



Physiotherapeuten erweitern ihr Angebot

Alles unter einem Dach

Ein Physiotherapiezentrum um ein Fitnessangebot zu erweitern, ist eine aktuelle Geschäftsstrategie, die in der Fitness- und Gesundheitsbranche immer beliebter wird. Dabei wird Physiotherapie, Medizinische Trainingstherapie (MTT) und individuelles Krafttraining unter einem Dach kombiniert, wodurch sowohl Kunden als auch Anbieter mehrfach profitieren.

Die Erweiterung der Trainingsfläche ermöglicht es Physiotherapeuten, bei Behandlungen präventiv auf den Patienten einzuwirken. Im Fokus steht dabei die Gesundheitsförderung, die durch die Verknüpfung von Rehabilitation und Prävention am besten erreicht wird. Kunden können von einer Kombination aus Therapie und Training profitieren und werden dabei von qualifizierten und erfahrenen Sportphysiotherapeuten betreut. Die Anbieter selbst können durch das Angebot des Fitnesstrainings die Frequenz und Attraktivität ihrer Physiotherapiezentren steigern sowie eine neue Einnahmequelle erschliessen, indem Synergieeffekte genutzt werden. Patienten wird damit eine Lösung angeboten, um die Resultate aus der Physio-

therapie durch regelmässiges, gerätegestütztes Krafttraining zu erhalten. Für Kunden des Centers kann bei Beschwerden oder Einschränkungen mit einer ärztlichen Verordnung im gewohnten Umfeld die Medizinische Trainingstherapie (MTT) beansprucht werden. Sie werden somit noch intensiver als im Rahmen der Leistungen, die in einem Fitnessabonnement enthalten sind, durch fachkundiges Personal betreut.

Differenzierung gegenüber Fitnesscenteranbietern
In der Regel ist der MTT/Fitnessbereich eines Physiotherapie-zentrums kleiner – mit Flächen zwischen 100 und 400 Quadratmetern. Viele Physiotherapeuten rüsten aktuell auf und

Fotos: n2010 – stock.adobe.com | Dr. Marcel Scheucher, Qualitop

investieren in Trainingsgeräte. Die Zielgruppe umfasst gesundheitsorientierte Personen bis ins hohe Alter. Diese wird im Bericht der diesjährigen FIBO als Best Ager bezeichnet und nimmt bei den Fitnesstrends den Platz Nummer eins ein (Wulf, 2024).

Die steigende Lebenserwartung, der demografische Wandel und das gesteigerte Interesse am gesunden Altern haben dazu geführt, dass Fitnessprogramme für ältere Menschen immer mehr an Bedeutung gewinnen. Das Potenzial dieser Zielgruppe ist gross. 2022 waren nur 8,4 Prozent der über 60-Jährigen Mitglied in einem Fitnesscenter. Zum Vergleich: Bei Personen im Alter zwischen 40 und 50 lag der Wert bei über 22 Prozent (DSSV, 2023). Aufgrund der hohen Betreuungsdienstleistung und -qualität können höhere Preise angesetzt werden. Die Rentabilität ist aufgrund der niedrigeren Fixkosten (Fläche, Miete, Investitionen) und der höheren Beiträge schneller erreicht.

Der Ausbau der MTT und/oder des Fitnessbereichs, um weitere Ertragssäulen aufzubauen, stellt die Physiotherapeuten vor neue Herausforderungen. Das ursprüngliche Geschäftsmodell sah vor: Patientinnen und Patienten kommen mit ärztlicher Verordnung, es erfolgt die Therapie und diese wird verrechnet. Mit dem neuen Geschäftsmodell wird die Notwendigkeit anerkannt, sich auch in puncto Verkauf und Trainingsbegleitung zu professionalisieren sowie die Synergieeffekte zu nutzen (Verre, 2024).

Unternehmensberatung

Als Schweizer Beratungsunternehmen hat sich die Firma Verre Consulting GmbH etabliert. Mit über 30-jähriger Erfahrung als Fitnessunternehmer unterstützen Giusi und Anita Verre die Unternehmer in den Bereichen Unternehmensaufbau, Schulung und Netzwerk mit Konzepten, Programmen und Systemen. Durch die Zusammenarbeit mit Physiotherapeuten und deren Herausforderungen entstand ein neues Konzept: «Vom Patienten zum Kunden». Damit sowie mit dem entsprechenden Leitfaden wurden und werden nach wie vor viel mehr Patientinnen und Patienten zu langfristigen Kunden.

Laut Giusi Verre ist in puncto Marketing die Bereitschaft da, neue Wege zu gehen, die zu mehr Interessenten führen, um sie dann professionell und erfolgreich zu beraten. Für Verre Consulting ist klar, dass hier ein grosses Potenzial liegt.

Krankenkassenanerkennung des Fitnessangebots

In den überarbeiteten Qualitop-Normen, die seit dem 1. September 2023 gelten, wurde auch dieses neue Geschäftsmodell berücksichtigt. Exklusiv für Physiotherapiezentren, die ihre Geschäftsbereiche erweitern und sich im Angebot von Fitnesscentern differenzieren, wurde die Qualitop-Norm «Anbieter Medical» entwickelt. Die Anforderungen aus dieser Norm können medizinische Einrichtungen mit Physiotherapie erfüllen, die ihren Kundinnen und Kunden die Trainingseinrichtungen auch ausserhalb der Therapien zur Verfügung stellen und sie auf der Trainingsfläche betreuen (Qualitop, 2023).

Das geräteunterstützte Muskel- bzw. Kraft- und Cardiotraining soll sowohl als primärpräventives Training als auch als therapeutische Massnahme angeboten werden. Während das Angebot mit therapeutischem Charakter unter Instruktion und Begleitung einer als KVG-Leistungserbringer akzeptierten Person nach einem auf die spezifische Diagnose abgestimmten Programm stattfindet und die Kosten mit ärztlicher Verordnung von der Grundversicherung übernommen werden, wird das Angebot mit primärpräventivem Charakter (Fitnessabonnement), das innerhalb der Öffnungszeiten zeitlich frei und nicht angeleitet durchgeführt wird, mit einer Kostenbeteiligung aus den Zusatzversicherungen finanziert.

Wer bei einem Qualitop-zertifizierten Anbieter trainiert, wird von über 20 Schweizer Krankenversicherern mit einem Kostenbeitrag finanziell unterstützt. Das Verfahren erfolgt durch akkreditierte Zertifizierer.

Fazit

Die Trends zeigen, dass die Fitness- und Gesundheitsbranche vielfältige Ansätze verfolgt, um den unterschiedlichen Bedürfnissen und Interessen der Bevölkerung gerecht zu werden. Diesem Trend folgen auch die Physiotherapiezentren, indem sie neue Flächen erschliessen und ihr Angebot mit Fitnesstraining erweitern. Dieses neue Geschäftsmodell hat sich aufgrund überschaubarer Kosten für Fläche und Infrastruktur sowie durch Allokation bestehender Personalressourcen und Nutzung der Synergieeffekte als rentabel erwiesen. Indem Beratungsdienstleistungen in Anspruch genommen werden, um von bereits erfolgreich eingeführten Konzepten zu profitieren, gelingt es, schnell Marktanteile zu gewinnen und mit dem neuen Angebot die Anforderungen aus der Qualitop-Norm zu erfüllen, um den Kunden mit einem Fitnessabonnement eine Kostenbeteiligung der Krankenkassen zu ermöglichen. ■



Dr. Marcel Scheucher

Dr. Marcel Scheucher hat Wirtschaftswissenschaften studiert und in Betriebswirtschaftslehre (Management) promoviert. In seiner Tätigkeit als Zertifizierer für Qualitop kann er auf seine über 25-jährige Berufserfahrung aus diversen Dienstleistungsbetrieben zurückgreifen und zeigt auf, wie die Betriebe unter Einhaltung der Normen ihre Prozesse optimieren können.

Literaturliste

Qualitop, Qualitop Norm Anbieter Medical betreut: 2023 (2023). Zugriff am 07.05.2024. Verfügbar unter: <https://qualitop.ch/de/normen-anbieter-fernbetreut-2023>

Qualitop, Neue Normen für Fitness-Label Qualitop (2023). Zugriff am 07.05.2024. Verfügbar unter: <https://qualitop.ch/de/2023/08/29/neue-normen-fuer-fitness-label-qualitop>

DSSV e. V. – Arbeitgeberverband deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen (Hrsg.), (2023). Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft 2023. Hamburg: Hrsg.

Wulf, A. (2024). Die Fitnesstrends 2024. Was bewegt die Fitnessbranche im neuen Jahr? fitness MANAGEMENT international, 1 (171), S. 52-53.

Verre Consulting GmbH (2024). Zugriff am 26.06.2024. Verfügbar unter: <https://verre-consulting.com/>