

eGYM

KRAFTTRAINING WIRD ZUM ERLEBNIS

Mit der neuen eGym Benutzeroberfläche



Absoluter Volltreffer

Viel Lob für den 1. PHYSIO SUMMIT für die Therapiebranche

Anamnese, Prävention, Reha, Zertifizierung & Co.

Tools für die Positionierung als Gesundheitsdienstleister

Neue Dimensionen für den Datenschutz

Die Datenschutz-Grundverordnung der EU (DS-GVO)

Schulterkonzept überzeugt bei PHYSIO-SUMMIT



Für die Firma **SCHUPP** war die Teilnahme am ersten PHYSIO-SUMMIT ein toller Erfolg. Es wurden zahlreiche konstruktive Gespräche in einer angenehmen Atmosphäre geführt. Als Komplettanbieter in der Physiotherapie ist bei SCHUPP für jeden etwas dabei. Als Highlight der Gespräche kristallisierte sich schnell das einzigartige Schulterkonzept des finnischen Herstellers DAVID heraus, das durch SCHUPP exklusiv vertrieben wird. Ansatzpunkt der Gespräche war in vielen Fällen die Erweiterung der Heilmittelverordnung, die seit dem 01.01.2017 auch Schulterläsionen als Diagnostik für langfristigen Heilmittelbedarf zulässt. Für kompetente Beratung und Service senden Sie eine Nachricht an: mtt@schupp-gmbh.de, schupp.eu/de

Medical Active kooperiert mit Gymhopper in der Schweiz

Das Startup Unternehmen **Gymhopper** gehört zu den größten Fitness-Netzwerken der Schweiz und ist mittlerweile in insgesamt sieben Ländern aktiv. Gymhopper stellt den Mitgliedern eigenständiger Studios die Power einer großen Kette zur Verfügung, indem sie fast überall trainieren können. Gymhopper ist Partner von Medical Active.

Silvan Krähenbühl, Gründer von Gymhopper (Foto), erklärt seine Motivation für die Partnerschaft mit Medical Active: „Ein solch gutes Konzept muss über die Grenzen Deutschlands hinaus in viele andere Länder ausgerollt werden! Gerne sind wir Teil davon. Außerdem wollen wir einen weiteren Mehrwert für unsere eigenen Kooperations-Studios bieten.“

www.gymhopper.com



BGM/BGF Seminar für Fitness-Unternehmer

BARTH Sportmanagement veranstaltet am 07.12.2017 in Stuttgart ein BGM-Seminar speziell für Fitness-Unternehmer. Themenschwerpunkte werden Arbeitsschutz, gesetzliche Grundlagen; Abgrenzung BGM/BGF und steuerliche Aspekte im BGM sein. Am Nachmittag wird das theoretische Wissen zu den vier Werkzeugen der betrieblichen Gesundheitsförderung – Betriebliches Gesundheitstraining, Gesundheits-Coaching, Analyse und Screening sowie Präventionskurs nach §20 SGB V – in Form einer Gruppenarbeit gefestigt. Außerdem erhält jeder Teilnehmer die Einweisung in das Standardkurskonzept §20 von BARTH und kann dies kostenfrei nutzen. www.barth-sport.de



Aero-Step one für Sprunggelenks-, Knie- und Hüftbehandlung

Bei Sprunggelenks-, Knie- und Hüftbehandlung ist der Aero-Step one – made in Germany – ein ideales, ergänzendes Element in der Physiotherapie und der betrieblichen Gesundheitsförderung. Der Aero-Step one regt an, kleine Pausen zwischendurch einzulegen und durch kurze, einfache Übungen zur Konzentration zurückzufinden und gleichzeitig Muskulatur und Balancegefühl zu trainieren. Mit einem Bein auf den Aero-Step one gestellt, spürt man die Instabilität des Gerätes. Ständige Ausgleichsbewegungen sind erforderlich, die sich positiv auf Balance und Gleichgewicht auswirken. Diese Ausgleichsbewegungen werden durch gelenkumspielende Muskulatur am Fußgelenk ausgeführt, wodurch die Muskeln gestärkt werden.

www.togu.de



Gesundheits-Netzwerke aufbauen und optimal nutzen



Markus Rauluk



Ein Interview mit Markus Rauluk, Geschäftsführer Medical Active

Immer mehr Studios- und Gesundheitszentren in Deutschland, aber auch in der Schweiz und in Österreich greifen mittlerweile auf das langjährige Know-how von Medical Active zurück. Weltweit nutzen sogar einige Hotels Medical Active als Erkennungs- und Kompetenzmarke für Gesundheitskompetenz zur optimierten Zielgruppenerreichung. Grund genug für die F&G, dieses Erfolgsmodell einmal direkt und persönlich beim Firmengründer Markus Rauluk zu hinterfragen.

F&G: Lieber Markus, was war ursprünglich der Grund, das Medical Active Konzept zu entwickeln?

Markus Rauluk: Wir wollen Menschen mit klaren Botschaften und Argumenten erreichen, die der Notwendigkeit für gezieltes Bewegungs- und Muskeltraining im Rahmen qualifizierter Betreuung bewusst und offen gegenüber stehen, denen vielleicht nur noch der letzte Impuls fehlt. Hierfür eignen sich Impulse, die in Ärzte- und Gesundheitspartnernetzwerken entstehen können, sehr gut.

F&G: Viele Unternehmer klagen darüber, dass es schwierig ist, mit einem Arzt Kontakt aufzunehmen, sozusagen, an ihn heranzukommen –

warum funktioniert das anscheinend so einfach bei Medical Active?

Markus Rauluk: Der Praxisalltag ist stressig und durchorgansiert. Termine außerhalb der Patientenbehandlung müssen Sinn machen. Es gibt somit Spielregeln und diese kennen wir mittlerweile sehr gut. Wir bzw. unsere Partner kommen heute meistens bei 70 bis 90 Prozent der Kontakt- bzw. Terminanfragen beim Arzt zum Ziel. Wir pflegen den Dialog mit dynamisch und bewegungsorientiert denkenden Ärzten ebenso, wie mit Führungskräften aus Politik und Wirtschaft. Das daraus entstehende Know-how hilft natürlich auch unseren Studio-partnern, um mit dem gewünschten

Arzt- oder Facharzt ins Gespräch zu kommen.

F&G: Teilweise bekommen wir mit, dass Studiobetreiber nicht wissen, wie sie den Sinn einer Kooperation zu ihrem Vorteil darstellen können. Wie sieht hier die Lösung aus?

Markus Rauluk: Wir haben den Alltag von Arztpraxen verschiedenster Fachrichtungen und von Studios analysiert und nach gemeinsamen Schnittstellen gesucht. Dann haben wir Abläufe und Mechanismen entwickelt, die einfach anwendbar ins Tagesgeschäft integrierbar sind, effizient funktionieren und einen hohen Nutzen für alle Beteiligten gewährleisten. Natürlich ist einer der wichtigsten Schlüssel, die



Infos & Kontakt

Medical Active Consulting

T: +49 (0) 871 404 707 67

Mobilhotline:

M: +49 (0) 177 577 58 09

info@medical-active.net

www.medical-active.net

Individualität der einzelnen Fachrichtung zu berücksichtigen.

Gut vorbereitet hat der Studiobetreiber die Möglichkeit, seine Kompetenz und seine Leistungsfähigkeit vorzustellen und sich als qualifizierter Präventionspartner zu präsentieren. Durch sein optimiertes Image kann er eine gesundheitsorientierte und zum Teil auch sehr kaufkräftige Zielgruppe besser erreichen, nebenbei seine Fluktuation senken und sich besser mit seiner Qualität und Kompetenz in seinem lokalen Markt positionieren.

F&G: Wie reagieren Ärzte in der Regel auf den Impuls, Menschen zu eigenverantwortlichen Bewegungsaktivitäten zu motivieren?

Markus Rauluk: Heutzutage überwiegend positiv, was auch einfach erklärbar ist. Das Modell „Gott in weiß“ ist immer mehr ein Relikt der Vergangenheit. Wir befinden uns mitten in einem Generationenwechsel. Immer mehr Ärzte junge Ärzte, Ende 30, Mitte 40 machen selbst regelmäßig Sport oder Fitnesstraining, gehen Joggen, Golfen oder Biken. Diesen ist deutlich bewusster als den „Kollegen von früher“, dass mangelnde Bewegung ursächlich an vielen Krankheiten, Beschwerden und Symptomen beteiligt ist und sie stehen den Bewegungsthemen offen gegenüber.

F&G: Was sind denn die wichtigsten Argumente, die den Arzt bewegen, bei einem lokalen Gesundheitsnetzwerk dabei zu sein?

Markus Rauluk: Das ist von Arzt zu Arzt tatsächlich sehr unterschiedlich und kann auch von der jeweiligen Fachrichtung abhängen. Im Vordergrund steht sicher der Patientennutzen. Herzkreislauf- oder Rückenprobleme, Beckenprobleme oder Übergewicht – Motivation zur regelmäßigen, gezielten Bewegung unter fachkundiger Anleitung eines ausgebildeten Trainers kann helfen, wieder zu einem ganz neuen Lebensgefühl zurückzufinden, das wissen auch immer mehr Ärzte.

Das nächste Schlagwort ist Praxiszeitmanagement. Aus unserer Sicht sollte gelten: Lieber mehr Vorsorge-Effizienz als ein unangemessen hoher Nachsorgeaufwand, also lieber einmal richtig untersuchen lassen und gezielte Maßnahmen ergreifen, auch in Eigenregie, als wegen



jeder Kleinigkeit die Praxis immer wieder aufsuchen.

F&G: Aus welchem Grund wirkt sich ein lokales Gesundheitsnetzwerk positiv auf die Positionierung des Fitnessclubs aus und warum spielen sogenannte weitere Gesundheitspartner wie Optiker oder Apotheken eine Rolle im Medical Active Netzwerk?

Markus Rauluk: Je stärker und vielfältiger sich ein Netzwerk lokal positioniert, desto vertrauenserweckender ist das Signal an eine gesundheitsorientierte Zielgruppe. Weitere Gesundheitspartner können außerhalb der Ärzte andere Berufsfelder rund um das Thema Gesundheit sein, wie z.B. Therapeuten, Optiker, Apotheker. Durch ein vielfältiges Netzwerk entsteht für alle Beteiligten eine optimierte Kompetenzwahrnehmung bei der Zielgruppe der Gesundheitsorientierten.

F&G: Werden sich Anbieter aus dem ersten und zweiten Gesundheitsmarkt wirklich ergänzen können oder wird der Wettbewerb um den Patienten bzw. Kunden dominieren?

Markus Rauluk: Die Ergänzung findet längst statt. Führende Ärzte haben über die Jahre enormes Wissen zu den positiven Auswirkungen von Bewegung- und Muskeltraining entwickelt und dokumentiert. Es gibt hierzu immer mehr Veröffentlichungen, nicht nur in Fachmagazinen. Gesundheit wird zu einer neuen Form von Lifestyle, ob in *Bunte*, *Bild*, *Focus* oder *Stern*. Und auch die allgemein bekannten Print-Medien greifen immer häufiger verschiedene Themen auf. So werden sowohl die Bevölkerung als auch immer mehr Ärzte sensibilisiert.

F&G: Was können Verbände für die Fitness-Branche bewirken?

Markus Rauluk: Über eine Verstärkung der Aktivitäten, die eine Erhöhung der Wahrnehmung der Gesundheitskompetenz unserer Branche in der Politik, in der Gesellschaft und natürlich auch in der Medienwelt, auch außerhalb der Fachmagazine, nach sich zieht, würde ich mich sehr freuen. Im Rahmen der Modifizierung des Präventionsgesetzes sind z.B. schon im Vorfeld von führenden Köpfen strategische Weichen gestellt worden, die in der Politik zu eben einer erhöhten Wahrnehmung unserer Branche geführt haben, was ausdrücklich zu begrüßen ist.

Erste Erfolge gibt es bereits. Seit Jahren wächst die immer positivere Berichterstattung auf TV Sendern wie RTL, NTV, Pro 7 oder den oben bereits erwähnten Lifestyle- und Gesellschaftsmagazinen wie *Bunte*, *BamS*, *Focus* etc. Nicht nur Muskeltraining und neueste wissenschaftliche Erkenntnisse erreichen so die Bevölkerung, sondern auch über branchenrelevante Veranstaltungen und Events wie FIBO oder World Fitness Day wird berichtet.

hw-fit

Drehsperrren / Schwenktüren



Wir bieten vielfältige Varianten von Drehsperrren und Schwenktüren aus hochwertigem Material. Sie sind funktionssicher und wartungsarm, lassen sich leicht montieren und sind individuell einstellbar. Minimaler Energieverbrauch und die Unterstützung fast aller Mitglieder- und Leserverwaltungsprogramme und Lesegeräte sprechen für deren ideale Einsatzmöglichkeiten.



Europäische Spitzenqualität zu fairen Preisen



hw-engineering
GmbH & Co. KG
Im Schönblick 24
73066 UHINGEN



Tel.: +49 (0) 7163/530818
Fax: +49 (0) 7163/530817
www.hw-fit.de
email: info@hw-fit.de