

NEWS

Ausgabe 2013/3

**Glückstreffer oder Kalkül: 15 Neumitglieder durch Physiotherapeuten
Neue Medical Tools vereinfachen Präsenz in Arztpraxis**

Markus Rauluk im Gespräch mit Medical Active Partner Helmut Speckmaier

MR: Guten Morgen Helmut, mit der Neueröffnung vom Therapiezentrum Gangkofen (Fitness- und Physiotherapie) ist nun der dritte Betrieb von Dir Medical Active Partner geworden. Was sind Deine Erfahrungen mit unserem Konzept?

HS: Nun, am Anfang ging es mir möglicherweise wie vielen anderen, ich war auf der Suche nach einer Art System für die Intensivierung von Arztkooperationen. Mein Focus lag zunächst auf der Seriösität, die mir bei Deinem Medical Projekt von Anfang an sehr gut gefallen hat. Auch die Gestaltung der Unterlagen fand ich sehr ansprechend. Das kannte ich vorher so nicht.

MR: Ich muss zugeben, das freut mich, aber mit Seriösität alleine funktioniert das Konzept noch nicht. Was waren Deine ersten Erfahrungen?

HS: Die Ärzte zu überzeugen, dabei zu sein war nicht das Problem, nur, sie ins Handeln zu bringen verlief gerade am Anfang sehr zäh. Bei Nachfrage erklärten diese den Grund. Dieser lag meistens darin, dass sie sehr eingebunden waren, ihr Tagespensum zu absolvieren. Nur einer unserer Orthopäden war auffällig engagiert. Mit seiner Unterstützung konnten wir bis zu 10 Neumitglieder in einem guten Monat schreiben. Er bestätigte uns, dass er es für wichtig hält, mehr Eigenverantwortung als Patient zu übernehmen - und das lebt er auch. Somit kommt es wohl auch darauf an, mit welchem Bewusstsein ein Arztpartner grundsätzlich seine Verantwortung sieht, Menschen zu mehr eigenverantwortlicher Aktivität zu motivieren.

MR: Wie ging es dann weiter?

HS: Wir haben unsere Präsenz in den Praxen erhöht, die gerahmten Medical Poster mit unserem Absender versehen in den Wartezimmern aufgehängt und uns einfach selbst mehr als Gesundheitsdienstleister in Szene gesetzt. So haben wir uns lokal immer mehr ins Gespräch gebracht und Neumitglieder erreicht, die zwar nicht unmittelbar vom Arzt geschickt worden sind, uns aber bei unseren verschiedenen Partnern immer deutlicher als Gesundheitsanbieter wahrgenommen haben. Ich meine, auch ein Gerätezirkelsystem wie Milon bei uns im Club funktioniert nicht allein dadurch, dass man diesen Zirkel einfach nur hinstellt. Man muss die Vorteile herausarbeiten und das Ganze präsentieren, die Zielgruppen offensiv angehen. Warum sollte das mit dem Medical Konzept anders sein?

MR: Danke, Du sprichst mir aus der Seele. Durch so engagierte Medical Partner wie Du es bist, oder auch Heiko Schneider von Le Studio, André Kloppert & Susi Kuhn vom Servus aus München, Serkan Sayki vom Wellvita aus Ennepetal kommen genau die Impulse, von denen auch alle anderen Medical Partner profitieren können. Was hältst Du von den Patientenservice Gesundheitsberatung Kontaktkarten und den anderen neuen Medical Tools zur Erhöhung der Präsenz?



Im Bild: Helmut Speckmaier aus Eggenfelden, Inhaber von zwei Fitnessstudios mit Physiotherapie, einem weiteren Premiumstudio und einem Discountbetrieb

HS: Das sind genau die Hilfsmittel, die in die Zeit passen. Die Ärzte stehen nun mal durch die Budgeteinschränkungen unter anderen Belastungen unter hohem Stress. Alles was die Präsenz in der Praxis erleichtert hilft. Wenn man z.B. die neue Quartalsbonuskarte einbindet, sehen die Ärzte auch, was wir für sie tun. Nur durch wechselseitiges Geben und Nehmen wird das Netzwerk mit Leben erfüllt. Wenn unsere Mitglieder und die Patienten zufrieden sind, profitieren wir alle.

MR: Ok, zum Schluss kommen wir zu Deinem Highlight. Du hast vor Kurzem eine ganz neue Quelle erschlossen, Mitglieder zu erreichen?

HS: Ja, könnte man so sagen... Wir haben uns immer sehr auf die Ärzte konzentriert und werden diese sicher auch in Zukunft so gut wie möglich versuchen zu aktivieren. Aber wir waren überwältigt, mit welchem Engagement unsere Physiotherapeuten durchgestartet sind, nachdem wir Ihnen den Medical Active A6 Präventionsblock in ausreichender Menge zu Verfügung gestellt haben... Wir haben insgesamt 15 Neumitglieder von mehreren Therapeuten im ersten Monat gewinnen können.

MR: Das ist ein super Ergebnis, wie erklärst Du Dir diesen Erfolg?

HS: Das war im Nachhinein klar..., ein guter Physiotherapeut ist daran interessiert, das sein Patient gesund wird. Er weiß genau, dass eine solide gesundheitliche Basis nicht mit der Abarbeitung eines Rezeptes erreicht werden kann. Da sich ein Therapeut aber nicht als Verkäufer im eigentlichen Sinn definiert, war es ihm bisher fast unmöglich, das Gespräch in Richtung Eigenverantwortung zu lenken. Mit der Einbindung des Präventionsblockes fällt es ihm deutlich leichter, einen Patienten von der Notwendigkeit eines gesundheitlichen Basistrainings zu überzeugen.

MR: Danke für diese Tipps. Ich bin sicher, der eine oder andere Medical Partner kann an Deine Impulse anknüpfen und so mehr Effizienz erreichen.

Liebe Medical Active Partner,

so viel Energie habe ich lange nicht mehr wahrgenommen. Schulungsanfragen, Vorschläge, Erfahrungsaustausch... das Medical Active Netzwerk bekommt immer mehr Impulse, von denen ALLE profitieren.

Nehmen Sie sich die Zeit, überfliegen Sie einmal kurz das Interview mit Helmut Speckmaier aus Eggenfelden und erfahren Sie, mit welchen Ideen er Schwung in sein lokales Medical Netzwerk bringt. Schauen Sie in sich die modifizierte Schulungs-PDF einmal genauer und melden auch Sie sich für einen kostenfreien Refresh-Schulungstermin bei unserer Zentrale unter verwaltung@medical-active.net an!

Herzlichen Grüße



Markus Rauluk
Geschäftsführer

TERMINE & VORSCHAU:

- **Ausbildung und Messsysteme 2020**
Medical Active im Interview mit Christine Ivanusic und Dr. Lucio Carlucci
- **FIBO Köln**
Internationale Leitmesse für Fitness, Wellness & Gesundheit
11. bis 14. April 2013,
Messegelände Köln
- **Schweiz**
Medical Partner in Zürich startet ab Mai 2013
- **4* Vital- & Kristallhotel Bergknappenhof**
ist Medical Partner und präsentiert eine tolle Marketingidee

INFOSERVICE

Haben Sie aktuelle News, die unsere Netzwerkpartner mit hilfreichen Impulsen unterstützen?



Bitte kontaktieren Sie uns unter:
info@medical-active.net oder
Tel. +49 (0)871 96696 21
(Di. und Do. 9.00 - 12.00 Uhr)