

WIRTSCHAFTLICHES ARBEITEN MIT REHASPORTKURSEN

Gut organisiert und gemangt stellt das Zusatzangebot von Rehasportkursen durchaus eine sinnvolle Ergänzung im Gesamtkonzept MEDICAL ACTIVE dar. Einige Betreiber von Fitnessclubs oder Therapieeinrichtungen sehen nicht den wirtschaftlichen Nutzen, halten Rehasport für aufwendig und unrentabel.

Wir fragen Hr. Roland Stephan, Vertriebsleiter der Software TTools mit langjähriger Erfahrung im Bereich Marketing und Consulting im Gesundheitsbereich, was eine erfolgreiche Implementierung des Rehasportes ausmacht.



1. Frage: Herr Stephan, wann verdient ein Anbieter mit Rehasportkursen Geld?

Wie in allen Profitbereichen muss der Rehasport professionell organisiert und gemangt werden. Auf Grund der gesetzlichen Regelungen und der Vorgaben durch die Krankenkassen entsteht ein erheblicher Verwaltungsaufwand. Viele Anbieter schaffen es dann nicht, diesen Verwaltungsaufwand wirtschaftlich attraktiv zu organisieren.

Mit dem Einsatz der webbasierten Softwarelösung TTools bieten wir eine Lösung an, die mehr als 80% des Arbeitsaufwandes einspart. Durch die Möglichkeit sicher und schnell selber abrechnen zu können, zahlen unsere Kunden keine ständig wiederkehrenden Gebühren wie bei anderen Anbietern. Das erhöht den Gewinn in dem Bereich um bis zu 8% vom Umsatz.

2. Frage: Welche Rolle spielen die Mitarbeiter und Kursleiter?

Natürlich als Dienstleister eine sehr wichtige Rolle. Mitarbeiter arbeiten aber zufriedener, wenn sie arbeits erleichternde Unterstützung bekommen. Papier verwalten, Listen führen und Statistiken erstellen gehört nach meiner Erfahrung dabei nicht zu den bevorzugten Tätigkeiten bei Mitarbeitern. Hier übernimmt TTools sehr viele der ständig wiederkehrenden Verwaltungsarbeiten. Papierlos, schnell und sicher. Es bleibt damit mehr Zeit für die Kundenbetreuung und Akquise.

3. Frage: Sind nicht zu viele Anbieter im Markt, so dass sich das Angebot als weiterer Anbieter zu starten nicht lohnt?

Es gibt sicherlich standortspezifische Unterschiede, wo es sich mehr oder weniger lohnt, Rehasport anzubieten. Das mögliche Potenzial zu ermitteln ist möglich, wir unterstützen hier gerne. Lohnt es sich Rehasport zu machen, sind aber gerade die MEDICAL ACTIVE-Anbieter, Gesundheitszentren und Therapieeinrichtungen im Vorteil. Sie verfügen über ein funktionierendes Ärztenetzwerk, welches die Kurse durch Zuweisungen füllen kann. Meine Erfahrungen sind hier überwiegend positiv.

4. Frage: Was leistet Ihre Softwarelösung unterstützend für die Anbieter?

Alles zu beschreiben, was TTools kann, würde nicht in diese Newsletter passen. © TTools ist eine webbasierte Software, die hilft, die Bereiche Rehasport, Mitgliederverwaltung und natürlich die Physiotherapie bis hin zur ambulanten Rehaklinik zu organisieren und zu verwalten. In einem Satz zusammengefasst bietet TTools alles, was ein professioneller Nutzer für die Organisation, das Management, das Controlling und die selbstständige Abrechnung benötigt. Im Rehasport arbeiten wir komplett papierlos, die Unterschriften werden hier elektronisch erfasst. Wir sind kein Abrechnungszentrum. Wir versetzen unsere Kunden in die Lage, selber abrechnen zu können. Damit sparen die Kunden bis zu 8% vom Umsatz, der ansonsten von ähnlichen Systemen als ständig wiederkehrende Gebühr den Gewinn der Anbieter reduziert.

5. Frage: Wie sehen Sie den Rehasport im Gesamtkonzept von MEDICAL ACTIVE?

Dort, wo das Konzept MEDICAL ACTIVE umgesetzt wird, sind die Voraussetzungen für einen Rehasportanbieter ideal. Über das Ärztenetzwerk kommen die Verordnungen herein. Von 100 neuen Teilnehmern machen in verkaufsgeschulten Einrichtungen mind. 40% ein Zusatzabo. Diese Kunden bringen dann, wenn der Rehasport gut organisiert ist, einen höheren Monatsbeitrag als der Durchschnittsbeitrag der normalen Mitgliedschaften. Das klappt aber nur mit einem guten und regelmäßigem Controlling. Welcher Betrieb kann es sich heute noch leisten diese Umsätze zu ignorieren?

Mehr Infos zum Thema erhalten Sie unter:

rs@vertrieb-mpg.de oder fordern Sie die Infos telefonisch unter 0173-1752955 an.
www.Theratools.de

AKTUELLE NETZWERKINFOS:

Liebe Medical Partner,

„Wirtschaftliches Arbeiten mit Rehasportkursen“

lautet der Titel im Interview – doch wie passt das mit Medical Active zusammen? Geht Medical Active doch bevorzugt den direkten Weg zwischen Arzt und Medical Partner... oder etwa nicht?

Durchatmen, es hat sich nichts geändert was das angeht!

Doch dort, wo Reha nicht nur eine Alibi Funktion in der Außendarstellung ausfüllt, dort, wo langjährige, bestehende Netzwerke zwischen Studio und Ärzten funktionieren und die Rehaverordnung innerhalb eines routinierten Prozesses verwendet wird, dort, wo wöchentliche Rehakurse aus Überzeugung durchgeführt werden, dort respektieren wir den Mehrwert von Rehakursen.

Wir haben nur festgestellt, dass dann meistens der bürokratische Aufwand sehr hoch ist. Roland Stephan, Vertriebsleiter von TTools scheint hier Lösungen anbieten zu können. Ein Service, den wir den Rehaorientierten Medical Partnern natürlich nicht vorenthalten möchten. Medical Active erhöht auch hier mit seiner Ideen- und Bilderwelt die Effizienz in der Wahrnehmung seines Medical Partners, z.B. schon im Wartezimmer der Arztpraxis.



Herzlichen Gruß!

Markus Raufuk
Geschäftsführer

AKTUELLE TERMINE:

⇒ DSSV News

„Bündnis gegen Wettbewerbsverzerrung“

22.01.2014, 11.00 - 14.00 Uhr
Schwabenlandhalle,
Tainerstraße 7, 70734 Fellbach

⇒ Meet the Top

20. bis 23.02.2014, Mallorca

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 22
(Di. und Do. 9.00 - 12.00 Uhr)