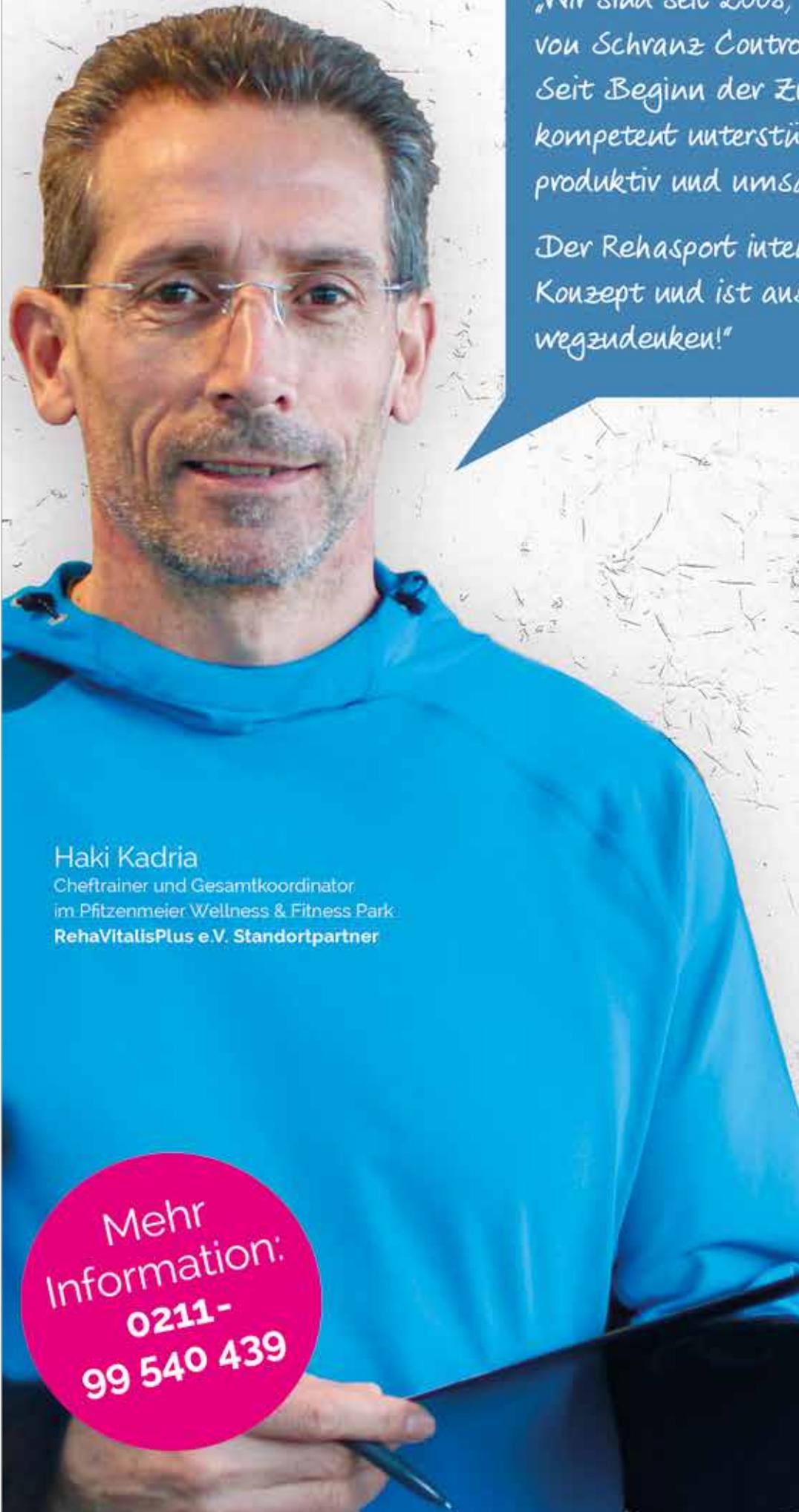


TOBIAS DAENNART  
Vertrieb, Beratung und  
Qualitätsmanagement



MICHAEL VOESKE  
Vertrieb und Schulung

# Wechseln Sie jetzt zum RehaVitalisPlus e.V.



Haki Kadria  
Cheftrainer und Gesamtkoordinator  
im Pfitzenmeier Wellness & Fitness Park  
RehaVitalisPlus e.V. Standortpartner

„Wir sind seit 2008, mit aktuell 9 Anlagen Partner von Schranz Control und RehaVitalisPlus e.V.. Seit Beginn der Zusammenarbeit werden wir kompetent unterstützt, um den Rehasport produktiv und umsatzsteigernd anzubieten.“

Der Rehasport intensiviert unser ganzheitliches Konzept und ist aus unseren Anlagen nicht mehr wegzudenken!“

- ✓ Umsatzsteuerkonzept als Grundlage zur Verbuchung der Rehaerlöse
- ✓ Auszahlung der Abrechnungssummen - nach 16 Tagen
- ✓ Zertifizierung von Kursen - innerhalb von 48 Stunden
- ✓ Durch digitale Abrechnung kein Kopieren der Verordnung und Teilnahmebestätigung
- ✓ Persönliche Erfolgsberatung vor Ort

**Über 550 Standorte sind bereits unsere Partner!**

**RehaVitalisPlus e.V.**

... einfach gesund werden

in Kooperation mit

**Schranz Control**  
UNTERNEHMENSBERATUNG IM GESUNDHEITSSPORT

*Wir machen das!*

[schranz-control.de](http://schranz-control.de)  
[rehavitalisplus.de](http://rehavitalisplus.de)

Mehr  
Information:  
0211 -  
99 540 439