

## AKTUELLE NETZWERKINFOS:

### Positionierung und Werteorientierung

von Markus Rauluk

#### PREMIUM: Gefahr der Verwässerung!

Wohl kaum ein Begriff wurde in den letzten Jahren so vielseitig eingesetzt und von Manchem fast schon fehlinterpretiert, wie das Wort Premium.

Aus diesem Grund wird der Begriff Premium allein möglicherweise in naher Zukunft als Erkennungsmerkmal für Qualität nicht mehr ausreichen. Die Branche entwickelt sich so rasant schnell wie noch nie. Microstudios mit Zirkel und EMS, Stand-Alone Konzepte, Funktionale Training Interpretationen, von der Area bis zur Box, usw. Selbst Urgesteine der Fitness- und Gesundheitsbranche können sich unter manchen neuen Begrifflichkeiten auf Anhieb erst einmal wenig vorstellen, aber gefühlt wird bei vielen neuen Konzepten der Begriff Premium als ein Beschreibungsmerkmal verwendet.

#### NEUE TENDENZEN: Eine Branche, 2 Richtungen:

Eine aktuelle erkennbare Branchenaufteilung scheint sich in zwei Richtungen zu entwickeln. Die eine Richtung (Variante 1) geht zu Fitnessanbietern, die Ihre Leistungsmerkmale deutlich erkennbar mit Lifestyle-Elementen verknüpfen, interessanterweise unabhängig von der Höhe des Monatsbeitrages. Das können also bisher als Discountstudio bezeichnete Clubs ebenso sein, wie „normale Fitnessstudios“, wie man sie bis heute kennt.

Die andere Richtung kann dann wohl nur die Verknüpfung von Fitnessangeboten mit klar erkennbaren Gesundheitsmerkmalen sein, um sich so eine Gesundheitspositionierung zu sichern und sich von in Variante 1 genannten Studios abzugrenzen. Bei Variante 2 sollte auch ein angemessener bzw. höher zu realisierender Monatsbeitrag eine Rolle spielen.

#### FAZIT: Gesundheitspositionierung ist Premiumpositionierung

„Wissenschaftlich betrachtet kann man z.B. von einer Premiumkategorie sprechen, wenn man diese Kategorie daran orientiert, wie entwickelt ein Produktmerkmal ist (z.B. die Betreuung oder Ausbildung)“ erklärt Prof. Dr. Nils Nagel vom DIFG (Deutscher Industrieverband für Fitness- und Gesundheit) auf Nachfrage von Markus Rauluk. Somit positionieren sich Unternehmen, die sich zu einer gesundheitsorientierten Betreuung verpflichten und diese auch leisten zeitgleich als glaubwürdige Premiumanbieter, freut sich Markus Rauluk über die Entwicklung im Medical Active Netzwerk.

#### TIP: Gesundheitsorientierung als Abgrenzung

„Die Gesundheitsorientierung der Fitness-Clubs ist eine Positionierungsmöglichkeit, die sowohl für den Club selber als auch für das Mitglied einen Nutzen darstellt. Zum einen entspricht diese Strategie dem Bedürfnis und Bedarf einer großen Zielgruppe. Zum anderen ist damit die Möglichkeit für das Unternehmen verbunden, höhere Beiträge zu realisieren und sich von reinen Lifestyle-orientierten Angeboten abzugrenzen.“

bestätigt Prof. Dr. Nils Nagel vom DIFG.



Foto: Prof. Dr. Nils Nagel

## EDITORIAL:

Liebe Medical Active Partner,

haben Sie es schon bemerkt? Das erste Quartal ist fast um. Mit Februar und März zerrten die wichtigsten Monate zum Jahresanfang an den Kräften der Mitarbeiter der Fitness- und Gesundheitsbranche.

Die Frühjahrsaktion ist noch nicht zu Ende organisiert, da steht schon die FIBO vor der Tür und eine Woche später folgt Ostern. Die Zeit rennt, der gefühlte Stresslevel ist hoch!

Das hört sich alles nicht nach „Work Life Balance“ an, oder? Wir predigen zu unseren Mitgliedern und potentiellen Kunden, wie wichtig Bewegung und Entspannung sind, wie wichtig ein ausgeglichener bewusster Lebensstil ist, wissen aber selbst oft nicht, wo uns der Kopf steht. Gehören Sie also auch zu den Menschen, die sich in einem Hamsterrad verlaufen haben und nicht wissen, wie sie da wieder rauskommen?

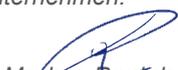
Glauben Sie es mir, die Lösung kann so einfach sein. Trennen Sie sich von Ihren Altlasten, besinnen Sie sich auf Ihre Ursprungsmotivation. Sie wollten es besser machen als andere, Sie wollten Qualität liefern und Menschen dabei helfen, bewusster und gesünder zu leben. Verlassen Sie die Preiskampfarena und versuchen sie nicht um jeden Preis stets günstiger zu sein, als der Wettbewerb, verlassen Sie die Nebenkriegsschauplätze.

Was kann also mehr erkennbare Qualität liefern als eine wahrnehmbare Gesundheitskompetenz? Interesse geweckt? Lesen in diesen News, warum der Begriff Premium als Erkennungsmerkmal mehr für Qualität alleine wahrscheinlich bald nicht mehr ausreichen wird und warum Gesundheitskompetenz sich als Lösungsvariante für die Zukunft förmlich aufdrängt.

Freuen Sie sich auf den Gastbeitrag von Prof. Priv.-Doz. Dr. med. Ralf Herwig zum Thema Werte und Qualifikation im Netzwerk und erfahren Sie außerdem mehr über starke Partner bei Medical Active - denn in einer Aussage sind sich alle erfolgreichen Unternehmer einig: Echte Qualität setzt sich auf Dauer durch, und zwar immer!

Fragen? Wollen Sie persönlich mehr über neueste Erfahrungen und Best Practice Beispiele erfahren. Wir freuen uns auf einen Besuch vor Ort. Vereinbaren Sie unter [verwaltung@medical-active.net](mailto:verwaltung@medical-active.net) einen Termin für Telefonat oder einem Treffen direkt vor Ort in Ihrem Unternehmen.

Herzlichen Gruß

  
Markus Rauluk  
Geschäftsführer

## AKTUELLE NETZWERKINFOS:

### POSITIONIERUNG UND WERTEORIENTIERUNG

#### Qualifikation im Medical Active Netzwerk gegen „Do-it-yourself“ Management

Gastbeitrag: Prof. Priv.-Doz. Dr. med. Ralf Herwig, April 2017

#### Problem: Weitverbreitetes „Do-it-yourself“ Management

Eines der größten Probleme der heutigen Zeit, zumindest in den westlichen Ländern dieser Erde ist die weit verbreitete Fehlernährung kombiniert mit mangelnder Bewegung. Damit verbunden sind Übergewicht, Rücken- und Herz-Kreislauf-Erkrankungen, sowie eine geringere Leistungsfähigkeit in allen Bereichen des Lebens.

Ein glücklicher Mensch ist in der Regel ein gesunder Mensch: Ein Mensch, dem Stress wenig ausmacht, der seinem Körper genügend „richtige“ Bewegung gibt, der sich ausgewogen und passend ernährt.

Um das zu erreichen, reicht ein „Do-it-yourself“-Management, wie es z.B. in immer größerem Ausmaß von der Analyse-Geräte herstellenden Industrie (für zu Hause) propagiert wird, nicht aus. Ein besonderes Merkmal dieses „Do-it-yourself“-Managements ist z.B., dass der Einzelne sein Gesundheitsmanagement oft selbst übernimmt und leitet. Hierbei wird dem Durchschnittsmensch regelmäßig zu viel zugemutet, da er sich so erfahrungsgemäß oftmals selbst überfordert. Auch das trägt zu einem sich verschlechternden Gesundheitsstatus der westlichen Bevölkerung bei. Das „Do-it-yourself“ Management führt zuletzt eher zu einer ungesunden Ernährung, zu falschen Bewegungen, dann wiederum zur Bewegungsarmut und folglich zu weiteren Erkrankungen.

Es stellen sich also folgende Fragen: Wann brauche ich Hilfe von wem? Wann kommt wer zum Einsatz und wer ist die richtige Ansprechperson? Denn es sind immer mehr Mitmenschen auf externe Hilfe und kompetente Beratung und Betreuung angewiesen.



Foto: Prof. Priv.-Doz. Dr. med.  
Ralf Herwig

#### Lösung: Qualifizierte Fitness & Gesundheitszentren als Anlaufstation

Obwohl die ersten Krankenkassen aus Kostengründen aktuell Pilotprojekte planen, Patienten vorzugsweise telefonisch zu beraten und sogar über diesen Weg „krank zu schreiben“ und obwohl Google mittlerweile den Doc Internet anbietet, kann die Lösung für eine qualifizierte Beratung in einem Fitness- und Gesundheitszentrum nur darin liegen, dass eine den Arzt oder Therapeuten unterstützende Beratung und Betreuung durch eine Berufsgruppe geleistet wird, die Ihr Basiswissen von Bewegungslehre und Anatomie durch eine Spezialisierung innerhalb der Ausbildung/ des Studiums oder durch Zusatzausbildungen, wie Rückenschule, Herzkreislauftraining, Rehabilitationstraining etc. ergänzt. Ist diese integrierte oder zusätzliche medizinische Fachausbildung Bestandteil der Gesamtqualifikation einzelner Mitarbeiter eines Fitness- und/ oder Gesundheitszentrums, bringt dieses Unternehmen folglich die nötige Qualifikation als sinnvoller Dreh- und Angelpunkt für die Kunden mit, die an kompetenten Präventionsangeboten interessiert sind. Diese Qualifikation sollte das Unternehmen dann auch befähigen, sich ein ergänzendes Netzwerk aus Ärzten- und weiteren Gesundheitspartnern nach dem Medical Active Konzept aufzubauen, um so dem Endverbraucher eine optimierte Beratungs- und Betreuungsleistung anbieten zu können.

#### Berufsbilder mit hoher Qualifikation

Die Berufsbilder der Fitness- und Gesundheitsbranche bewegen sich in einem dynamischen Wandel der Anpassung. Berufsbilder von Berufsgruppen wie Physiotherapeuten, Fitnesstrainer mit Zusatzausbildungen (z.B. Rehabilitation oder Rückenschule), Bachelor oder Sportwissenschaftler enthalten in der Regel eine fachmedizinische Spezialisierung ihrer Kenntnisse innerhalb ihres Studiums. Diese Berufsbilder bilden somit eine solide Basis, an der sich auch die Kriterien möglicher weiterer, neu entstehender, qualifizierter Berufsbilder orientieren werden.

Fortsetzung Gastbeitrag Prof. Priv.-Doz. Dr. med Ralf Herwig siehe Seite 3



## AKTUELLE NETZWERKINFOS:

Fortsetzung Gastbeitrag Prof. Priv.-Doz. Dr. med. Ralf Herwig

### Netzwerk zum Wohle des Endverbrauchers

Der demografische Wandel belegt: Menschen werden älter, Ansprüche steigen.

Wir sind also mehr und mehr auf Fachpersonal angewiesen, das uns mit professioneller Anleitung und Anweisung im Bereich Sport und Ernährung hilft. Medical Active bietet hier ein den Bedürfnissen vieler Verbraucher entsprechendes Netzwerk, bestehend aus qualifizierten Fitness- und Gesundheitszentren, die sich lokale Netzwerke mit Ärzten- und Gesundheitspartnern aufbauen, um sich im engen Austausch um den hilfesuchenden Endverbraucher zu kümmern.

Der Kompetenzbedarf wächst. Qualifizierte Mitarbeiter mit entsprechenden Zusatzkenntnissen sind in vielen Bereichen gefragte Fachkräfte und haben vielfältige berufliche Möglichkeiten: Als Fitness- bzw. Sporttrainer, als Gesundheitsexperte in Hotel SPA und Wellness-Anlagen, sowie im Bereich des betrieblichen Gesundheitsmanagements, u.v.m.

Sie erwerben vielfach nicht nur im Rahmen der normalen Fitnesstrainerausbildung oder des Studiums, sondern besonders in vielfach angebotenen Zusatzausbildungen eine gewisse medizinische Fachkompetenz, die es ihnen erlaubt, zwischen noch gesund und schon krank zu unterscheiden und den Menschen, die nicht fit für eigenständiges Präventionstraining sind, den Besuch bzw. die Rückversicherung durch einen Arzt nahelegen.

Genau diese externe Kontrolle und Supervision benötigen wir, auch weil die demographische Entwicklung dazu führt, dass Menschen immer älter und gesundheitlich immer anspruchsvoller werden.

Einer weiteren Rolle spielt, das gerade jüngere Menschen dazu neigen, in Extreme zu verfallen oder gesundheitliche Missstände einfach zu ignorieren und nach Verletzungen oder Erkrankungen oftmals genau so weitermachen wie bisher.

Hier kommt den Fitnesstrainern mit Zusatzausbildungen eine besondere Aufgabe als Schnittstelle zwischen Sport- und Ernährungsberatung, Physiotherapie und Arzt zu, der mit seiner auf den Sport- und Fitnessbereich zugeschnittenen medizinischen Kompetenz die von ihm betreuten Personen entsprechend beraten und, wenn notwendig, an die eine oder andere Stelle verweisen kann.



Aus diesem Grunde beurteile ich das Medical Active Konzept mit seiner Integration von medizinischer Fachkompetenz auf unterschiedlichen Stufen wegweisend für Bemühungen um ein gesünderes, aktiveres Leben der Bevölkerung.

## STARKE PARTNER UND ERFOLGREICHE UNTERNEHMER VERTRAUEN AUF MEDICAL ACTIVE

### BUNDESGESUNDHEITSMINISTERIUM grüsst FIBO und Medical Active

Endlich: Gesundheitsaktivitäten in qualifizierten Fitness Studios genießen immer größere Anerkennung der Politik. Die Staatssekretärin des Bundesgesundheitsministeriums Frau Ingrid Fischbach lässt wertschätzende Grüße an Markus Rauluk, Medical Active ausrichten und bestätigt die FIBO als wichtigen Dreh- und Angelpunkt für Fitness, insbesondere der Schwerpunkt der immer kompetenteren Gesundheitsaktivitäten trägt zu dieser Entwicklung bei.



Foto v.l.: Frau Ingrid Fischbach, Markus Rauluk und Dr. Mike Seidensticker  
(Quelle: Archiv Medical Active 2015)

## AKTUELLE NETZWERKINFOS:

### STARKE PARTNER UND ERFOLGREICHE UNTERNEHMER VERTRAUEN AUF MEDICAL ACTIVE

#### ROBINSON CLUB MALLORCA

## ROBINSON® CLUB CALA SERENA

Die starke Weltmarke Robinson, Club Cala Serena, Mallorca bestätigt Referenzkooperation mit Medical Active: „Wir freuen uns über die Auszeichnung...“

Ody Michaelidis / Clubdirektor Robinson Club Cala Serena



#### TZ IM PARK



„Wenn ich mit meinen Fitness- und Gesundheitszentren meine eigene Kompetenz authentisch nach außen stärken möchte, was kann mir besseres passieren, als die Marke Medical Active deutlich in die Kommunikationswege unserer Außendarstellung einzubinden.“

Helmut Speckmaier / TZ im Park, Eggenfelden

#### EMS LOUNGE FRANKFURT



„Abgrenzung und Kompetenzpositionierung - das Konzept hat mich überzeugt.“

Levin Albrecht / EMS Lounge, Frankfurt



#### MEDICON CENTER NEUWIED



„Das Medical Active Konzept ist selbsterklärend. Der Aufbau des lokalen Netzwerkes läuft gut an. Die ersten Ärzte und Physiotherapeuten sind bereits dabei. Aktuell setzen wir den Fokus auf die Betreuung einer Diabetesgruppe, hierzu ist sogar eine Studie geplant. Der erste Arzt kam letzte Woche mit 14 seiner Patienten zusammen in die Anlage, um alle Möglichkeiten in Medicon zu erörtern, die die Patienten zusätzlich selbstaktiv und eigenverantwortlich ausführen können.“

Norman Conradi / Medicon Center GmbH, Neuwied