

body • LIFE®

9 | 2018

8,- Euro



Europe's No.1

E 4714

Titelstory



Anzeige

Modernste Technologie

Die Premium-Check-up-Systeme

TANITA MC 780 und TANITA MC 980 s. 18

TANITA

TRUSTED by professionals



CLUB DES MONATS

Cooler Location, smartes Konzept:
FITPARK, Bad Oeynhausen s. 60



BRANCHENHIGHLIGHT

body LIFE-Award-Verleihung
in Düsseldorf s. 13



INTERVIEW

mit Christa Hackl, Geschäftsführerin figurscout s. 24

Kooperationen mit Ärzten

Chance für Fitness- und Gesundheitsunternehmer

Immer mehr Studios richten sich gesundheitsorientierter aus, wollen sich vom Wettbewerb und vom Discount abgrenzen, ihr Image optimieren, neue Zielgruppen erreichen und die Fluktuation senken. Sie investieren in Aus- und Weiterbildung qualifizierter Mitarbeiter. Viele Betreiber fragen sich: Wie baue ich ein funktionierendes Gesundheitsnetzwerk auf? Was muss ich beachten? Wo entstehen Nutzen und Mehrwerte?

Die Bevölkerung befindet sich in einem Wandel. Bald sind 43 Prozent der Bevölkerung über 60 Jahre alt. Diese Zielgruppe möchte auch im Alter gut aussehen und fit sein. Die nachfolgenden Generationen dagegen werden schon in der Schulzeit auf ein Leben mit reduzierter Beweglichkeit vorprogrammiert. Daraus resultieren immer mehr Krankheitsbilder. Diese gehen ursächlich auf einen ungesunden Lebensstil mit hohem Bewegungsmangel zurück. Den Gesundheitszustand belasten Fehlernährung, Übergewicht, Rücken-, Gelenk- und Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Diabetes, Osteoporose, Demenz, Alzheimer etc. sowie eine er-

höhte Stressbelastung am Arbeitsplatz und in der Familie. Die Folgen sind oftmals Müdigkeit, Krankheit und verminderte Leistungsfähigkeit.

Problem der steigenden Anzahl an Arztbesuchen

Ärzte verschiedenster Fachrichtungen stehen vor dem immer größer werdenden Problem, dass die Zahl der Arztbesuche zunimmt. Häufig sind aus medizinischer Sicht Kleinigkeiten Anlass für die Termine beim Arzt. Vor allem Berufstätige wollen schnellstmöglich zurück zur Arbeit und wollen sich ihre Genesung durch den Arzt bestätigen lassen. Die Hauptmotivationen älterer Men-



schen, Arztpraxen aufzusuchen, sind oftmals soziale Gründe wie Einsamkeit oder wenig Kontakt zu Nachbarn.

In der Regel können Ärzte bei regulär gesetzlich versicherten Patienten in Deutschland nur einen Besuch pro Quartal mit einem Pauschalbetrag abrechnen, der, abhängig von diversen Kennziffern, bei ca. 15–35 Euro liegen kann. Immer mehr Menschen, das zeigen Statistiken (siehe Fazit), gehen drei- bis fünfmal pro Quartal und damit verhältnismäßig oft zum Arzt. Auch in unseren Nachbarländern sind Arztpraxen aus diesen und ähnlichen Gründen überfüllt. Um dieses Problem in den Griff zu bekommen, sucht man beispielsweise in der Schweiz nach neuen Ansätzen und Möglichkeiten. Ziel sollte es sein, die Vorsorgeeffizienz zu erhöhen, um so den unangemessen hohen Nachsorgeaufwand zu reduzieren. Oder anders ausgedrückt: Lieber einmal richtig untersuchen lassen und gezielte Maßnahmen ergreifen, als wegen jeder Kleinigkeit immer wieder die Praxis aufzusuchen.

Immer mehr Ärzte erkennen den Nutzen von Training

Die meisten der Krankheitsbilder könnten mit gezieltem Muskel- und Beweglichkeitstraining eliminiert oder zumindest stark reduziert werden. Das wissen mittlerweile auch immer mehr Ärzte. Der klassische Schulmediziner, so wie wir ihn von früher kennen, der die gesundheitlichen Effekte von Bewegung eher kritisch sah, gibt es heute nur noch selten.

Eine Art Generationenwechsel ist im Gang. Junge Ärzte, Ende 30 bis Mitte 40, die selbst regelmäßig Sport treiben, haben einen völlig anderen Bezug zu Bewegung. Besonders innovative Ärzte befürworten immer häufiger sogar gezieltes Training vor einer Operation, um so die Regenerationszeit im Anschluss an den Eingriff zu beschleunigen. Das ist die Chance für qualifizierte Fitness- und Gesundheitsstudios, ein konstruktives Netzwerk aufzubauen.

Was gilt es beim Aufbau von Netzwerken zu beachten?

Der Praxisalltag von Ärzten ist stressig und durchorganisiert. Termine außerhalb der Sprechstunde müssen Sinn machen. Es gibt somit Spielregeln, die zu berücksichtigen sind, wenn man als Clubbetreiber Ärzte erreichen möchte.

Die Anrufzeit spielt ebenso eine Rolle wie der Tag des Anrufs. Eine Erfolgsquote von 70 bis 90 Prozent bei Kontakt- bzw. Terminanfragen in einer Arztpraxis ist möglich, wenn man schon bei der Terminanfrage zur richtigen Zeit mit dem richtigen „Wording“ gut vorbereitet und präzise bei der Arzhelferin auf den Punkt kommt.

Es gibt einige sinnvoll zu installierende Mechanismen, bei denen schon die Mitglieder eines Fitness- und Gesundheitsclubs helfen könnten, eine Vorauswahl der passenden Ärzte zu treffen. Schließlich sollte man nicht nur auf Ärzte mit Fachkompetenz setzen, sondern im besten Fall auch auf Ärzte mit Sozialkompetenz, die am Wohl ihrer Patienten, an einem besseren Gesundheitszustand und an einer schnelleren Genesung wirklich interessiert sind. Eine Vorauswahl aufgrund von Empfehlungen hilft, Ärzte, die gut zu den Bewegungsaktivitäten qualifizierter Studios passen, einfacher herauszufiltern bzw. zu finden.

Am Telefon kommt es im Gesprächsverlauf fast immer zur Frage, wie man ausgerechnet auf diese Praxis gekommen sei. Hier ist ein Verweis auf eine Vielzahl von Empfehlungen der Mitglieder immer sehr hilfreich, um das Gespräch in einer angenehmen Grundstimmung zu führen.

Welche Ärzte kommen als Netzwerkpartner infrage?

Ein großer Fehler kann sein, sich gedanklich nur auf den Hausarzt oder den Orthopäden zu konzentrieren. Zwar können auch diese beiden Arztgruppen wichtige Netzwerkpartner sein, Bewegungsmangel spielt aber auch bei vielen weiteren Facharztbereichen eine wichtige Rolle, wie die folgenden Beispiele verdeutlichen:

- **HNO-Arzt:** Bei Problemen mit Stresssymptomen, Ohrenrauschen oder Tinnitus empfehlen Ärzte immer, durch gezieltes Training den Stressabbau (z.B. durch Training) zu forcieren.
- **Frauenärzte:** Zur Stärkung des Beckenbodens, bei Inkontinenz oder nach einer Schwangerschaft sind einige Beispiele dafür, wann Frauenärzte ein Training in Fitness- und Gesundheitsanlagen empfehlen.
- **Zahnärzte:** Aber auch Kooperationen mit Zahnärzten sind denkbar. Wer Probleme mit Schulter- und Nacken-

verspannungen, Kieferschiefstellungen, Zähneknirschen oder Abrasion von Zahnschmelz hat, erhält immer häufiger die Empfehlung, gezieltes und regelmäßiges Beweglichkeitstraining durchzuführen.

- **Internist:** Übergewichtigen Patienten wird genauso ein Cardiotraining empfohlen wie all denjenigen, die an Diabetes erkrankt sind oder unter Kurzatmigkeit leiden.

Fazit

Die Motivation, an einem Gesundheitsnetzwerk teilzunehmen, ist von Arzt zu Arzt sehr unterschiedlich und kann auch von der jeweiligen Fachrichtung abhängen. Im Vordergrund sollte grundsätzlich der Patientennutzen stehen. Herz-Kreislauf- oder Rückenprobleme, Beckenprobleme oder Übergewicht – Motivation zur regelmäßigen und gezielten Bewegung unter fachkundiger Anleitung eines ausgebildeten Trainers kann helfen, wieder zu einem ganz neuen Lebensgefühl zurückzufinden.

Ein wichtiges Schlagwort in diesem Zusammenhang ist „Praxiszeitmanagement“. Wie der Veröffentlichung einer Expertenrunde und des Bundesgesundheitsministeriums zu entnehmen war, haben wir eine unvorstellbar hohe Zahl von durchschnittlich 16 bis 18 Patientenbesuchen pro Jahr. Nachweislich gehen viele Menschen drei- bis fünfmal in einem einzigen Quartal zum Arzt. Diese Besuchshäufigkeit führt dazu, dass einige Praxen fast kollabieren. Auch wirtschaftlich betrachtet macht es für Ärzte Sinn, den Patienten zu eigenverantwortlichen präventiven Bewegungsaktivitäten wie Muskeltraining zu motivieren, denn: Wer fitter ist, geht seltener zum Arzt!

Markus Rauluk



Markus Rauluk ist Inhaber und Entwickler von Medical Active International. Medical Active zertifiziert und unterstützt qualifizierte Fitness- und Gesundheitsunternehmen beim Aufbau von lokalen Ärzte- und Gesundheitspartnernetzwerken. Nach einer Beteiligung mit Alter von 20 Jahren an einem kleinen Fitnessstudio in NRW übernahm er schon frühzeitig Führungsaufgaben in diversen Multifunktionsanlagen. Es folgten weitere Berufsstationen in Wien, London, Zürich, Berlin und Hamburg unter anderem für Meridian Spa und Holmes Place, wo er Managementenerfahrung sammelte.