

AKTUELLE NETZWERKINFOS:

INTERVIEW

Medical Active, Markus Rauluk mit Michael Pleß und Thorsten Hagemann, PH RÜCKENPLUS Beckum:

Erfolg durch klare Zielgruppenpositionierung

In der Regel binden Fitness- und Gesundheitsstudios Physiotherapeuten in die Mitgliederbetreuung ein oder kooperieren mit Ihnen nach dem Medical Active Konzept, im Rahmen eines lokalen Ärzte- und Gesundheitspartnernetzwerkes.

In Beckum gingen zwei Therapeuten den umgekehrten Weg. Neben den klassischen Physiotherapieanwendungen hatte man den sogenannten Selbstzahlerbereich (Therapeuten-sprache) im Visier - Menschen, die entweder eine intensive, individuelle Betreuung privat buchen oder darüber hinausgehend, eigenverantwortlich trainieren - eine Zielgruppe, die wir im Fitnessbereich schlichtweg Mitglieder nennen.



Seit 2006 bot man nun individuelles Training an Geräten als Zusatzangebot an, wobei die Therapie weiterhin das Hauptstandbein bildete. Bis 2013 machte man parallel Erfahrungen als FPZ Standort - war aber mit den sich bei verschiedenen Krankenkassen ändernden Rahmenbedingungen und Abrechnungsmodalitäten nicht zufrieden.



im Bild: Markus Rauluk (Medical Active), Michael Pleß & Thorsten Hagemann (PH Rückenplus)

Aus den Erfahrungen der Vergangenheit wurden neue Lösungsansätze entwickelt und eine Spezialisierung als Anlaufstelle für Rückenprobleme wurde definiert. Durch eine klare Zielgruppenansprache und eine neue Angebotsdefinition wurde die Kehrtwende eingeläutet.

Bezeichnend ist der rasante Erfolg, den beide Unternehmer für sich ab April 2016 in kürzester Zeit verbuchen konnten, hat man doch die Mitgliederzahl fast verdoppelt (!?). Grund für Medical Active, die Erfolgsfaktoren einmal zu hinterfragen.

M.R.: In jeder Stadt schießen Discountbetriebe aus dem Boden. Seit Jahren spüren Unternehmer der Fitness- und Gesundheitsbranche die Zeichen der „Geiz ist geil Mentalität“, verlieren Kunden und stehen vor wirtschaftlichen Herausforderungen. Die, die es noch nicht umgesetzt haben überlegen, parallel selbst einen Discountbereich zu integrieren oder eine Filiale im Niedrigpreissegment aufzumachen. Wie sieht Ihr das Ganze?



EDITORIAL:

Liebe Medical Active Partner,

herzlich Willkommen im wachsenden Gesundheits- und Qualitätsnetzwerk von Medical Active!

theraVISION

Netzwerk Highlight am 15. Oktober 2016 in Berlin

Gesundheit ist in Zukunft ein immer wichtigeres Positionierungsthema. Physiotherapeuten spielen im Medical Active Netzwerk eine wichtige Rolle - als Mitarbeiter eines gesundheitsorientierten Fitnessstudios, als Partner im lokalen Netzwerk oder als Unternehmer, der seine Therapieeinrichtung zur Gesundheitseinrichtung entwickelt.

theraVISION ist ein einmaliges Kongress- und Netzwerkkonzept - ein Zusammentreffen von Fachkompetenz und Entertainment. Wir freuen uns daher, dass alle Medical Active Partner und Ihre lokalen Netzwerk Partner die Möglichkeit erhalten, sich zu exklusiven Vorzugskonditionen bei diesem Dreh- und Angelpunkt der Gesundheit anzumelden.

Wollen Sie Partnern in Ihrem lokalen Netzwerk einen Mehrwert bieten? Informieren Sie Ihre kooperierenden Therapeuten und Orthopäden über dieses Kongreshighlight.

Unter Verwendung des Aktionscodes „MEDICALACTIVE“ erhalten alle Partner, die über die Landing Page ein Ticket ordern 30,- Euro Rabatt auf den regulären Kongresspreis. Alles weitere siehe Anlage und Link.

Wichtig: Diese Aktion läuft bis zum 15. September 2016.



Herzlichen Gruß

Markus Rauluk
Geschäftsführer

AKTUELLE NETZWERKINFOS:

MPTH: Discount kam für uns nicht in Frage oder besser: Wir vertreten ganz klar die Meinung „Qualität setzt sich durch“ - das ist eigentlich schon die ganze Wahrheit! Als wir uns neu ausrichten bzw. eigentlich nochmal neu erfinden wollten haben wir uns im Markt umgeschaut. Wir haben festgestellt, dass manche Betriebe, die heute über Probleme klagen, über die Jahre erheblich an Qualität und Leistungsfähigkeit verloren haben. Trainingsgeräte halten ja oftmals ein Leben lang - hier sehen wir eine große Gefahr, denn man sollte die Wahrnehmung der Kunden nicht unterschätzen. Zwar wissen wir, dass kaum ein Kunde die Marken der Branche kennt, aber er merkt schon, ob sein Studio innovativ nach vorne schaut und investiert oder von den Erfolgen der Vergangenheit zehrt. So etwas wollten wir für uns ausschließen, nachdem wir uns entschieden haben durchzustarten.

Wir hatten viele Gespräche mit Unternehmern und haben uns dann bewusst dafür entschieden, zunächst einen innovativen flexx Bereich einzurichten. Eine Entscheidung, die sich schon nach ein paar wenigen Monaten bezahlt gemacht hat.

MR: Was waren die entscheidenden Faktoren?

MPTH: Wir haben die Vorteile dieses Beweglichkeits- und Muskellängentrainings klar herausgestellt und beworben. Wobei wir vorrangig so intensiv mit unseren bestehenden Kunden gearbeitet haben, dass deren Trainingserfolge eine wahre Empfehlungswelle ausgelöst haben.

MR: Das heißt, Ihr habt Euch im Prinzip neu erfunden indem Ihr schlichtweg nach Eurer Spezialisierung auf das Themas Rücken die erreichbaren Ziele der verschiedenen Trainingsimpulse verständlich herausgearbeitet und an Eure Kunden vermittelt habt?

MPTH: Ja, ganz genau. Wir sehen uns als Rückenspezialisten. Wir haben uns mit den Problemen unserer Patienten und Mitglieder auseinandergesetzt und dann zunächst das flexx System als Dreh- und Angelpunkt unsere Neuausrichtung definiert.

MR: Ihr wachst zurzeit sehr schnell. Was ist nun Euer nächstes Ziel?

MPTH: Nun, unsere Räumlichkeiten sind begrenzt. Wir wollen die Bedürfnisse unserer Mitglieder effizient zufriedenstellen. Wir haben verschiedene Möglichkeiten geprüft. Als Therapeuten haben wir spezielle Ansprüche an die Leistungsfähigkeit eines Trainingssystems. Wir haben uns daher entschieden, in absehbarer Zeit in einen eGym Zirkel zu investieren.

MR: Wir haben uns im Februar in München kennengelernt. Beim Weißwurstbrunch kamen wir auf Medical Active zu sprechen. Im April habt Ihr Euch für eine Kooperation entschieden. Was ist seit dem passiert?

MPTH: Wir sind wirklich begeistert. Die vielen Ideen, die klaren Argumente und Unterlagen haben uns sehr bei unserer neuen Positionierung geholfen.

Wir haben unser Ärzte- und Gesundheitspartnernetzwerk in kürzester Zeit aufgebaut und so unsere Positionierung klar definiert und gestärkt. Wir sind in unserer Region der Dreh- und Angelpunkt als Gesundheitsanbieter geworden und müssen sogar schon Absagen an interessierte Ärzte erteilen, wollen wir doch unser Netzwerk auf einen persönlichen Austausch bezogen auf das Kompetenzthema Rücken beschränken. Auf jeden Fall scheint die klare Positionierung unserer neuen Ausrichtung ein wesentlicher Erfolgsfaktor zu sein.

MR: So was spricht sich sicher rum. Was sagen die Kollegen der Branche?



www.ph-rueckenplus.de

MPTH: Rückfragen mehren sich. Die Anerkennung tut gut. Da wir unabhängig von unserer klaren Positionierung und Leistungsdarstellung als Rückenspezialist ein dreistufiges Phasenmodell unserer zunächst Patienten, dann Mitgliederbetreuung entwickelt haben, arbeiten wir gerade daran, aus all diesen Erfahrungen ein Franchisemodell zu entwickeln. Dieses Businesskonzept wird ab Januar 2017 den Gesundheitszentren zur Verfügung stehen.



im Bild: Markus Rauluk (Medical Active), Michael Pleß & Thorsten Hagemann (PH Rückenplus)

AKTUELLE NETZWERKINFOS:

KONGRESSHIGHLIGHT theravISION: VIP Konditionen für Medical Active Partner

Unter Verwendung des Aktionscodes „MEDICALACTIVE“ erhalten alle Partner, die über die Landing Page ein Ticket ordern 30,- € Rabatt auf den regulären Kongresspreis.

Sichern Sie sich Ihren Platz **incl. Verpflegung und Übernachtung** vom 15. auf den 16.10.2016 im Scandic Hotel am Potsdamer Platz, Berlin. Alles weitere siehe Anlage und Link.

Wichtig: Diese Aktion läuft bis zum 15. September 2016.

Link zur Anmelde-Landing-Page mit weiteren Informationen: <https://www.xing-events.com/eGymPhysio.html>

Video zum Event: <https://www.youtube.com/watch?v=93Ppu43TvRE>


theravision
 Der Kongress für
 erfolgreiche Physiotherapie
 von morgen



Progressive Ideen und praxisnahe Erkenntnisse
 beim ersten Kongress TheraVISION präsentiert
 von eGym Physio
 am 15. Oktober 2016 in Berlin.

Patienten und Therapie-Einrichtungen befinden sich im Wandel. Die persönliche Gesundheit und die Bereitschaft in sie zu investieren, sind so groß wie nie zuvor.

Profitieren Sie gemeinsam mit Kollegen aus ganz Deutschland von renommierten Rednern aus der Zukunftsforschung, dem Kommunikationscoaching sowie der Medizin und Physiotherapie.

Link eingeben und jetzt anmelden

bit.ly/TheraVISION_Berlin

eGym GmbH
 Nymphenburger Str. 12
 80335 München
 physio@egym.de

präsentiert von


DIALOGPARTNER:



BODYMEDIA[®]

body•LIFE
 Europe's No. 1 For Your Healthy Business



MEET THE TOP
 DAS PREMIUM-TREFFEN
 DER FITNESS- UND WELLNESSBRANCHE

CELLGYM[®]
 BE ON AIR

InBody
 Erfolge werden sichtbar.

IST Bildung,
 die bewegt

IDSSV
 Arbeitgeberverband deutscher
 Fitness- und Gesundheits-Anlagen

/cardioscan
 Das zertifizierte Testingkonzept



BACKSCAN[®]
 by medimouse



shape up Business

AKTUELLE TERMINE:

⇒ BODYMEDIA Innovation-Days

30.09.2016 - Berlin
 07.10.2016 - Baden-Baden
 14.10.2016 - Köln
 21.10.2016 - München
 28.10.2016 - Hamburg

⇒ bodyLIFE Award

13.10.2016 - Baden-Baden

⇒ eGym Physio / TheraVISION

15.10.2016 - Berlin
 Kongress für
 erfolgreiche Physiotherapie
 von morgen