



# TT-DIGI

TRAINING • THERAPIE & DIGITALISIERUNG

»»» DAS FACHMAGAZIN FÜR DEN  
NEUEN GESUNDHEITSMARKT »»»

Ausgabe 2 / Juni 2020

»»» Die Folgen der Krise für  
die Physiotherapie

»»» Die Fitnessbranche in  
der Corona-Krise

»»» Das Konzept der FIBO  
2020 im Herbst

»»» Digitalisierung in  
Therapie und Training

»»» Mitarbeiterführung in  
Krisenzeiten

»»» Medizinisches  
EMS-Training



DIE EXPERTEN-  
ALLIANZ  
KLÄRT AUF :

**FITNESS-  
STUDIOS  
PRODUZIEREN  
GESUNDHEIT!**



EMS-HEALTHCARE

IMPULSE FÜR PRÄVENTION UND THERAPIE

**miha**bodytec  
made in germany

**100%  
KONFORM!**

miha bodytec medical ist ein  
zertifiziertes **Medizinprodukt**  
und erfüllt alle Anforderungen  
der **DIN Norm 33961-5** für  
EMS-Training.

## **EMS** ELEKTRO - MUSKEL - STIMULATION

Ganzkörper - EMS - Training mit miha bodytec medical ist eine sichere und hocheffektive Trainingsmethode deren Wirksamkeit in zahlreichen Studien fortlaufend wissenschaftlich belegt wird.

Durch das einfache Handling und den geringen Platzbedarf lässt sich das miha bodytec System ideal als Erweiterung eines bestehenden Therapie- und/oder Trainingsangebotes einsetzen.

Jetzt Beratungstermin vereinbaren! Tel.: +49 821 45 54 92 - 0.

[www.miha-bodytec.com](http://www.miha-bodytec.com)

**miha**bodytec  
made in germany





# Mit Zuversicht zurück zur „Normalität“

## Liebe Leserinnen und Leser,

die zweite Ausgabe des neuen Magazins „TT-DIGI“ hat uns wegen der Corona-Krise vor eine große Herausforderung gestellt. Wir haben uns bewusst für ein späteres Erscheinungsdatum entschieden, da nun im Juni in der Fitness- und Gesundheitsbranche zumindest der Weg zurück in die alte Normalität wieder sichtbar ist.

In diesem Heft beschäftigen wir uns in einer eigenen Rubrik ausführlich mit den aktuellen Entwicklungen der Corona-Krise und den Folgen des Shutdowns für Betreiber von Fitnessstudios und Physiotherapiepraxen. Genannt seien hier beispielsweise neben der Initiative deutscher Fitnessunternehmen auch die Themenbereiche Liquidität (S. 42) und die Abschaffung des einstweiligen Rechtsschutzes (S. 38).

Dabei ging es uns auch um die Frage der Perspektive. In der Krise hat die Fitnessbranche viele kreative und digitale Lösungen gefunden. Und natürlich haben viele Firmen mit ihren Angeboten auf die neuen (Hygiene-)Anforderungen nach dem Restart reagiert.

Welche Erfolgsfaktoren werden entscheidend sein auf dem Weg zurück zur „Normalität“?

Hans Muench wagt eine Prognose zur Zukunft der Fitness-Studios (S. 28).

Eine wichtige Erkenntnis der vergangenen Wochen dürfte sein, dass die Branche ihren Wert für die Gesundheit der Mitglieder noch stärker vermitteln muss.

Bedanken möchten wir uns für das sehr positive Feedback zur Erstaussgabe. In den Rubriken SZENE (S. 56 – 58), DIGITALISIERUNG (S. 98 – 99) und THERAPIE (S. 124 – 125) haben wir viele Stimmen aus der Branche für Sie zusammengefasst.

Die dritte Ausgabe wird wie geplant im September erscheinen und damit rechtzeitig vor der wichtigsten Fitnessmesse FIBO, die erstmals im Herbst stattfinden wird.

Bleiben Sie gesund und kommen Sie gut aus der Corona-Krise!

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'PHAMBLOCH', written in a cursive style.

Philipp Hambloch, Stellv. Chefredakteur

## >>> INHALT

### >>> CORONA

Einwurf vom Chefredakteur.....	8
Corona-News .....	12
Physiotherapie ist systemrelevant.....	18
Die Folgen der Corona-Krise für Physios.....	20
nfo-Netzwerk für Studiobetreiber: Interview mit Alexander Dillmann .....	24
Die Auswirkungen von Covid19 in der Fitnessbranche .....	28
Interview mit Studiobetreiber Aram Zülfikaroglu .....	34
COVID-19 und die Abschaffung des einstweiligen Rechtsschutzes.....	38
Frank Weber über seine Klage gegen das Land RLP .....	41
5 Fragen und 5 Antworten für eine bessere Liquidität.....	42

### >>> SZENE

News aus der Branche.....	48
<b>TITELSTORY:</b> Fitness-Studios produzieren Gesundheit!.....	54
Stimmen zur Erstausgabe von TT Digi.....	56



20



38



**emotion**  
FITNESS

[www.emotion-fitness.de](http://www.emotion-fitness.de)



*Cardio - made in Germany*

### >>> EVENTS

FIBO 2020 findet als Fachmesse im Oktober statt.....	62
Interview mit Silke Frank zur FIBO 2020 .....	63
Webinare: Neue Wege in der Kommunikation.....	66
EGYM: 10-jähriges Jubiläum und neuer Markenauftritt .....	69

### >>> DIGITALISIERUNG

News aus der Welt der Digitalisierung.....	74
Zur Bedeutung der Digitalisierung für die Fitnessbranche, Teil 2 .....	76
Serie von Sanjay Sauldie zur Digitalisierung, Teil 1 .....	80
Online Customer Journey für Fitnessanbieter, Teil 2 .....	84



63



80

Digitale Therapie- und Trainingskonzepte ..... 88  
 Bewegte Zeiten: Motivation durch Engagement-Apps ..... 94  
 Technogym-Kolumne zur Digitalisierung ..... 97  
 Stimmen zur Erstausgabe der TT Digi ..... 98

»»» THERAPIE

News aus der Welt der Therapie ..... 100  
 Videotherapie bei Heilmittelerbringern ..... 104  
 Best Practice: Medizinisches EMS-Training ..... 108  
 Mitarbeiterführung in Krisenzeiten ..... 114  
 Welttag der Handhygiene ..... 118  
 Einsatz digitaler Trainings- und Therapiemodule ..... 120  
 Stimmen zur Erstausgabe der TT-Digi ..... 124

»»» TRAINING

News aus der Welt des Trainings ..... 124  
 Training nach der Krise ..... 128  
 Das Therapie- und Trainingszentrum in Bruchsal ..... 134

»»» MARKETING & MANAGEMENT

Marketing in Krisenzeiten ..... 136  
 TT Digi-Serie für Existenzgründer, Teil 2 ..... 144  
 Erfolgreiche Führung in und durch die Corona-Zeit ..... 146  
 Öffentliche Meinung &  
 Corona-Krise: was man daraus lernen kann ..... 150

»»» RECHT & STEUER

Hygiene in der Praxis, Teil 1 ..... 154  
 Das digitale Versorgungsgesetz (DVG) ..... 157  
 Danke sagen mit steuerfreiem Urlaubsgeld ..... 160

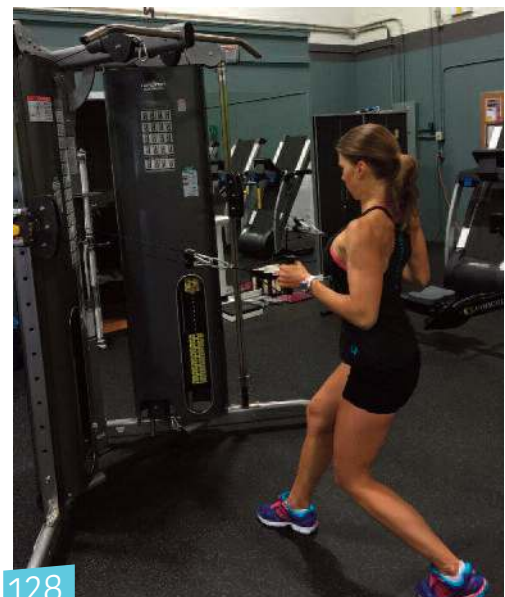
»»» ERNÄHRUNG & WELLNESS

News aus den Bereichen Ernährung & Wellness ..... 164  
 Ernährungs als Erfolgsfaktor beim Abnehmen ..... 166

»»» INSERENTENVERZEICHNIS »»» IMPRESSUM ..... 170



120



128



160



166

# Weltneuheit excio Intension

Qualität made in Germany!

Intension Sport



excio GmbH  
Neustädter Straße 26  
64747 Breuberg, Germany

Fon: 0 61 63 – 81 75 00  
Fax: 0 61 63 – 81 75 27

Mail: [info@excio.de](mailto:info@excio.de)  
Web: [www.excio.de](http://www.excio.de)



- komplexe Bewegungsabläufe
- Gamification meets training
- RFID-Technologie
- umfassende Trainingsmodi
- zweidimensionaler Widerstand

Intension Health



\*Aufgrund der aktuell schwierigen Zeit während der Coronakrise ermöglichen wir unseren Kunden bei Neuinvestitionen eine ratenfreie Startphase (bis zu 9 Monaten) des Leasingvertrags – und das kostenlos! (vorbehaltlich der Bonitätsprüfung / ausgenommen Existenzgründer).

**Einfach bewegend.**

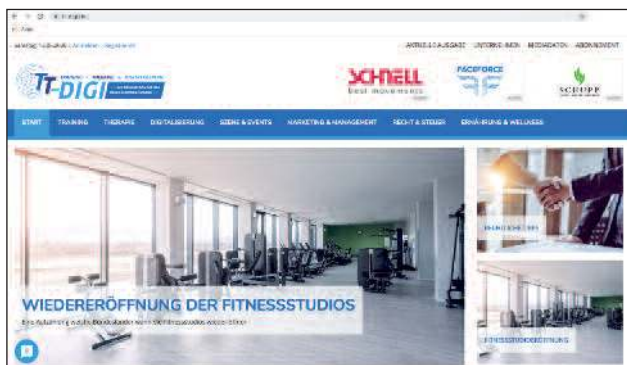
# Einwurf vom Chefredakteur



## Lieber Leserinnen & Leser, liebe Industriepartner,

die letzten Wochen und Monate waren sehr ereignisreich und absolut ungewöhnlich. Bedingt durch die CORONA-Krise stand unsere Branche still. Plötzlich konnte ich mit einer Tankfüllung mehr als sechs Wochen auskommen, da Kundenbesuche unmöglich waren. Mit Telefon, Facebook & Co. konnte man diese Lücke leidlich schließen. Der persönliche Kontakt, der in unserer Branche maßgeblich ist, fehlte trotzdem! Nichtsdestotrotz hat das TT-DIGI-Team, angespornt durch den großen Erfolg der 1. Ausgabe, für die nun vorliegende Ausgabe über 170 Seiten für Sie erstellt, damit Sie Top-informiert sind, wie Sie das von der TT-DIGI erwarten dürfen. Die Reaktionen auf die 1. Ausgabe haben unsere größten Erwartungen übertroffen, wie Sie anhand der in der Ausgabe veröffentlichten Stimmen aus der Branche nachlesen können.

Bei uns hat sich einiges getan, denn seit Mitte April ist auch unsere Website [www.tt-digi.de](http://www.tt-digi.de) online und konnte bereits zahlreiche Besucher begrüßen. Schauen Sie doch einmal vorbei!



### Die CORONA-Krise!

Spätestens ab dem Tag der FIBO-Absage für April war klar, dass CORONA den 2. Gesundheitsmarkt sehr stark tangieren würde. Nachdem die Regierungen des Bundes und der Länder die Schließung der Fitness-Studios sowie der Selbstzahlerbereiche der Therapieeinrichtungen angeordnet hatten, stand die Branche still. Von heute auf morgen mussten die Betreiber von Fitness-Studios, aber auch von Therapieeinrichtungen um ihre Existenzen bangen.

Denn trotz Systemrelevanz hatte auch der Therapiebereich – ganz abgesehen vom geschlossenen Selbstzahlbereich – zu kämpfen. Neben den verstärkten Hygienebestimmungen, die erst einmal umzusetzen waren, herrschte aufseiten der Patienten oft blanke Angst. Angst vor Ansteckung. Die Folge: Die geöffneten Praxen blieben leer.

Im Fitnessbereich versuchten einige Verbände auf Initiative des BVGSD e.V. (Bundesverband Gesundheitsstudios e.V.) eine „Nationale Front“ zu bilden, sprich einen Zusammenschluss aller Verbände zu initiieren, dem leider nicht alle gefolgt sind. In vielen Facebook-Posts wurde und wird die Arbeit der Branchen-Verbände kritisiert, obwohl diese auf verschiedenen Ebenen (Bund, Land, Kommunen) versuchten, Lösungen für die Betreiber zu finden. Die Zufriedenheit mit diesen Aktivitäten äußerte sich in den Sozialen Medien seitens der Studio-Betreiber unterschiedlich.

Dabei waren die Fitness-Verbände durchaus erfolgreich unterwegs. Der Verbund der Verbände aus



DIFG, BVGSD, VDF und DFAV konnte eine Sondersendung in verschiedenen privaten regionalen TV-Sendern realisieren. Renommierete Sprecher, wie Professor Dr. Theodor Stemper, Christine Schacht und Botond Mezey sowie Frank Böhme konnten eindrucksvoll die aktuelle Situation und die Forderungen der Verbände kommunizieren. Die Präsidentin des DSSV wurde in den ZDF-Nachrichten interviewt und der DSSV wurde in vielen hochrangigen Medien zitiert (siehe [www.dssv.de](http://www.dssv.de)).

Eine sehr erfolgreiche Aktion fuhr der DIFG mit seiner Kampagne GESUNDHEIT BRAUCHT FITNESS, die von vielen Firmen und Verbänden unterstützt wird. Die Kampagne wurde bundesweit in den verschiedensten Medien veröffentlicht und wurde von einer der Top-Werbeagenturen in Deutschland erstellt.

### Solidarisierung der Branche!

Viele Betreiber von Fitness-Studios organisierten sich in verschiedenen Netzwerken; Vereinen und Zusammenschlüssen, um gemeinsam mehr zu erreichen und um sich gegenseitig zu helfen. Besonders zu erwähnen sind die Zusammenschlüsse IDF Initiative deutscher Fitnessunternehmen mit dem Verein zur Förderung der Fitnessbranche in Deutschland und die von Alexander Dillmann ins Leben gerufene Facebook-Gruppe „Informationsnetzwerk für Fitnessclubbetreiber“.



Dazu haben viele Industriefirmen kostenlose Online-Tools für die Clubbetreiber zur Verfügung gestellt und unzählige kostenlose Webinare wurden für die Betreiber organisiert, um diesen wertvollen Informationen und Strategien im Umgang mit Mitgliedern in CORONA-Zeiten an die Hand zu geben. Beispielhaft möchten wir an dieser Stelle Beiträge von EGYM, milon, Technogym, Maik Ebener sowie der FIBO – in

Kooperation mit Europe Active, dem DSSV und Les Mills erwähnen. Aber auch andere Anbieter und Institutionen waren mit Webinaren und Online-Beiträgen konstruktiv unterwegs. Im Bereich der Heilmittelerbringer unterstützten vor allem proxomed und die ETL-Gruppe in Kooperation mit der opta data Gruppe die Praxisinhaber.

Nicht zu vergessen die unzähligen rechtlichen Informationen, welche die Kanzlei Dr. Geisler, Dr. Franke & Kollegen kostenlos zur Verfügung stellte (diese können Sie unter [www.tt-digi.de](http://www.tt-digi.de) kostenlos downloaden) sowie die auf Heilmittelerbringer spezialisierte Rechtsanwaltskanzlei von Benjamin D. Alt. Rechtsanwalt Alt ging anfangs, als viele Fragen auf einmal die Praxisinhaber in Atem hielten, tagesaktuell auf die verschiedenen Aspekte in Videos ein und stellte sie der breiten Öffentlichkeit auf YouTube zur Verfügung.

Interessant ist, dass einige Einzelbetreiber im Fitnessbereich Klagen zur Wiedereröffnung ihrer Anlagen einreichten, die durchaus Erfolge erzielten. In der Zwischenzeit hat auch die FIBO ihren Ersatztermin im Oktober 2020 bekannt gegeben, so dass es mittlerweile glücklicherweise einige positive Signale für die Branche gibt. Sehen Sie hierzu auch das Interview mit der FIBO in dieser Ausgabe ab Seite 63.

Hinzu kommt, dass einige Clubbetreiber, wie beispielsweise Frank Weber (Bella Vitalis), in direkten Kontakt zu Politikern traten, um ihre Probleme und Sorgen an der richtigen Stelle zu platzieren. Alle diese Maßnahmen haben in Summe sicher dazu beigetragen, dass die Studios von den Entscheidern in der Politik wahrgenommen wurden und die Studios wiedereröffnet werden dürfen.

Von der Politik wahrgenommen – während dieser Zeit zeigte sich, dass die Heilmittelerbringer, dass die Physiotherapeuten in den letzten Jahren ihren Stellenwert im System steigern konnten. Und das Engagement der Therapeuten, die mit ihren Praxen als systemrelevant eingestuft wurden und geöffnet blieben, wurde von den vier Berufsverbänden IFK, Physio Deutschland, VDB und VPT positiv hervorgehoben und sie alle betonten gleichzeitig auch die Anstrengungen, die jede einzelne Praxis in Bezug auf die Hygieneanforderungen meisterte. Wie Praxisinhaber das meisterten, haben ein paar uns

selbst beantwortet (ab Seite 20). Die Auswirkungen, die langfristigen Folgen werden allerdings von den Berufsverbänden unterschiedlich gesehen. Lesen Sie mehr hierüber ab Seite 16.

**Kein Einfluss ohne einen starken Verband!**

Auf die vielgeäußerte Kritik an der Arbeit der Verbände sowie an deren mangelndem politischen Einfluss, egal ob auf Bundes- oder Landesebene, möchte ich an dieser Stelle kurz eingehen.



Zu dieser Kritik kann ich erst einmal nur folgendes feststellen: So lange nicht alle Betreiber von Fitness-Studios bereit sind, sich einem Verband anzuschließen, wird sich hier nichts ändern. Aktuell gehe ich davon aus, dass max. 20% der Betreiber in einem Verband organisiert sind. Die Politik spricht mit Verbänden dann auf Augenhöhe, wenn diese eine große Mehrheit ihrer Berufsgruppe vereinigen. Dem Deutschen Olympischen Sportbund (DOSB), der auf Augenhöhe mit der Politik spricht, gehören laut Website des DOSB (Stand 18.05.2020) als Dachverband 100 Mitgliedsorganisationen an, die sich in

Landessportbünde, Spitzensportverbände und Verbände mit besonderen Aufgaben gliedern. In diesen Verbänden sind mehr als 27 Millionen Mitgliedschaften in knapp 90.000 Turn- und Sportvereinen organisiert. Unter dem Dach des DOSB bilden sie die größte Bürgerbewegung Deutschlands.

Setzt man dagegen 20% der deutschen Fitness-Studios als Mitglieder in einem Arbeitgeberverband an (DSSV e.V., BVGSD e.V. oder VDF e.V.) dann sind von den ca. 9.300 Studios nur 1.860 Studios in Verbänden organisiert und vereinigen damit ca. 2.2 Mio. Mitglieder hinter sich. Wir müssten aber einen Organisationsgrad von mind. 8.000 Studios haben, um etwas bewegen zu können. Zum einen wäre dann genug Geld vorhanden, um aus den Mitgliedsbeiträgen tatsächlich etwas bewegen zu können (beispielsweise eine wirksame Lobbyarbeit oder gezielte nationale Marketingkampagnen) und außerdem hätten wir dann ca. 9,5 Mio. Mitglieder hinter uns. Mit dieser Mitgliederanzahl im Rücken, würde uns die Politik sicherlich ernst nehmen. Jeder Fitness-Studio-Betreiber, der auf die Arbeit der Verbände schimpft und selbst kein Mitglied in einem Verband ist, sollte sich zuerst an die eigene Nase fassen, Mitglied in einem Verband werden und sich in einem Ehrenamt engagieren, bevor er in lautstark Kritik übt.

Mit herzlichen Grüßen  
Ihr Patrick Schlenz

[www.drk.de](http://www.drk.de) 



**#füreinander**

**Wir danken dir von Herzen für  
deine Unterstützung des Corona-Nothilfefonds**

# DIE LUFT IST REIN!

Lufthygiene zur Sicherheit des Studiobetriebes



## AernoviR

Klasse I  
MEDIZINPRODUKT  
nach 93/42 EWG

Schaffen Sie maximales Vertrauen!  
Lassen Sie Ihre Mitglieder mit Plasma-  
technologie unbeschwert trainieren.

AernoviR Lufthygiene **desinfiziert** mittels  
**Hochintensiv-Plasma-Luftentkeimung**,  
die Raumluft. Durch dieses medizinisch  
zertifizierte Verfahren werden Keime  
zerstört, Viren deaktiviert, die allergene  
Wirkung von Pollen entschärft und selbst  
Gerüche neutralisiert.

Ergänzen Sie Ihr Hygienekonzept und  
schützen Sie mit einer **nachweislich**  
**wirksamen Maßnahme** Ihre Mitglieder  
und Mitarbeiter.

### AernoviR-Premium

Reinigungsvermögen: 500 Kubikmeter/Stunde  
Maße (HxBxT): 78,9 cm x 30,4 cm x 27,8 cm

## Zeit zum Durchatmen

Dank Plasmatechnologie  
unbeschwert trainieren

Johnson Health Tech. GmbH  
Europaallee 51 | 50226 Frechen | Tel: +49 02234 9997 100

[www.die-luft-ist-rein.eu](http://www.die-luft-ist-rein.eu)



## I Technogym Mywellness:

### Neue digitale Funktionen zur Unterstützung der Wiedereröffnung

Durch die Zusammenarbeit mit Technogym wird sichergestellt, dass eine umfassende Strategie zur Wiedereröffnung umgesetzt werden kann. Mywellness führt in Zukunft brandneue Funktionen für die Buchung von Trainingsbereichen, Kursen und sportlichen Aktivitäten ein. Mitglieder können somit problemlos von zu Hause aus oder auf dem Weg in den Club ihren Platz reservieren. Dies verschlankt den Betrieb am Empfang, gewährleistet ein durchgängig positive Customer Experience und kreiert ein vertrauensvolles Erlebnis für alle Mitglieder.

Das Club-Layout wird in Bezug auf Social Distancing ein weiteres Schlüsselthema für die Betreiber sein. In dieser Hinsicht ist Biocircuit - das Zirkeltrainingsformat von Technogym, das automatisch Equipment, Widerstände, Tempo und Ruhezeiten für jeden einzelnen Benutzer einstellt - eine gute Lösung, um die erforderlichen Abstände sicherzustellen.



[www.technogym.com](http://www.technogym.com)

## I pure: der neue Name für keimfreie Luft

Endlich darf in den meisten Fitnessstudios wieder trainiert werden. Die Verunsicherung der Mitglieder wird jedoch auch in Zukunft spürbar sein. Vor allem das Infektionsrisiko über Aerosole in der Luft rückt immer mehr in den Fokus und stellt ein Ansteckungsrisiko dar, das mit herkömmlichen Hygienemaßnahmen nicht vermieden werden kann.



Mit pure bietet die für Ergoline bekannte JK-Gruppe eine ozonfreie und sichere UVC-Luftentkeimung, die 99,9 % der Viren und Bakterien neutralisiert und das Vertrauen Ihrer Kunden erhöht. Das designprämierte Stand-alone-Gerät nutzt die patentierte Virobuster®-Technologie und ist sofort einsatzbereit. Für sehr große Trainingsflächen ist auch die Integration der UVC-Luftentkeimung in bestehende Lüftungs- und Klimaanlage möglich. .

[www.pure-lufthygiene.de](http://www.pure-lufthygiene.de)

## I Neue Kampagne der StayStrong-Initiative



Die Initiative deutscher Fitnessunternehmen startete nach „StayStrong-StayTogether“ nun unter dem Slogan „Wo aus Bewegung Gesundheit wird“ eine Aufklärungskampagne zur Verdeutlichung des Zusammenhangs von Fitnesstraining und Gesundheit. Die Kampagne will mit einem emotionalen Film sowie vier Experteninterviews für Aufmerksamkeit sorgen.

Das erste Experteninterview mit Dr. Kurt Mosetter erschien bereits am 20. Mai und gibt Hinweise darauf, wie man Mitgliedern vermitteln kann, dass sie keine Angst vor dem Besuch in der Fitnessanlage haben müssen. Zudem werden jedem Fitness-Club kostenfreie Experten-Kolumnen zur Verfügung gestellt, die er in der lokalen Presse zur Aufklärung über den Zusammenhang von Fitnesstraining und Gesundheit platzieren kann.

[www.staystrong.fitness](http://www.staystrong.fitness)

## I EGYM stellt Corona Gym Solution vor

Endlich ist es soweit: Die Fitness- und Gesundheitsanlagen rund um den Globus nehmen sukzessive wieder ihren Betrieb auf. Das Münchner Sports-Tech- Unternehmen EGYM hat innerhalb kürzester Zeit Corona Gym Solution entwickelt, ein Paket mit vielen intelligenten Lösungen, die sowohl den neuen Vorschriften als auch den gesteigerten Sicherheits- und Hygienebedürfnissen der Mitglieder und natürlich den betriebswirtschaftlichen Interessen der Betreiber gerecht werden.

Ziel von Corona Gym Solution ist es, die Studios rasch wieder voll funktionsfähig zu machen.

Die Corona Gym Solution von EGYM enthält u.a.:

- »»» Mobile Training-Slot-Buchung: Die EGYM Branded Member App ermöglicht den Betreibern eine effiziente Kapazitätsverwaltung mit Buchung von Zeitfenstern.
- »»» Spezielle Trainingsprogramme zur Stärkung der Immunität: EGYM hat dazu speziell das neue Trainingsprogramm Immunity Boost entwickelt.
- »»» Eine einfach bedienbare mobile Plattform – sie erweitert das Fitnessstudio mit einem während der Wiedereröffnungsphase kostenlosen digitalen Angebot.
- »»» Corona Gym Solution Marketing-Kit: Betreiber finden hier alles, um sicheres Training für alle Mitglieder sicherzustellen.

„In Zeiten der globalen Pandemie ist für die Menschen Sicherheit durch räumliche Distanzierung ein Hauptanliegen. Mit Corona Gym Solution unterstützen wir sie dabei, gesund zu bleiben. Studiobetreibern helfen wir, sich mit unseren Lösungen ganz praktisch an die veränderten Anforderungen und die neue Ökonomie anzupassen“, betonte Philipp Roesch-Schlanderer, Mitgründer und Geschäftsführer von EGYM.

EGYM bietet die neuen Funktionen sowie EGYM+ (vormals EGYM Premium) für alle Fitnessstudios während der Wiedereröffnungsphase kostenlos an.

[www.egym.com](http://www.egym.com)



## I Aernovir Luftreiniger von Matrix

Mit dem Aernovir Luftreiniger, einem Medizinprodukt der Klasse I, bietet die Johnson Health Tech. GmbH jetzt ein Gerät an, das durch die Hochintensiv-Plasma-Luftreinigung (HPL) eine professionelle Desinfektion der Luft ermöglicht und somit dem Studiobetreiber und dessen Mitgliedern optimale Voraussetzungen für ein unbelastetes, sicheres Training bietet - zusätzlich zu den weiteren Hygiene-Maßnahmen.



Mit hoher Viren- und Keimbelastung in geschlossenen Räumen steigt bei längerer Aufenthaltsdauer und körperlicher Aktivität die Belastung der Lunge und der Atemwege und somit die Infektionsgefahr.

In der „Hochintensiv-Plasma-Luftentkeimung“ wird die Raumluft über einen Lüfter angesaugt. Der Luftstrom strömt dann in einer genau definierten Geschwindigkeit durch ein spezielles Plasmafeld. Hierbei wird die Luft einem Teilchenbeschuss ausgesetzt, der für eine antimikrobielle Wirkung sowie entsprechende Pyrogeninaktivierung sorgt. Keime werden zerstört, Viren deaktiviert, die allergene Wirkung von Pollen entschärft und selbst Gerüche neutralisiert. Die Belastung von Oberflächen und somit das Weitergabe-Risiko von Viren wird erheblich reduziert.

[www.matrixfitness.com](http://www.matrixfitness.com)



# PURE AIR LUFTHYGIENE

## **NEUTRALISIERT 99,9% DER VIREN & BAKTERIEN** MEHR SICHERHEIT IN IHREM STUDIO

- INKLUSIVE MEDIA-KIT ZUR INFORMATION IHRER MITGLIEDER
- SICHERHEIT UND VERTRAUEN - OHNE MEHRAUFWAND
- OZONFREIE UVC-LUFTENTKEIMUNG AUS DER MEDIZIN
- BESSERE LUFTHYGIENE IM FITNESSSTUDIO

**DIE CORONA-PANDEMIE HAT DAS HYGIENE- UND SICHERHEITSBEWUSSTSEIN DER MENSCHEN NACHHALTIG VERÄNDERT. WIE DIE DIFG-STUDIE ZEIGT, SPÜRT MAN AUCH IN FITNESSSTUDIOS DIE VERUNSICHERUNG VIELER MITGLIEDER, WAS SICH IN REDUZIERTEN CHECK-INS WIDERSPIEGELT. MIT DER UVC-LUFTENTKEIMUNG VON PURE KÖNNEN SIE DIE LUFT IM STUDIO SICHER ENTKEIMEN UND LANGFRISTIG DAS VERTRAUEN IHRER MITGLIEDER ERHÖHEN.**

Bestehende Hygienekonzepte mit Masken, Abstandsregeln und regelmäßiger Desinfektion schützen vor einer Ansteckung durch Tröpfchen- und Kontaktinfektion. Eine mögliche Infektion über die Raumluft vermeiden diese Hygienemaßnahmen jedoch nicht, denn in Aerosolen können sich Viren im gesamten Raum verteilen und mehrere Stunden überleben. Neueste Studien zeigen, dass Aerosole für fast jede zweite Corona-Infektion verantwortlich sind. Körperliche Anstrengung kann die Viruslast in der Raumluft erhöhen, denn je tiefer ein Mensch atmet, desto mehr Viren und Bakterien werden in die Luft abgegeben.

#### **UVC-Luftentkeimung schützt vor Aerosolen**

Da Viren 100-mal kleiner sind als Bakterien, bieten selbst Spezialfilter in Lüftungsanlagen keinen Schutz vor einer Verbreitung der Viren. Genau hier setzt die UVC-Luftentkeimung mit pure an. Die patentierte Technologie leitet die Luft durch ein sogenanntes UVPE-Feld mit UVC-Licht, was Viren und Mikroorganismen

sofort unschädlich macht. Die hohe Wirksamkeit von pure ist durch zahlreiche Studien belegt. Bei der umweltfreundlichen UVC- Luftentkeimung wird im Gegensatz zur sogenannten Plasmatechnologie komplett auf Ozon verzichtet, da dieses schon in geringen Dosen gesundheitsgefährdend ist und das Lungengewebe schädigen kann.

#### **Einbau in Lüftungsanlagen oder als Stand-alone-Lösung**

Als Modul in bestehenden Lüftungs- und Klimaanlageanlagen ergänzt pure Ihre vorhandenen Luftfilter. Diese Variante ist ideal für große Trainingsflächen und hohe Luftmengen. Die sofort einsetzbaren Stand-alone-Lösungen entkeimen die Luft direkt vor Ort und sind z. B. für Empfangsbereiche und Kursräume ideal. In Umkleidekabinen kann mit der verbesserten Lufthygiene sogar Schwarzsimmel reduziert werden. Die Steribase 300 kann auch in der Mitte von Trainingszirkeln platziert werden, so dass die erhöhte Sicherheit für alle Trainierenden sichtbar ist. Egal für welche Varianten Sie sich entscheiden - das umfangreiche und kostenlose Media-Kit informiert Ihre Mitglieder über die zusätzliche Sicherheit in Ihrem Studio.

#### **Fazit**

Mit der pure Luftentkeimung können Sie bereits mit einer monatlichen Leasingrate von ca. 100,- € das Vertrauen Ihrer Mitarbeitenden, Trainern sowie der Mitglieder erhöhen und Ängste nehmen. Auch zur Gewinnung neuer Mitglieder ist die erhöhte Sicherheit in Ihrem Studio ein entscheidender Wettbewerbsvorteil.



#### **DIE JK-GRUPPE - HIGH QUALITY MADE IN GERMANY**

Die JK-Gruppe ist ein führender Anbieter in den Bereichen Wellness, Lifestyle und Healthcare. Mit den Weltmarken Ergoline (Solarien), Wellsystem (Überwasser-Massage) und Beauty Angel (Apparative Kosmetik) setzt das Unternehmen regelmäßig neue Standards und wurde für die biopositiven Wirkungen der Ergoline-Lichttechnologien mit dem FIBO Innovation Award 2020 ausgezeichnet. Als Lichtspezialist produziert JK schon seit 15 Jahren patentierte UVC- Luftentkeimungssysteme für Medizin und Lebensmittelindustrie.

**Gerne beraten wir Sie zur idealen Vorgehensweise in Ihrem Studio.**

**E-Mail: Michael.Quehl@jk-group.net · Telefon: 02224-818-409 · Mobil: 0173-5483311**





©shutterstock-ESB Professional

Physiotherapie ist systemrelevant

# Die Konsequenzen für den Berufsstand



**VPT** Verband Physikalische Therapie

Die etablierten Berufsverbände haben sich seit Jahren für einen höheren Stellenwert der Physiotherapie innerhalb des Gesundheitssystems der Bundesrepublik Deutschland eingesetzt. Mit der Pandemie war die physiotherapeutische Patientenversorgung von heute auf morgen auch vonseiten der Politik systemrelevant. Was bedeutet dies aber für den ganzen Berufsstand?

TT-Digi fragte die Vorsitzenden der Berufsverbände von IFK, Physio Deutschland, VDB und VPT. In Auszügen geben wir hier die wichtigsten

Aspekte wieder. Die vollständigen Aussagen von Ute Repschläger, Vorstandsvorsitzende vom Bundesverband selbstständiger Physio-

therapeuten – IFK e. V., Marcus Troidl, Bundesvorsitzender vom VDB-Physiotherapieverband Bundesverband e.V., Hans Ortmann, Landes-

und Bundesvorsitzender VPT, Verband Physikalische Therapie aus Bayern, und Markus Norys, Vorsitzender vom Landesverband Bayern



sowie der Bundesvorsitzenden vom Deutschen Verband für Physiotherapie (ZVK) Physio Deutschland, Andrea Rädlein, veröffentlichen wir auf unserer Homepage.

**TIPP**

Lesen Sie die Antworten der Berufsverbände online unter: [www.tt-digi.de](http://www.tt-digi.de)

**Welche Auswirkungen hat die Krise auf die Physiotherapie-Praxen?**

Von enormen Herausforderungen über gravierende und verheerende Folgen bis hin zur Gefahr großer Insolvenzzahlen sehen die Vertreter der Berufsverbände die Auswirkungen der Krise auf die Physiotherapie-Praxen. Allein Hans Ortmann vom VPT lobt die „fast flächendeckend Unterstützung durch die Kreisverwaltungsbehörden mit Hygieneartikeln, als diese auf dem Markt vergriffen waren. Die gesetzlichen Krankenkassen haben ebenfalls umgehend auf die neuen Herausforderungen reagiert und z.B. Fristenerleichterungen, Zwischenabrechnungen und Videobehandlungen eingeführt.“ Allerdings bemängelt Ute Repschläger (IFK): „Wir Heilmittelerbringer haben nicht immer die Unterstützung erfahren, die



»»» Ute Repschläger

wir gebraucht hätte. Während Krankenhäuser und Arztpraxen regelmäßig zentral mit Schutzausrüstung versorgt wurden, kam dies in der Physiotherapie nur in Einzelfällen vor. Praxisinhaber mussten finanziell stark in Vorleistung gehen, um den neuen Hygienebedarf bedienen zu können.“

**Wie sind Praxisinhaber mit der Systemrelevanz umgegangen?**

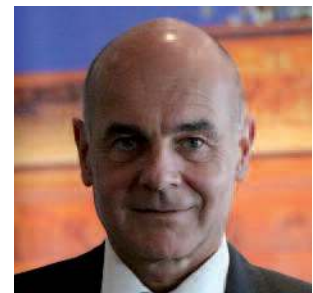
Zur Systemrelevanz fand Marcus Troidl (VDB) deutliche Worte: „Systemrelevant waren sie (Anm.d.Red.: die Praxisinhaber) schon immer, nur hat niemand darüber gesprochen. Kurz zur Erklärung: Die Ausbildung zum Physiotherapeuten beinhaltet das Fachgebiet Hygiene, das heißt, jeder Physiotherapeut weiß, was eine Pandemie für seinen Arbeitsalltag bedeutet, wie der Infektionsschutz einzuhalten ist. Wir haben auch im normalen Arbeitsalltag Wundversorgungsstörungen oder Patienten mit Keimen zu versorgen – wie zum Bei-



»»» Marcus Troidl

spiel MRSA – und damit hohe Hygieneanforderungen zu gewährleisten. Der VDB-Physiotherapieverband hat sich vom ersten Moment gegen eine Schließung der Praxen positioniert, zeitgleich die Bereitstellung entsprechender Schutzmaterialien angefordert und PSA (Anm. d. Red.: = Persönliche Schutzausrüstung) schließlich an die Betriebe verteilt.“

Markus Norys (Physio Deutschland) beschreibt die Schwierigkeiten für Praxisinhaber, die mit der Patientenversorgung in Pandemiezeiten Hand in Hand gehen: „Es war oft eine extreme Herausforderung. Zum einen, weil Schutzausrüstung schwer zu organisieren war, aber auch, weil der Praxisbetrieb komplett umgestellt werden musste – aus wirtschaftlichen Gründen, weil Kollegen teils völlig unverhofft ausfielen, beispielsweise, weil sie Kontakt mit Infizierten hatten und deswegen in Quarantäne mussten etc. (...). Natur-



»»» Hans Ortmann

lich gab es auch Kollegen, die einfach nur Angst hatten. Angst, sich selber zu infizieren, oder auch Angst, über ihre Tätigkeit in der Praxis zur Ausweitung der Pandemie beizutragen. Ich denke, auch solche Reaktionen sind aufgrund der extremen Lage nachvollziehbar.“

An eine gemeinsame Anstrengung, die aus der Systemrelevanz resultierte, erinnert Hans Ortmann (VPT): „Wir als VPT haben zusammen mit den anderen maßgeblichen Verbänden der Physiotherapie ein Notfallregister für Praxen und deren Therapieleistungen erstellt, um den Kliniken, Ärzten und Patienten eine Informationsmöglichkeit für Anlaufstellen vor Ort zu geben. Dieser Service wurde auch von vielen Praxen genutzt, welche nicht in einem Berufsverband organisiert sind. Dies wertete ich als eine positive und verbindende Nebenwirkung der Corona-Krise und Stärkung des Systems durch unsere Berufsgruppe.“

**Sehen wir in die Zukunft: Welche Auswirkungen hat diese herausfordernde Zeit für die Zukunft der Berufsgruppe?**

Ute Repschläger stellt fest, dass Therapeuten in die Verantwortung genommen, ihnen vorübergehend und punktuell erweiterte Befugnisse zugestanden wurden. „Therapeuten durften beispielsweise fehlerhafte Angaben auf der Heilmittelverordnung eigenständig korrigieren. Ausgenommen waren dabei die Art des Heilmittels und die Verordnungsmenge. Außerdem durften sie in einigen Bundesländern entscheiden, ob eine Behandlung unaufschiebbar war oder nicht. Das sind zwar nur kleine Schritte – aber sie gehen in die richtige Richtung.“ Die richtige Richtung ist für ihren Verband der Schritt zum Direktzugang. Diesen Schritt konsequent weiterzuverfolgen, dafür wäre ihrer Meinung nach jetzt der richtige Zeitpunkt: „Nun wäre es folgerichtig, einen weiteren Schritt in Richtung Direktzugang zu gehen. In einem Modellprojekt könnte geprüft werden, unter welchen Rahmenbedingungen der Direktzugang sinnvoll und sicher durchführbar ist. (...) Der Direktzugang könnte gerade im länd-

lichen Raum einen wertvollen Beitrag dazu liefern, die Patientenversorgung vor Ort zu stabilisieren und beispielsweise auch Arztpraxen zu entlasten.“

Das Thema Digitalisierung nimmt Marcus Troidl vom VDB auf: „Im beruflichen Alltag haben wir einen positiven Wandel zur Digitalisierung wahrgenommen. (...) Wir hoffen, dass der Branche diese Möglichkeit seitens der Krankenkassen auch über die Krise hinaus erhalten bleibt. Die gesetzlichen Rahmenbedingungen sind mit dem Digitale-Versorgung-Gesetz längst geschaffen.“

Die Krise als Chance sieht auch Hans Ortman (VPT), der als „weitere positive Nebenwirkung“ das aufgewertete Image der Physiotherapie sieht. „Wir hoffen, dass die Krise auch gezeigt hat, dass unser Beruf ein sinnstiftender, krisenfester Beruf ist und sich wieder mehr junge Menschen für den Beruf des Physiotherapeuten entscheiden. Schließlich war der Nachwuchsmangel vor der Krise eines unserer drängendsten Probleme.“ Und er fügt hinzu: „Berufspolitisch sehe ich eine nochmals intensiviertere Kommunikation aller Player im



»»» **Andrea Rädlein**

Gesundheitswesen, das ist eine Chance, die wir nutzen können.“ Den gesteigerten Stellenwert im Gesamtgefüge des Gesundheitssystems sieht auch Markus Norys (1. Vorsitzender des Landesverbandes Bayern von Physio Deutschland): „Wir sind systemrelevant, die Wertschätzung, auch von Bundesgesundheitsminister Jens Spahn, gibt einem das Gefühl, langsam auf die Augenhöhe der anderen Player im Gesundheitswesen aufzurücken.“ Wie seine Kollegen sieht er das jedoch noch nicht im Einklang mit einer entsprechenden Vergütung, und fordert: „Wir brauchen mehr Spielraum, auch um unsere Kolleginnen und Kollegen besser bezahlen zu können. Das gilt für die angestellten Physiotherapeutinnen und Physiotherapeuten genau wie für die Rezeptionsfachkräfte und Sekretärinnen. Denn, was ich in der Krise deutlich gemerkt habe, ist, wie wichtig es ist, sehr gute Kolleginnen und Kollegen an der Anmeldung zu haben.“



»»» **Markus Norys**

Physiotherapeuten werden auch nach der Krise – vor allem für die länger anhaltenden gesundheitlichen Folgen von Corona – mehr denn je Patienten behandeln. Atemprobleme, neurologische und Herz-Kreislauf-Erscheinungen gehörten zum Behandlungsspektrum von Therapeuten und Markus Norys schlussfolgert: „Unsere Expertise wird vermehrt gebraucht werden.“

Andrea Rädlein (Physio Deutschland) richtet ihren Blick mit Bedacht in die Zukunft: „Wir haben versucht, mit fundierten Informationen aufzuklären und zu beraten, aber sind auch mit konkreten Forderungen auf die Politik und die Kostenträger zugegangen, um gemeinsam für Lösungen zu sorgen, die die Existenz der Praxen und damit die Patientenversorgung sichern. (...) Die nächsten Wochen und Monate werden zeigen, ob und wenn ja welche weiteren Maßnahmen erforderlich werden.“

*Reinhild Karasek*

# DU HAST MEHR DRAUF?

## DANN JETZT WEITERBILDEN!

Master Prävention, Sporttherapie  
und Gesundheitsmanagement

Bachelor Fitness and Health  
Management

Fitnessfachwirt (IHK)

Medical Fitnesscoach

Athletiktraining

PersonalTraining

Functional Training

Sporternährung

### ANERKANNTE ABSCHLÜSSE

IST-Hochschule für Management | IST-Studieninstitut  
[www.ist-hochschule.de](http://www.ist-hochschule.de) | [www.ist.de](http://www.ist.de)



Bildung,  
die bewegt

## Angst trotz Relevanz?



© Shutterstock.com\_168937969\_fizkes

# Wenig Patienten, keine Kunden – die Folgen von Corona

**Physiotherapie-Praxen wurden mit Ausbruch der Corona-Krise als systemrelevant eingestuft und blieben geöffnet. Trotzdem gingen sie nicht unbeschadet aus der Zeit heraus ...**

..., denn viele Patienten blieben einfach weg. Trainingsflächen im Selbstzahlerbereich mussten schließen,

Selbstzahlerleistungen wurden nicht mehr angeboten. Also: nichts los, kein Moos. Ein paar Praxisinhaber machten

ihre Einrichtung gleich präventiv zu. Andere machten medial auf sich aufmerksam, dass sie für ihre Patienten

weiterhin da sind. Die GKV stellte sich relativ zügig unterstützend mit Sonderregelungen an die Seite der Praxisinhaber. Manche von ihnen beantragten zudem Soforthilfe, Kurzarbeitergeld oder entschlossen sich, den inzwischen



»» Andre Fuchs

vom Bundestag bewilligten Rettungsschirm in Anspruch zu nehmen.

Wir befragten in verschiedenen Bundesländern einen kleinen, nicht repräsentativen Kreis von Physiotherapeuten, von Praxisinhabern sowie Geschäftsführern von Therapie- und Trainingseinrichtungen, was sie erlebt haben, wie sich die Pandemie bisher auf ihr Unternehmen auswirkte.

„Die Zeit wird hoffentlich alle Wunden heilen ...“, so Andre Fuchs von Medical Concept aus Rheinland-Pfalz. Seine Praxis blieb durchgehend geöffnet. Die Therapeuten seiner Therapieeinrichtung, die einem medizinischen Fitnesstraining angeschlossen ist, hatte der Physiotherapeut in Kurzarbeit geschickt. Sie arbeiteten nur noch zwei Tage in der Woche. Der Grund: 60 bis 70 Prozent der Termine wurden



»» Hans-Peter Huber

in den ersten vier Wochen abgesagt.

**Praxisauslastung – von fast nichts bis fast wieder normal**

Anfangs siegte überall die Unsicherheit. Hans-Peter Huber von Mediana, Zentrum für Physiotherapie & Training, in Bayern: „Die zweite Märzhälfte war geprägt von massenhaften Terminabsagen und in der ersten Aprilhälfte haben wir nur Notfälle behandelt bzw. dringende Indikationen wie Lymphpatienten, Patienten nach OPs.“

Inzwischen herrscht allerdings fast so etwas wie Normalität. So auch bei Stefan Taube vom gleichnamigen Gesundheitszentrum in Bad Kleinen, Mecklenburg-Vorpommern. Während zu Beginn der Krisenzeit 70 Prozent der Termine bei ihm abgesagt worden waren, ist die Therapie derzeit wieder zu 70 Prozent ausgelastet.



»» Stefan Taube

Katrin Cerwenka, Physiotherapeutin und sektorale Heilpraktikerin für Physiotherapie mit eigener Praxis in Pulsnitz, einer sächsischen Kleinstadt im Landkreis Bautzen am westlichen Rand der Oberlausitz, beschäftigt drei Physiotherapeutinnen und eine Masseurin sowie einen Assistenten für die Geschäftsführung. Sie reagierte auf die Terminabsagen mit verkürzten Öffnungszeiten und hatte Selbstzahlerpatienten – Verordnung durch HP für Physiotherapie – erst einmal abgesagt. Seit Mai hat sie das jedoch wieder aufgenommen.

Auch in Hessen sah es in der Praxis von Markus Neumann nicht ganz so dramatisch aus. Im April hatten seiner Einschätzung nach 25 Prozent der Patienten ihre Termine gecancelt und ab Mitte Mai konnte er fast schon wieder Normalbetrieb verzeichnen.



»» Katrin Cerwenka

**Wirtschaftliche Auswirkungen der Terminabsagen**

Die zahlreichen Absagen ziehen wirtschaftliche Konsequenzen nach sich, die existenzbedrohlich sein können. Hans-Peter Huber spricht offen über den massiven Einbruch: „Von 17. bis 31. März hatten die Terminabsagen ein Volumen von ca. 50.000 Euro – von über 100% Auslastung auf ca 10%! Im April lag unsere Auslastung über den Monat gesehen bei ca. 30%. Im Mai werden wir voraussichtlich auf etwa 80% Auslastung zusteuern.“ Die 40 Mitarbeiter seiner Physiotherapie- und Trainingseinrichtung waren davon stark betroffen. Die Mindereinnahmen führten zu Kurzarbeit. Doch Kurzarbeit greift nicht bei allen. So fielen die Einkünfte für die 450-Euro-Kräfte vollständig weg und drei Werkstudenten musste gekündigt werden.

Der Umsatzverlust von Katrin Cerwenka belief sich im März nur auf 16 Prozent, stieg jedoch im April auf 50 Prozent an. Auch sie hatte für ihre Mitarbeiter Kurzarbeit beantragt, stockte aber die Differenz zur 100-prozentigen Lohnfortzahlung aus eigener Tasche auf.



»» Uwe Salz

Uwe Salz aus Schortens, im Norden von Niedersachsen, in Friesland, machte das auf seine eigene Art. Trotz einer Gewinnreduzierung von über 50 Prozent seines Unternehmens durch den kompletten Ausfall des gerätegestützten Gesundheitstrainings, das er im Selbstzahlerbereich anbietet, beantragte er keine staatliche Hilfe. Er griff auf seine Rücklagen zurück. Seine 23 Mitarbeiter bauten Überstunden ab und nahmen Resturlaub. Kurzarbeit war für ihn von Beginn an keine Alternative, wie er sagt. „Das Vertrauen der Mitarbeiter in einen gesunden Betrieb ist für gute Teamarbeit besonders wichtig.“

**Patienten – die Sache mit den Neuen**

Als Vorsichtsmaßnahmen hätten sie selbst sogenannte Risikopatienten ausgeplant, berichtet Kay Bartrow, freiberuflicher Mitarbeiter einer Physiotherapie-

Praxis in Baden-Württemberg. Und er fährt fort: „Patienten, die sich in der aktuellen Situation unsicher und verängstigt fühlen, sagen ihre Termine auch ab, was uns Ressourcen schafft, die wir in die ambulante Versorgung von Patienten investieren, die früher als geplant aus den Kliniken entlassen werden.“

In Hessen hatte Markus Neumann von Praxis für Physiotherapie Neumann mit seinen 19 Mitarbeitern spezielle Maßnahmen ergriffen, um jeden, auch Neupatienten, wie gewohnt anzunehmen: „Wir haben in der Praxis ein Hygienekonzept entwickelt, mit dem wir das Risiko einer Infektion auf ein Minimum reduzieren können. Alle Patienten werden darüber informiert und müssen sich an die Bestimmungen halten. Deshalb können wir alle neuen Patienten ganz normal versorgen.“



»» Kay Bartrow

Alle Patienten ohne Ausnahme hat ebenso die Therapieeinrichtung Mediana in Oberbayern behandelt, wenn auch unter verstärkten Hygienebedingungen wie berührungslose Handdesinfektionsspender, Mundschutz, Flächen-desinfektion, Plexiglasscheiben an der Rezeption.

**Hygiene, Hygiene und nochmals Hygiene**

In der Therapie gelten bereits vor Corona strenge Hygienestandards, die auch von den Gesundheitsämtern von Zeit zu Zeit überprüft werden. Denn Therapie bedingt engen Kontakt zwischen Patienten und Behandler. Wie sah das nun in Zeiten von Social Distancing aus?

In den Praxisräumen von Andre Fuchs wurden nun die Maßnahmen nochmals verschärft, das heißt: vermehrte Desinfektion, Spuckschutz an der Anmeldung und



»» Markus Neumann

Gesichtsmasken. Detailliert beschreibt Kay Bartrow das Konzept, das die baden-württembergische Praxis, in der er arbeitet, ergriff: „Wir arbeiten nur noch mit Mundschutz und Handschuhen am Patienten und es kommen nun auch vornehmlich sogenannte „Hands-off“-Techniken zum Einsatz, bei denen die Patienten verstärkt Instruktionen und Beratung erhalten und dann vor allem selbstwirksame Übungen, um das Heimtraining zu verbessern. Die Desinfektion von Therapieliegen und -material, Türklinken etc. wird verstärkt durchgeführt und wir arbeiten immer im selben Raum – jeder Therapeut hat seinen festen Behandlungsraum. Auch versuchen wir, den Abstand im Wartebereich zu vergrößern. Es dürfen nur noch höchstens vier Patienten in den Wartebereich. Wir versuchen, die Wartezeit so kurz

wie möglich zu halten, indem die Patienten schnell in den Behandlungsraum weitergeleitet werden. Begleitpersonen müssen – nach Möglichkeit – vor der Praxis, eventuell im Auto, warten.“ Markus Neumann, der seine Praxis in Hessen hat, sperrte den Wartebereich sogar ganz. Jeder Patient wurde sofort in einen Behandlungsraum gebeten.

Den hohen Zeit- und Kostenfaktor für extreme Hygienemaßnahmen gibt Praxisinhaberin Katrin Cerwenka generell zu bedenken: „Zusätzlich zu unserem bereits hohen Hygienestandard sind noch intensivere Maßnahmen mit der derzeitigen Einpreisung in unsere Honorare betriebswirtschaftlich und zeitlich keine Option. Theoretisch benötigt man dafür eine extra Arbeitskraft/Assistenz oder Rezeptionskraft bzw. zwei Mitarbeiter, deren Lohnkosten aber nicht erwirtschaftet werden können.“

### Der Trainings- und Selbstzahlerbereich

Das Angebot von Mediana in Stephanskirchen nahe Rosenheim reicht von Fitnesstraining über EMS bis hin zu §20-Kursen. Im April hatte Geschäftsführer Hans-

Peter Huber noch Mitgliedsbeiträge abgebucht, im Mai nicht mehr. Er berichtet, wie die Mitglieder reagierten: „Wir haben unsere Mitglieder per Mailing über die Möglichkeiten der Ruhezeit entweder mit oder ohne Zahlpause informiert. Einige Mitglieder, die sich selbst der Risikogruppe zuschreiben, haben gekündigt und wollten die Mitgliedschaft sofort beenden.“

Eine Rückbuchungsrate von 2 Prozent und 4 Prozent Kündigungen verzeichnete im April auch Andre Fuchs von Medical Concept in Rheinland-Pfalz. Er hatte seinen Mitgliedern Gutschriften angeboten, weshalb er die Mitgliedsbeiträge fortlaufend abbuchte.

Bei treuen, weiter zahlenden Mitgliedern bedankte sich Markus Neumann sogar mit einem besonderen Präsent: „Ich habe alle Mitglieder im März persönlich angeschrieben. Die Kunden konnten selbst entscheiden, ob ich den Monatsbeitrag weiter abbuchen darf oder ob sie den Vertrag stilllegen wollen. Die meisten haben weiter abbuchen lassen. Zum Dank gab es einen Massagegutschein.“ Und sie dankte es ihm, wie er sagt: „Sie reagierten sehr positiv.

Sie haben sich über die persönliche E-Mail gefreut. Die meisten waren sehr solidarisch und haben uns unterstützt. Sie haben uns viel Kraft und Durchhaltevermögen gewünscht.“ Kollege Stefan Taube kann die Solidarität der Mitglieder im Training, das er im Selbstzahlerbereich anbietet, nur bestätigen: 90 Prozent hätten weiter ihren Mitgliedsbeitrag gezahlt, obwohl der Trainingsbetrieb geschlossen ist.

### Und was kommt dann?

Für die Zeit nach der Wiederöffnung des Selbstzahlerbereichs hat Hans-Peter Huber schon ein Konzept erarbeitet: „Wir werden auf Abstandsregeln achten, Flächendesinfektion und gegebenenfalls die Anzahl der Personen auf der Fläche limitieren.“ Die erweiterten Hygienemaßnahmen möchte auch Markus Neumann weiterhin aufrechterhalten. Uwe Salz aus Niedersachsen



wird ebenfalls den Spuckschutz für die Anmeldekraften und die Beratungsbereiche beibehalten und weiterhin die Abstandsregeln beachten wollen.

Katrin Cerwenka überträgt ihre Erfahrung aus dieser Zeit sogar auf einen weiteren Bereich: „Social Distancing ist das beste Mittel, den datenschutzrechtlichen Abstand an der Rezeption durchzusetzen.“ Auch ihr Kollege aus Mecklenburg-Vorpommern, Stefan Taube, wird etwas aus dieser Zeit mitnehmen – und zwar vermehrte digitale Kommunikation und die Nutzung digitaler Medien.

*Reinhild Karasek*



© Shutterstock.com\_767078206\_VGstockstudio

Interview mit  
Alexander Dillmann,  
dem Initiator des  
Informations-  
netzwerks für  
Fitnessclubbetreiber



## „Damit wir alle als Branche von diesem Austausch profitieren“

Alexander Dillmann ist seit Jahren Clubbetreiber und erfolgreicher Unternehmer. Er ist einer der führenden Abnehmprogramm-Experten und seit 40 Jahren in der Fitness- und Gesundheitsbranche aktiv. Sehr früh hat er in der CORONA-Krise die Facebook-Gruppe „Informationsnetzwerk für Fitnessclubbetreiber“ ins Leben gerufen, um Informationen und Ideen allen Fitnessunternehmern zur Verfügung zu stellen. Mittlerweile hat die Gruppe mehr als 3.800 Mitglieder und damit mehr als jeder Verband in der Branche. TT-DIGI sprach mit Alexander Dillmann über seine Aktivitäten.

**TT-DIGI:** Lieber Alexander, wie bist Du auf die Idee gekommen eine „Selbsthilfegruppe“ für Studio-Betreiber auf Facebook zu gründen?

**Alexander Dillmann:** Der eigentliche Impuls war die Notwendigkeit, dass wir unsere geplanten myline Unternehmertreffen in Deutschland am 13.03.2020 absagen mussten. Diese sollten ab dem 17. März mit über 450 festen Anmeldungen bundesweit starten. Zu diesem Zeitpunkt spitzte sich die Situation mit dem Coronavirus allerdings gerade zu. Es drohte die Kontaktsperrung und es war schon abzusehen, dass die Fitnessclubs in wenigen Tagen schließen mussten. Damit war für uns klar, dass wir



unseren über 500 myline Partner-Studios eine nutzenbringende, Informations-Plattform liefern mussten.

Vor diesem Hintergrund bin ich, auch in der Rolle als Fitnessclubbetreiber des Vivana Fitness & Wellnessparks, auf die Idee gekommen, ein Informationsnetzwerk für ALLE Fitnessclubbetreiber in Deutschland zu gründen, damit wir ALLE als Branche von diesem Austausch profitieren.

**TT-DIGI:** Hat es Dich überrascht, wie schnell Deine Gruppe mehrere Tausend Mitglieder mobilisiert hat?

**Alexander Dillmann:** Die Wachstumsgeschwindigkeit seit dem ersten Tag der Gründung war enorm. Nach nur wenigen Tagen waren es über 2.000 Kollegen. Ich bin zwar von einer hohen Nachfrage ausgegangen, aber diese Wachstumsgeschwindigkeit hatte ich so nicht erwartet. Das Tempo mit der die Teilnehmerzahl der Gruppe steigt, hat sich bis heute zwar etwas verringert, wir verzeichnen aber immer noch täglich neue Mitglieder. Wir rechnen damit, dass wir auf weit mehr als 4.000 Teilnehmer kommen werden.

Da uns Qualität aber wichtiger ist als Quantität, möchte ich an dieser Stelle nochmals darauf hinweisen, dass wir nur Fitnessclubbetreiber und deren Bereichsleiter zulassen, die bei ihrer Anfrage zum Gruppenbeitritt die Fragen beantwortet haben.

**TT-DIGI:** Warum hast Du deine Initiative nicht in Kooperation oder Unterstützung mit einem der Verbände auf den Weg gebracht

**Alexander Dillmann:** Zum Zeitpunkt der Gründung habe ich nicht darüber nachgedacht. Ich wollte

schnell sein und helfen und ich denke, dass genau diese Geschwindigkeit der Hauptfaktor des heutigen Erfolges war.

**TT-DIGI:** Die Arbeit der Verbände wurde in deinem Netzwerk teilweise sehr heftig kritisiert. Findest Du diese Kritik berechtigt?

**Alexander Dillmann:** Ja und nein. Ja, wenn die Kritik sachlich und konstruktiv eingebracht wird. Nein, wenn starke Emotionen die kritischen Äußerungen steuern. Aber selbst in überzogenen Kommentaren mit harscher Kritik steckt letztendlich auch Wahrheit. Und genau das haben sich die Kritisierten - aus meiner Sicht - zu Herzen genommen und entsprechend reagiert. Dennoch möchten mein Team und ich als Moderatoren der Gruppe dazu beitragen, das Niveau und insbesondere die kritische Diskussionskultur hoch zu halten. Die von uns fortlaufend angepassten Gruppenregeln spiegeln das durch regelmäßige Updates wieder.

**TT-DIGI:** Der DIFG hat mit seiner Werbekampagne, die wiederum von weiteren Playern und Branchenverbänden unterstützt wird, eine große Aufmerksamkeit erzielt. Wie bewertest Du diese Kampagne?

**Alexander Dillmann:** Das war und ist gut sehr gut! Jede Aktion die dazu führt, dass wir als Branche von der Politik und den Institutionen als systemrelevant eingestuft werden, macht Sinn. Ich bin der festen Überzeugung, dass noch nie in der Geschichte unserer „jungen Branche“, so viel dafür getan wurde, um Gehör bei unseren politischen Entscheidern zu bekommen. Und darauf können wir alle stolz sein, weil sehr viele Unternehmer ihren Beitrag dazu geleistet haben. Insofern ist diese Entwicklung ganz sicher eine positive Nebenwirkung von Corona. Ohne Corona hätten wir einen solchen Aufmerksamkeitsprung so schnell sicher nicht geschafft.

**TT-DIGI:** Die Fitness-Branche wird von der Politik als Player immer noch nicht ernsthaft wahrgenommen. Gespräche auf Augenhöhe sind die Ausnahme. Was müsste sich aus deiner Sicht in unserer Branche ändern, um als Player mit Systemrelevanz auf der politischen Bühne auf Bundesebene ernst genommen zu werden?

**Alexander Dillmann:** Wir sind auf einem guten Weg. Wenn ich mir überlege, wie viele Briefe an die kommunalen Politiker, an die Landespolitik und an die Spitzenpolitiker versendet wurden. Dazu die



© Shutterstock.com\_582662983\_Bojan Milinkov

unzähligen Posts in den digitalen Netzwerken, die umfassende Pressearbeit – angeschoben durch Mustertexte – und die daraus resultierenden, sichtbaren Erfolge, wie zum Beispiel die Stellungnahme unseres Gesundheitsministers, Jens Spahn, der in seiner Pressekonferenz sehr gut über die Fitnessbranche informiert war, als er sagte „Wer sich beim Sport im Fitnessstudio fit hält, sollte das tun können“. Zudem besuchten in den letzten Wochen führende Politiker einige Fitnessclubs persönlich, um sich selbst ein Bild zu machen. Oder auch die vielen Berichte zur Lage der Fitnessbranche im TV – angefangen von den öffentlich rechtlichen bis hin zu den privaten Sendern. All das wäre ohne Corona nicht passiert.

Klar, Luft nach oben gibt es immer und der Weg ist noch nicht zu Ende gegangen. Dazu zählt auch die unverständliche Ignoranz der Politiker gegenüber unserer Branche in den Bundesländern, die zum Zeitpunkt unseres Interviews, noch keinerlei Entscheidung zur Wiedereröffnung getroffen haben.

**TT-DIGI:** Welche weiteren Maßnahmen sind perspektivisch notwendig?

**Alexander Dillmann:** Ich denke, um weiter erfolgreich Gehör zu finden und als systemrelevant angesehen zu werden, brauchen wir ein starkes Sprachrohr. Zurzeit sehe ich da ganz realistisch nur den DSSV als unseren Arbeitgeberverband. Deshalb wünsche ich mir auch vom DSSV mehr Transparenz in den angeschobenen Maßnahmen zur Verbesserung der Situation in unserer Branche. In den vielen Gesprächen mit dem DSSV wurde dieser Transparenz-

wunsch bisher positiv angenommen und umgesetzt. Aber auch hier gibt es noch mehr Potential.

**TT-DIGI:** Die Studios dürfen nun peu á peu, nach Bundesländern getrennt, wieder öffnen. Welche Auswirkungen wird die Corona-Pandemie kurz- und mittelfristig aus deiner Sicht auf die Branche haben?

**Alexander Dillmann:** Ich glaube, dass es Unternehmen aus unserer Branche geben wird, die durch die Krise einen großen wirtschaftlichen Schaden genommen haben und es möglicherweise nicht schaffen werden, sich weiter am Markt zu behaupten. Ich bin allerdings auch fest davon überzeugt, dass es eine Zeit und zwar eine gute Zeit für die Branche nach der Krise geben wird. Die Sensibilität der Menschen für die Themen Gesundheit und Immunsystem wird so hoch sein wie noch nie. Die Themen Krafttraining und Ernährung zur Steigerung der Gesundheit und zur Stärkung des Immunsystems werden ihren gerechten Stellenwert in der Gesellschaft bekommen.

Wichtig ist, dass wir als Branche dieses Momentum jetzt nutzen. Ich sehe hier noch deutlich mehr Bedarf an Aufklärung der Bevölkerung über die Auswirkungen von Kraft- und Ausdauertraining als auch über den Aspekt einer vitalstoffreichen und gesunden Ernährung. Und genau in diesem Punkt glaube ich, ist es uns durch das Netzwerk gelungen, den Grundstein für mehr Austausch und besseren Wissenstransfer und damit für eine zuversichtlichere Zukunft der Fitnessbranche zu legen.

**TT-DIGI:** Wann denkst Du, wird sich die Branche wieder erholt haben?

**Alexander Dillmann:** Da ich ein positiv denkender Mensch bin glaube ich, dass es schneller gehen wird als wir derzeit befürchten. Wirtschaftlich gesehen, schätze ich, benötigen wir je nach Höhe des Schadens, welchen ein Unternehmen erlitten hat, bis zu zwei Jahre, um wieder am Status Quo vor dem Shutdown zu sein.

**TT-DIGI:** Herzlichen Dank für das Interview

*Das Interview führte Patrick Schlenz.*

<https://www.facebook.com/groups/iff.netzwerk/>



© Shutterstock.com\_837161530\_Sydia Productions

# BASISCH erfolgreich trainieren & regenerieren



**WEBINAR** mit  
Roland Jentschura:  
„Sport – aber richtig!“  
<https://p-jentschura.edudip.com/w/335166>



„SAUER HAST DU  
KEINE CHANCE!!!“

## Der Schlüssel zum Erfolg: TRAINING in der Säure-Basen-Balance

Training liefert den erforderlichen „Reiz“ zur Regenerierung. Der Trainingserfolg entscheidet sich maßgeblich in einem ausgewogenen Säure-Basen-Haushalt, denn **regenerative Stoffwechselprozesse sind nur basisch möglich!**

P. Jentschura regeneriert seit nunmehr 30 Jahren – trainings- und alltagsbegleitend:

- ✓ Tee trinken – zum Lösen von Verschlackungen
- ✓ vitalstoffreich ernähren – für eine umfassende Stärkung & Versorgung
- ✓ basisch baden – zur Ausleitung von Säuren über die Haut



**GRATIS FÜR SIE:**  
Unsere  
Themenbroschüre  
zur direkten  
Umsetzung!

Binden Sie jetzt das **P. Jentschura Erfolgskonzept** ein! Wir beraten Sie gerne:  
Kirsten Liesen +49 (0) 2534 9744-132 · [kliesen@p-jentschura.com](mailto:kliesen@p-jentschura.com)

[www.p-jentschura.com](http://www.p-jentschura.com)





»» Daniel Keim setzt auf digitale Lösungen in seinem Fitnessstudio

## Die Auswirkungen von Covid19 in der Fitnessbranche – Quo vadis?

Für die Regierungen war die Fitnessbranche nicht „systemrelevant“ in der Corona-Krise. Daher mussten weltweit Fitness-Clubs schließen. Doch wie wirkten sich Lockdown und Lockerung auf die Fitnessbranche aus? Hans Muench ging dieser Frage nach und wagt Einschätzungen zum „NewNormal“ in den Studios.

International betrachtet zeigt sich ein heterogenes Bild. Schweden hat als einziges Land die Clubs nicht geschlossen, verzeichnete aber einen Rückgang der Besucherzahlen. In Finnland und Tschechien durften Clubs bereits vor einiger Zeit wieder öffnen.

Seit dem 11. Mai sind Clubs in der Schweiz landesweit wieder in Betrieb. Deutschland entschied sich wie die USA für eine Rege-

lung nach Bundesländern/Bundesstaaten. Am 11. Mai öffneten Clubs in NRW, Hessen am 16. Mai und andere Bundesländer folgten später. Es gelten für die gesamte Branche strenge Richtlinien wie die Einhaltung von Abstandsregeln und die Befolgung von Hygienekonzepten.

Ob diese erfolgreich durchgeführt werden, wird sich zeigen. In China mussten Clubs wegen Neuinfek-

tionen teilweise wieder schließen.

### **Aktionen der Studiobetreiber während des Lockdowns**

Der Lockdown kam für die Studio- und Clubbetreiber hart und schnell. In Bezug auf die Mitgliederbeiträge zeigt sich ein gemischtes Bild: In Deutschland haben die meisten befragten Clubs im März noch die gesamten Mitgliederbeiträge eingezogen,

im April taten dies noch viele und im Mai nur einige wenige. In Bezug auf digitale Alternativen zum physischen Training im Club, setzten die meisten der befragten Clubs auf eine schnelle Einführung von Online- und Streaming-Angeboten.

Vorteile hatten Clubs, die dabei ihre eigenen Mitarbeitenden für Online-Live-Kurse nutzten. Sie konnten die Nähe zu den eigenen Kunden besser herstellen. Es gibt sogar Beispiele wie den Cardio Fitness Club in Starnberg, der über 150 Online-Mitgliedschaften erfolgreich verkaufen konnte. Etwa 30 Prozent davon waren zuvor Mitglieder in anderen Studios.

**Die Covid19-Krise wird Gewinner und Verlierer hervorbringen**

Wie in den meisten Branchen wird es Gewinner und Verlierer in der Fitnessbranche während und nach der Krise geben. Nicht jeder Club und jede Kette wird überleben. Am 4. Mai meldeten die eigenen Clubs von Golds Gym in den USA Insolvenz an. Allerdings erlaubt Kapitel 11 des amerikanischen Steuergesetzes eine Reorganisation innerhalb von 90 Tagen durch einen Insolvenzverwalter. Auch die Steve Nash Fitness Clubs im kanadischen Vancouver haben Gläubigerschutz angemeldet.

**Raus aus der Krise – gute Ideen sind gefragt**

Doch wie kommen Clubs durch die Krise und aus ihr heraus? In zahlreichen Webinaren sammelten Clubbetreiber gemeinsam viele gute Ideen. Ein Beispiel dafür ist die von Alexander Dillmann initiierte Facebookgruppe

„Informationsnetzwerk für Fitnessclubbetreiber“ mit fast 4.000 Teilnehmenden (lesen Sie dazu auch ein Interview auf Seite 24). Hier einige Highlights:

1. Kommunikation mit Mitarbeitenden und Mitgliedern ist ein Schlüsselfaktor: Diese sollte transparent, zeitnah und offen sein und über verschiedenen Kanälen erfolgen (Brief, Telefon, Email, Social Media, Video Call oder Konferenz).
2. Liquidität sichern: Prüfen, wo Kosten gesenkt werden und Regierungsprogramme zur Unterstützung genutzt werden können.
3. Alternativen anbieten: Beiträge weiterzahlen (Solidarität, Mitarbeiter weiter beschäftigen), Mitgliedsbeiträge einfrieren, Onlineangebote anbieten.
4. Community-orientiert sein: ältere Menschen unterstützen.
5. Hygienekonzept vorbereiten und klar kommunizieren, um die

Ängste der Mitglieder zu nehmen, wenn die Wiedereröffnung bevorsteht.

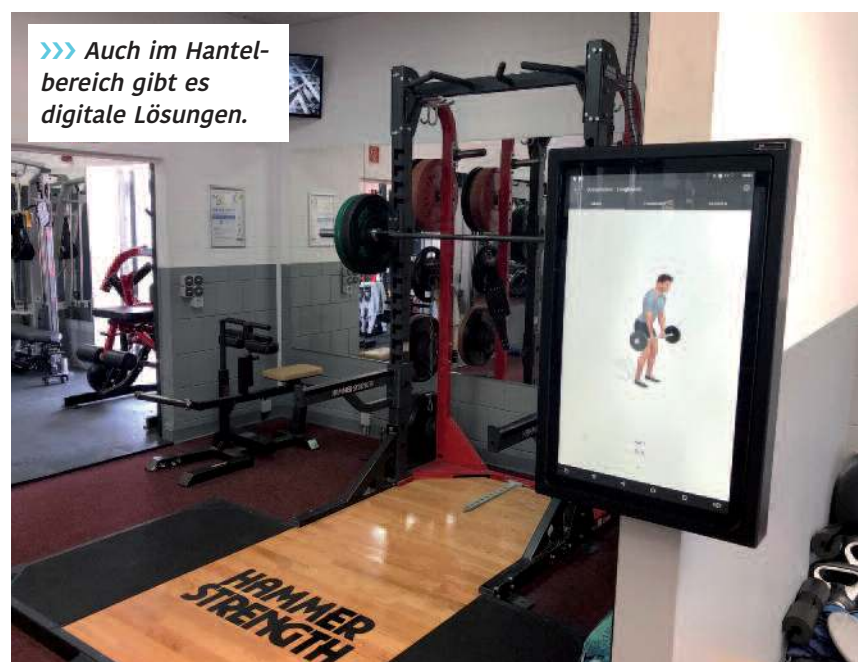
**Wie könnte das „NewNormal“ aussehen?**

Leider habe auch ich keine Glaskugel und kann voraussehen, wie die Zukunft, oder das „NewNormal“ aussehen wird. Die intensive Beschäftigung mit der Branche, gerade auch in der Krise, bringt mich aber zu neun Einschätzungen:

1. Neue Gewohnheiten: Eine Online-Reservierung wird sich etablieren, um lange Warteschlangen am Eingang zu vermeiden und der beschränkten Platzzahl von Kursen gerecht zu werden.

In Skandinavien ist dies seit Jahren üblich.

2. Kündigungen/Mitgliederverlust: Durch die Einschränkungen werden möglicherweise mehr Mitglieder von ihrem Kündigungsrecht Gebrauch machen.



3. Preisnachlass: Kunden werden teilweise aufgrund von eingeschränkten Leistungen einen Preisnachlass fordern. Besonders bei Premiumclubs, die Schwimmbäder und Saunalandschaften als aufwertende Leistungen anbieten, die nun nicht genutzt werden können. Die Premiummarke Equinox (USA, Kanada und London) erntete bereits einen Shitstorm für ihre Ankündigung, die (hohen) Preise beizubehalten.

4. Digital starke Clubs profitieren: Clubs, die während der Schließung online präsent waren (Webshop, Community-Beiträge, Online-Kurse usw.) können besser auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen und werden leichter neue Kunden generieren können.

5. Online-Training/-Coaching und Ernährungsberatung werden an Akzeptanz gewinnen.

6. Personal Training wird an Bedeutung gewinnen: Viele Menschen werden nach dem Shutdown in einem schlechteren körperlichen Zustand sein. Das Bewusstsein in der Bevölkerung, etwas vorbeugend für das Immunsystem „tun zu müssen“ wird deutlich mehr ausgeprägt sein. Besonders bei Personen, die es nicht alleine stemmen und Hilfe dabei benötigen. Es wird viele Menschen geben, die eine Abneigung haben, in einen Fitnessclub zu gehen – hiervon dürfen PT-Angebote stärker profitieren.



»» Das Deluxe Fitness in Bersenbrück verfügt auch über einen Outdoorbereich.

7. Mental Fitness wird an Bedeutung gewinnen: Unterschiedliche Formen von Mental-Training werden sich in Kombination mit physischem Training etablieren. Kunden haben vermehrt den Wunsch, ganzheitlich zu trainieren.

8. Neue Business-Modelle: Club-Betreiber werden ihr Angebot verändern: Auf der Suche nach neuen Einnahmequellen (Ernährung, Small Group PT, Geräteverleih usw.) werden kluge Clubs ihre Konzepte überarbeiten. Hierzu ein Zitat von Daniel Keim, Inhaber von Deluxe Fitness bei einem Webinar am 3. Mai: „Wir müssen daran arbeiten, dass die Kunden auch an uns denken, wenn sie ausserhalb unserer Anlagen sind. Sie zahlen für Ergebnisse.“

9. Lernen und Entwicklung: Eine rasche Nutzung und Einbindung

neuer Technologien und Tools (künstliche Intelligenz, Chat Bots, Virtual Reality usw.) wird der Fitnessbranche helfen, Produkte zu verbessern, kürzere Lernkurven zu haben und schneller Innovationen hervorzubringen und anzunehmen.

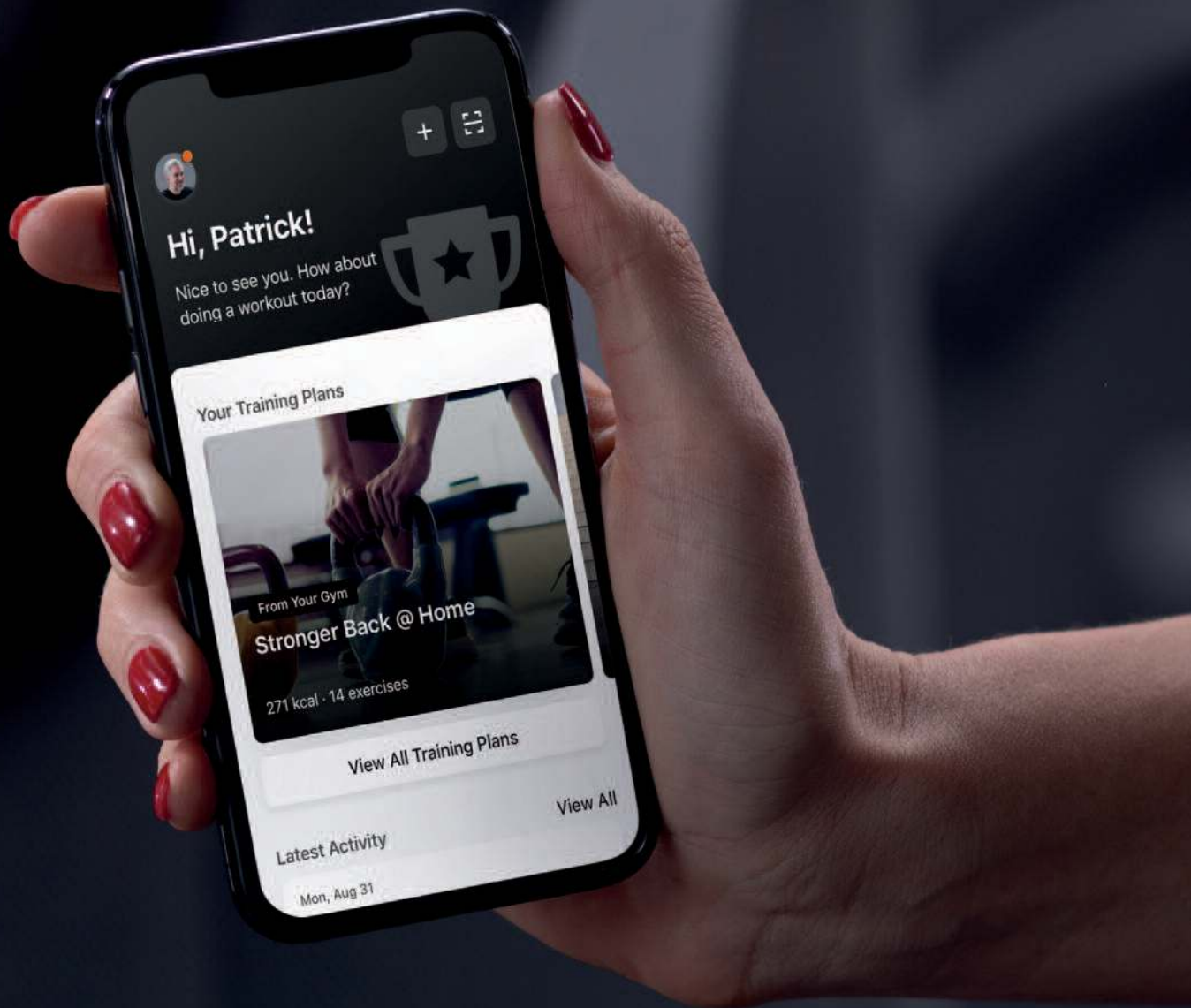
Ziemlich alles ist unsicher in Zeiten von Covid19. Was aber sicher ist: Die Fitness-Branche wird sich verändern (müssen). Ich hoffe, dass die Betriebe, die in der Krise die Chance ergreifen, besser zu werden, eine blühende Zukunft erleben – zugunsten der Gesundheit der Menschen. Im besten Fall trägt dies dazu bei, dass sich das Image der Fitnessbranche in der Gesellschaft und den Medien bessert und die Branche zeigt, dass sie eben doch „systemrelevant“ ist.

*Hans Muench*

**Autor**

Als Experte für Fitness- und Gesundheit engagiert sich Hans Muench seit Langem auf nationalem und internationalem Parkett. Muench berät Unternehmen aus der Fitness- und Gesundheitsbranche und ist außerdem als Dozent tätig. Von 2008 bis 2016 vertrat Muench die IHRSA in der Funktion des Director of Europe.





# #READY für deine erste Mobile App?

Mit der EGYM Branded Member App bietest du deinen Kunden ein komplett vernetztes Trainingserlebnis.

Scanne den QR-Code und erfahre mehr!



**E G Y M**

WWW.MEGASUN.DE

# 7000 $\alpha$ SERIE



Die neue 7000er-Serie verkörpert modernen Stil und folgt dem Prinzip der sinnlichen Klarheit – und das mit erstaunlicher Leichtigkeit. Wegweisend sorgen 46 Lampen für mehr Performance und 40 BeautyBooster HyperRed für den Frische-Kick in Gesicht, Dekolleté und Beinen. Sie haben

die Wahl aus vier Spektral-Varianten: hybridSun, extraSun, smartSun und beautySun. Abgerundet wird das ganze Konzept durch die zahlreichen Komfort-Features und das Intelligent Control System, was Ihren Kunden keine Wünsche offen lässt.



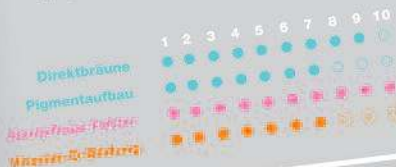
# SONNE UND SCHÖNE HAUT GANZ NACH WUNSCH.



7000α hybridSun



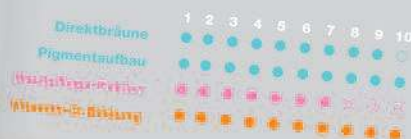
7000α beautySun



7000α smartSun



7000α extraSun



„Die Fitness-  
branche hat  
das beste  
Produkt der Welt:  
**Gesundheit**“

Studiobetreiber Aram Zülfikaroglu unterstützt die Fitness-Bewegung #staystrong#staytogether. Wegen der Corona-Pandemie mussten im März 2020 deutschlandweit alle Fitnessstudios schließen. Zülfikaroglu hält die lange Schließung für einen Fehler, weil gerade die Fitnessbranche aus seiner Sicht einen wichtigen Anteil für die Gesundheit der Menschen leistet. In einem Facebook-Post ließ er seine Gedanken zur CORONA-Krise freien Lauf. Diesen Post nahm TT-DIGI zum Anlass für ein Gespräch mit dem Studiobetreiber!



**TT-DIGI:** Lieber Aram, herzlichen Dank, dass Du Dich für ein Interview zur Verfügung stellst. Was hat Dich dazu bewogen, mit einem Post aktiv zu werden?

**Aram Zülfikaroglu:** Ehrlich gesagt hat mich die Pressekonferenz der Bundesregierung am 16. April dazu bewogen. Das Ergebnis war und ist einfach sehr enttäuschend. Mein Ziel war es, niemanden zu kritisieren, sondern eher in die Richtung „jetzt erst recht“ zu motivieren. Wir sind in der geilsten Branche und wir haben das beste Produkt der Welt, das genau jetzt so gefragt ist wie nie zuvor: Gesundheit!

**TT-DIGI:** Du schreibst, dass es uns in Deutschland immer noch sehr gut geht und wir Dankbarkeit zeigen sollten. Wie meinst Du das?

**Aram Zülfikaroglu:** Natürlich müssen wir alle Einschränkungen in Kauf nehmen, es geht teilweise um Existenzen! Wir haben jedoch in Deutschland im Vergleich zu anderen Ländern ein gutes Gesundheitssystem. Hätten wir zu Anfang der Pandemie von solchen Zahlen gesprochen wäre die Angst wahrscheinlich um einiges geringer. Mein Kühlschrank ist voll, meiner Familie, Freunden und mir

fehlt es auch gesundheitlich an nichts, dass ist erst einmal die Hauptsache und dafür bin ich dankbar. Natürlich ging dieser Appell nur an die, die den gleichen Luxus besitzen wie ich, damit meine ich wie gesagt nichts Materielles.

**TT-DIGI:** Du kritisierts auch das „Rumheulen“ in der Gruppe, was kritisierst Du denn an den Aussagen Deiner Kollegen?

**Aram Zülfikaroglu:** Es geht um Existenzen, ich möchte die Situation nicht verharmlosen. Auch ich habe Zukunftsängste, aber solange ich und mein Umfeld gesund sind, sind alle Probleme irgendwie lösbar! Notfalls gibt es halt nur Spaghetti mit Tomatensoße zu essen... Ich will die Dinge nicht schön reden, natürlich würde ich mir auch von unserer Regierung mehr Infos und Unterstützung wünschen. Wir sollten versuchen, das Beste aus der Situation zu machen, auch mir fällt es schwer mich jeden Tag aufs neue zu motivieren.

**TT-DIGI:** Du schreibst in deinem Post auch, dass wir uns klarer positionieren müssen und die USPs der

Arbeit der Studios in der Öffentlichkeit besser darstellen müssen, damit die Studios schneller wieder öffnen können. Wer muss diese Arbeit aus Deiner Sicht leisten? Du schreibst, dass die „schlauhen Köpfe, der Branche etwas ausarbeiten sollten. Wer sind die schlaun Köpfe aus deiner Sicht? Welche Organisationen meinst Du?

**Aram Zülfikaroglu:** Es gibt keine bestimmte Organisation sondern wir sind alle gefragt und sollten eine „Sprache“ sprechen. Wie ich es in meinem Post erwähnt habe, sollten wir Gründe nennen, weshalb wir für die Gesellschaft wichtig sind, nur so können wir die Politik überzeugen! Das klassische Fitnesstraining für den knackigen Arsch ist jetzt momentan eher nicht gefragt, aber letztendlich ist jeder für sich selbst verantwortlich.

**TT-DIGI:** Du schreibst auch, dass wir weiterhin die sinnvolle Aktion rund um #staystrong#staytogether gemeinschaftlich unterstützten sollten. Wo siehst Du den Vorteil, den dieser Zusammenschluss bietet im Gegensatz zu anderen Aktivitäten?

Wir sind 

Wer uns kennt, weiß, dass unser   
für Cardiogeräte schlägt.

Wir arbeiten ständig mit unseren Partnern und externen Forschungseinrichtungen an weiteren Funktionen für unsere



die das Training effektiver, ansprechender und aussagekräftiger machen.

Interesse?

Dann sprechen Sie uns an:  
[www.emotion-fitness.de](http://www.emotion-fitness.de) · 06305-71499-0

**Aram Zülfikaroglu:** Ich habe oft in vielen Newslettern oder Artikeln folgenden Spruch gelesen: Aus der Branche für die Branche! So sehe ich es bei #staystrong #staytogether, ein Zusammenschluss von cleveren Köpfe die alle in irgendeiner Form von der Situation betroffen sind. Danke an alle, die mit so viel Engagement aktiv sind und hier ihre Zeit für unsere Branche opfern, egal über welche Organisation.

**TT-DIGI:** Wie geht ihr in Euren zwei Clubs mit der aktuellen Situation um? Welche Lösungsansätze habt ihr entwickelt, um die Krise zu meistern?

**Aram Zülfikaroglu:** Wie die meisten der Studios mussten wir unser Team in Kurzarbeit schicken. Da unser Business auf Kundenkontakt aufgebaut ist, war dieser Schritt unvermeidbar! Wir sind dabei, nach und nach unsere Kunden mit kleinen Dingen eine Freude zu bereiten, als nächstes werden wir ein Immunsystem ebook und kostenlose Ernährungspläne, die von Andreas Scholz entwickelt wurden, zum Download anbieten.

Das Thema Gesundheit ist aktueller denn je, da mein Partner Marc Wolff sich schon vor meiner Zeit stark in diesem Bereich positioniert hat, müssen wir inhaltlich gar nicht viel ändern – wir sind mit unseren Konzepten schon super aufgestellt und können es kaum erwarten, bald wieder zu öffnen.

**TT-DIGI:** Welche Auswirkungen wird Corona auf die Mitglieder im Studio haben?

**Aram Zülfikaroglu:** Ich denke, es wird in Zukunft zwei Arten von Mitgliedern geben:

1. Mitglieder, denen wir die Ängste nehmen müssen indem wir aufzeigen, dass wir unser bestmögliches investieren um das Ansteckungsrisiko soweit wie möglich zu minimieren.

2. Mitglieder, die wir auf die Einhaltung der verschiedenen Maßnahmen regelmäßig hinweisen müssen.

Die Gruppen möchten wir hier intern sowohl mit Markierungen, als auch Infotafeln über unsere Bildschirme und Desinfektion Möglichkeiten gezielt ansprechen. Es wird klare Regeln geben, an die sich jeder halten muss. Sobald wir wissen, wann wir öffnen dürfen und unter welchen Auflagen, wird unser Team nochmal gezielt geschult.

**TT-DIGI:** Wir danken Dir für Deine Interview

**Aram Zülfikaroglu:** Ich danke Euch für die Anfrage und wünsche allen Kollegen und Freunden aus der Branche viel Kraft und Gesundheit. Wir packen das!

*Das Interview führte Patrick Schlenz Ende April. Am 6. Mai folgten dann Lockerungen der Corona-Einschränkungen, die auch den Betrieb von Fitness-Studios betrafen. Die konkreten Entscheidungen dazu fielen in den Bundesländern sehr unterschiedlich aus.*

»» Der 1982 geborene Aram Zülfikaroglu ist mit Unterbrechungen seit 2007 in der Fitnessbranche aktiv. Seit 2018 betreibt er mit seinem Geschäftspartner Marc Wolff zwei effectiv Studios an der Mosel und in der Eifel mit über 2000 Mitgliedern.



# FITNESS+THERAPIE

## PROFITIEREN SIE ALS GESUNDHEITSANBIETER.

PLANEN...



EINRICHTEN...



ERFOLGREICH SEIN!



SCHUPP ist der fachlich kompetente Ansprechpartner, wenn es um die Verknüpfung zwischen dem medizinischen und fitnessorientierten Gesundheitsmarkt geht. Für eine Integration von physiotherapeutischen Leistungen in Fitnessstudios sprechen wirtschaftliche Gründe und ein starker Wettbewerbsvorteil.

Rufen Sie uns an. Wir beraten Sie gerne!

SCHUPP GmbH & Co. KG  
Glattalstraße 78 · 72280 Dornstetten  
Kostenlose Hotline 0800 72 48 770  
(aus dem dt. Fest- und Mobilfunknetz)  
vertrieb@schupp-gmbh.de

[www.schupp.shop](http://www.schupp.shop)





# COVID-19 und die Abschaffung des einstweiligen Rechtsschutzes

**Die gute Nachricht vorweg: Egal ob Fitness-Studio, Tanzschule oder Solarium, in allen Bundesländern ist der Betrieb unter Auflagen entweder bereits erlaubt oder die Erlaubnis steht unmittelbar bevor. Die Wiedererteilung der Betriebserlaubnis ist dabei auch den vielen Gerichtsverfahren zu verdanken. Vor diesem Hintergrund legt Dr. Christoph Franke im Folgendem den heutigen „Rechtsstand“ der Gerichtsverfahren dar.**

Seit Bestehen der pandemiebedingten Betriebs-schließungen haben wir eine Vielzahl von Gerichtsverfahren geführt, im Rahmen derer wir das jeweilige Betriebsverbot angegriffen haben. In der Regel geschah dies im Rahmen sogenannter Normenkontrollverfahren. Da insbesondere verwaltungsrechtliche Verfahren häufig in der ersten Instanz länger als zwei Jahre dauern und bis zu dieser Entscheidung das Verbot beachtlich wäre, haben die betroffenen Unternehmen effektiv lediglich über einstwei-

lige Anordnungsverfahren die Möglichkeiten, sogenannten Eilrechtsschutz in Anspruch zu nehmen.

Im Nachfolgenden fassen wir die bisherigen Eilentscheidungen zusammen, ohne detailliert auf die jeweiligen rechtlichen Begründungen einzugehen. Auffällig ist aber, dass tatsächlich die weitaus überwiegend ergangenen, negativen Eilentscheidungen, im Ergebnis nichts anderes sind, als die Kapitulation der Gerichte vor der Pandemie.

### Grundrechte in der Corona-Krise

In Zeiten einer Pandemie haben offensichtlich alle Grundrechte hinter dem aus Art. 2 I GG, dem Grundrecht auf körperliche Unversehrtheit, bedingungslos zurückzutreten. Dies verkennt, dass es nur ein Grundrecht gibt, was bedingungslos gilt, nämlich Art. 1 GG, die Würde des Menschen. Diese ist als einziges Grundrecht unantastbar.

Alle anderen Grundrechte sind bei einer kollidierenden Betroffenheit gegeneinander abzuwägen. Die nachfolgenden Ausführungen werden verdeutlichen, dass nahezu alle Eilrechtsentscheidungen stets zugunsten von Art. 2 I GG ausgegangen sind. Die gravierenden Grundrechtseingriffe in die Rechte der Unternehmer mussten in den Eilverfahren stets zurücktreten. Dies auch unabhängig davon, dass mit Ausnahme von Bezugnahmen auf das Robert-Koch-Institut keinerlei substantiiertes Vortrag der jeweiligen Länder hinsichtlich der tatsächlichen Gefährlichkeit der Betriebsführung erfolgte. Alleine die abstrakte Angst vor möglichen, tatsächlich aber offensichtlich nicht eingetretenen Entwicklungen, reichte den Gerichten aus, um im Zweifel die Betriebsführung weiterhin zu verbieten.

### Normenkontrollverfahren

Doch zunächst zu der Verfahrensart. Technisch handelt sich dabei um sogenannte Normenkontrollverfahren, welche in den meisten Bundesländern möglich sind. Diese Verfahren werden unmittelbar vor der eigentlich zweiten Instanz, nämlich den Oberverwaltungsgerichten bzw. Verwaltungsgerichtshöfen geführt. Die ergangenen Entscheidungen sind daher von Obergerichten ergangen. Gegen eine solche Eilentscheidung sind keine Rechtsmittel gesetzlich vorgesehen, sodass eine solche Entscheidung nur über eine Verfassungsbeschwerde noch angegriffen werden kann. Auch insoweit haben wir bereits mehrere Verfahren vor dem Bundesverfassungsgericht in Karlsruhe anhängig gehabt.

In den Ländern, in denen keine Normenkontrollklage möglich ist, so wie etwa in Hamburg, kann auch gegen die Verordnung Klage erhoben werden, dies jedoch nicht vor dem Oberverwaltungsgericht, sondern vor der ersten Instanz, nämlich dem Verwaltungsgericht.

Unsere erste Entscheidung gegen die Betriebs-schließung eines Fitnessstudios haben wir bereits

am 09.04.2020 vor dem Verwaltungsgerichtshof Baden-Württemberg (Az.: 1 S 925/20) erstritten.

Bemerkenswert ist, dass der Verwaltungsgerichtshof zunächst ausführte, dass die *„(...) sehr gravierenden Auswirkungen (...) dafür sprechen, dass die Vorschriften in § 32 Satz 1 i.V.m. § 28 Abs. 1 Satz 1,2 IfSG die Voraussetzungen, den Umfang und insbesondere die Grenzen dieses Eingriffs nicht ausreichend erkennen lassen und daher wegen Verstoßes gegen den Parlamentsvorbehalt nicht verfassungsgemäß sind.“*

Mit anderen Worten formuliert das Gericht sehr deutlich Zweifel an der Verfassungsgemäßheit der Betriebsschließungen. Die rechtlich zwingende Konsequenz wäre gewesen, dass das Betriebsverbot wegen Verstoßes gegen die Verfassung nichtig ist.

Trotz dieser Feststellung hat das Gericht den Eilantrag aber im Rahmen der Interessensabwägung zurückgewiesen, dies auch, weil das Gericht es für „möglich“ hielt, *„(...) dass der Gesetzgeber kurzfristig auf die Bedenken hinsichtlich der Einhaltung des Parlamentsvorbehalts mit einer Änderung des Infektionsschutzgesetzes und daraufhin die Landesregierung mit einem Neuerlass der Corona- Verordnung reagiert.“*

Das Gericht nimmt also einen Grundrechtseingriff zu Lasten der Unternehmer hin und spekuliert gleichzeitig, dass die Bundesregierung und Landesregierung neue Gesetze bzw. Verordnungen schaffen, um danach einen grundrechtskonformen Zustand zu erschaffen. Eine Verfassungswidrigkeit wird folglich durch die Perspektive hingenommen, dass der an dem Verfahren nicht beteiligte Bund das Infektionsschutzgesetz ändern wird.

### Teilerfolg in Hamburg

In Hamburg haben wir zugunsten eines Fitness-Studios ein Eilverfahren gewonnen, dies allerdings „nur“ vor dem Verwaltungsgericht Hamburg. Das Verwaltungsgericht Hamburg hat festgestellt, dass das Betriebsverbot verfassungswidrig ist, mithin das Studio wieder geöffnet werden darf. Hiergegen hat das Land Hamburg Beschwerde eingelegt, worauf hin das Oberverwaltungsgericht Hamburg sodann am 22.05.2020 (Az.: 5 Bs 77/20) das Urteil bzw. den Beschluss des Verwaltungsgerichtes aufgehoben.

ben und den Betrieb des Fitness-Studios weiterhin verboten hat.

In dem Verfahren vor dem OVG Hamburg haben wir darauf hingewiesen, dass die Betriebsschließungen insbesondere Hinblick auf die statistischen Entwicklungen unverhältnismäßig seien. Hierzu führte das OVG aus,

„Auch die zuletzt deutlich gesunkenen Infektionszahlen im Hamburger Staatsgebiet (...) verpflichtenden den Ordnungsgeber nicht zur Aufgabe des Prinzips der schrittweisen Lockerung; er darf weiterhin vorsichtig bleiben.“

Auch dieses Argument ist kaum hinnehmbar. Zunächst ist an dieser Stelle klarzustellen, dass nicht die von den Betriebsschließungen betroffenen Unternehmer die Rechtswidrigkeit der Grundrechtseingriffe beweisen müssen, sondern vielmehr umgekehrt der Staat beweisen muss, dass seine Grundrechtseingriffe rechtmäßig sind. Abgesehen davon, dass insoweit lediglich immer nur behauptet worden ist, dass durch den Betrieb eines Fitness-Studios oder einer Tanzschule der Zusammenbruch des Gesundheitssystems drohe, ist eine entsprechende Entwicklung statistisch bislang widerlegt.

### **Rechtsschutz quasi unmöglich**

Wenn nun aber das Gericht erklärt, dass es nicht auf die statistischen Kennzahlen und Entwicklungen ankommt, dann ist im Ergebnis die Betriebsschließung im Rahmen eines einstweiligen Rechtsschutzverfahrens nicht mehr überprüfbar. Mit anderen Worten kann sich ein betroffenes Unternehmen rechtlich nicht mehr gegen eine Betriebsschließung verteidigen.

Auch haben alle Entscheidungen wörtlich berücksichtigt, dass die Länder aufgrund der Befristung der Verordnung immer prüfen müssen, ob die

Betriebsschließung noch verhältnismäßig ist. Wenn aber die Daten der statistischen Entwicklung nicht entscheidend sind, dann ist diese Einschränkung lediglich Kosmetik.

Überhaupt nicht mehr nachvollziehbar ist dann gewesen, dass das Land Hamburg am 26.05.2020 verkündete, dass ab dem 27.05.2020 Fitness-Studios und Tanzschulen wieder geöffnet werden dürfen. Zur Verdeutlichung: Am 22.05.2020 befürchtet das Oberverwaltungsgericht einen Zusammenbruch des Gesundheitssystems und ab dem 27.05.2020 darf wieder trainiert werden. Es ist offenkundig, dass dies in sich nicht schlüssig ist.

In diesem Verständnis bestätigte der Bayerische Verwaltungsgerichtshof zwar am 27.04.2020 die Verfassungswidrigkeit der 800 Quadratmeter-Grenze für Einzelhandelsgeschäfte. Trotz der ausdrücklich festgestellten Verfassungswidrigkeit hat der Bayerische Verwaltungsgerichtshof „aufgrund der herrschenden Pandemienotlage“ und der kurzen Geltungsdauer der Einschränkungen bis einschließlich davon abgesehen, die Bestimmungen außer Vollzug zu setzen, sondern lediglich die Unvereinbarkeit mit Art. 3 Abs. 1 GG festgestellt. Dies verdeutlicht, dass der Grundrechtsschutz in den Zeiten einer Pandemie offenbar nahezu suspendiert ist.

### **Juristische Bewertung der Verordnungen steht noch aus**

Dies wird zukünftig die Gerichte noch über Jahre beschäftigen, wobei darauf hinzuweisen ist, dass aus den negativen Eilentscheidungen nicht der Umkehrschluss zu ziehen ist, dass auch die parallel hierzu geführten Hauptsacheverfahren verloren gehen. Im Gegenteil, jedenfalls insoweit ist davon auszugehen, dass eine Vielzahl von Oberverwaltungsgerichten die Verordnungen für rechtswidrig bewerten werden.

Ein umfangreiches Infopaket der Kanzlei Dr. Geisler, Dr. Franke & Kollegen zu rechtlichen Fragen können Sie auf unserer Homepage kostenlos downloaden

<https://www.tt-digi.de/rechtliche-tipps-und-informationen-in-der-corona-krise-9385>



#### **Autor**

Dr. Christoph Franke ist Partner der Dr. Geisler, Dr. Franke Rechtsanwälte PartmbB. Speziell für die Fitnessbranche hat die Kanzlei verschiedene Rechtsberatungskonzepte entwickelt, die den Studiobetreiber entlasten und ihm Zeit für sein Kerngeschäft verschaffen.







**Bella Vitalis-Chef Frank Weber ging juristisch gegen die behördlich verhängte Zwangsschließung seiner Studios vor. Seine Klage gegen das Land Rheinland-Pfalz sieht er als vollen Erfolg an, auch wenn er damit scheiterte.**

Im März traf die Corona-Krise uns alle plötzlich und hart. Um die Ausbreitung des Virus einzudämmen, gab es zahlreiche Maßnahmen. Auch Fitnessstudios mussten schließen. Frank Weber erinnert sich an die damals so neue und ungewisse Lage. Am 16. März durfte er noch die Hälfte seiner Studios öffnen, einen Tag mussten dann alle Anlagen geschlossen werden.

#### **Klage im April**

Doch Weber wollte sich damit nicht abfinden, obgleich er die Corona-

Maßnahmen grundsätzlich befürwortet. Ihm ging es um das richtige Maß. Gerade in der Krise sei es wichtig, das Immunsystem durch Muskeltraining zu stärken. Die weitgehende Einschränkung des Sportangebots hielt er für einen Fehler.

Daher ging der Studio-betreiber einen Schritt weiter und reichte durch Dr. Hans Geisler Klage ein. Diese wurde zwar später abgelehnt, hatte aber dennoch den gewollten Effekt. „Unser Aufschrei wurde gehört“,

sagte Weber. Viele Medien berichteten über seinen Klageweg. Auch mit Politikern auf Landes- und Bundesebene kam Weber ins Gespräch und warb für sein Anliegen. Die Studios sollten wieder öffnen dürfen.

#### **Wiedereröffnung nach zehn Wochen**

Tatsächlich erlaubten die Lockerungen dann Ende Mai – nach knapp zehn Wochen – die Wiedereröffnung der Studios. Seit dem 27. Mai dürfen die Mitglieder wieder in den Bella Vitalis-Anlagen trainieren. Rheinland-

Pfalz war damit eines der ersten Bundesländer mit einer Lockerung in diesem Bereich.

Auch von den Mitgliedern erhielt Weber während des Studio-Shutdowns positives Feedback. „Viele freuten sich, dass einer was macht und für ihr Training kämpft“, berichtete Weber. Auch deshalb bewertet er seine Klage als „vollen Erfolg“ und würde diese Entscheidung auch jederzeit wieder treffen.

*Philipp Hambloch*

## Cash-Engpass durch Corona?



4902545\_1920\_pixabay Markus Steidle

# 5 Fragen und 5 Antworten für eine bessere Liquidität

**Mangelnde Zahlungsfähigkeit bringt ein Unternehmen in ernst zu nehmende Schwierigkeiten. Doch muss es daran unweigerlich zugrunde gehen? Selbstverständlich nicht – zum Glück!**

Es gibt genügend Unternehmen, die unterschiedliche – auch finanziell bedrohliche – Krisen gemeistert haben. Gewusst wie, kann ein erfolgreicher Umgang mit der knappen Liquidität mittel- und langfristig die Existenz sogar besser absichern als je zuvor.

Zurzeit erleben wir in einem nie da gewesenen und geradezu dramatischen Ausmaß deutliche Beschränkungen des öffentlichen Lebens. Das Geschäftsleben war und ist in einigen Bereichen regelrecht eingefroren. Sei es nur auf Zeit, so trifft es bestimmte Branchen – wie manche Gesundheitseinrichtungen – ganz extrem. Unsere gesamte Wirtschaft ist mehr oder weniger betroffen.

Der Verkauf sinkt oder geht sogar auf null, Lieferketten sind unterbrochen, Liquidität fließt ab – dafür steigt die Unsicherheit: Reichen unsere finanziellen Mittel, um den laufenden Kosten und Forderungen nachzukommen? Wie lange halten wir wohl noch durch? Für manche Unternehmer fühlt es sich gerade tatsächlich an wie im Krieg, ein täglicher Kampf ums Überleben.

### **Wenn die Zukunft unvorhersehbar ist ...**

Normalerweise sind wir es im wirtschaftlichen Umfeld gewohnt, Ziele zu planen und diese umzusetzen. In weitestgehend stabilen und vorhersagbaren Umgebungen mag das funktionieren. Aber das ist nicht mehr der Fall. Die geringe Vorhersehbarkeit

der Zukunft macht uns ebenso zu schaffen wie ein hohes Maß an Ungewissheit im Sinne von Nicht-Wissen oder Noch-Nicht-Wissen.

Wir stecken – heute mehr denn je – in der sogenannten VUCA-Welt. Geprägt von volatile, uncertain, complex und ambiguous – zu Deutsch Unbeständigkeit, Unsicherheit, Komplexität und Mehrdeutigkeit – sind andere Vorgehensweisen gefragt. Nur so haben wir auch nur die geringste Chance, ein Unternehmen in der Krise und darüber hinaus erfolgreich zu gestalten.

**... trotzdem handlungsfähig bleiben**

In einer akuten Krisensituation, in der Unternehmen von einem Cash-Engpass bedroht sind, gibt es ganz klare Prioritäten:

- »»» Arbeite mit dem, was du hast – auch wenn wir uns etwas anderes vorstellen oder wünschen.
- »»» Das Durchhalten steht erst einmal im Zentrum – die langfristige Strategie kann warten.
- »»» Die Schlüssel zum Überleben lauten: schnelle Einschätzung der Situation, eine (gute) Entscheidung und Umsetzen!

**Cash ist King!**

Nicht nur heute, sondern immer. Auch wenn es nicht fortwährend im Fokus unserer Aufmerksamkeit liegt, so ist die Solvenz doch ein zentraler Faktor. Fehlender Gewinn tötet einen Betrieb langsam – wie Krebs. Fehlende Liquidität hingegen tötet ein Unternehmen sofort – wie ein Herzinfarkt. Und das ist auch so, wenn von der Bilanzseite her vielleicht durchaus noch ein Gewinn zu verzeichnen ist. Kein Cash führt eine Firma sehr schnell in eine (über-) lebensbedrohliche Krise.



*Eine Studie von JPMorgan zeigt auf, dass kleine Unternehmen nur über einen ausreichenden Bargeldpuffer verfügen, um durchschnittlich 27 Tage im Geschäft zu bleiben, wenn sie kein Geld mehr verdienen. Ein Viertel der kleinen Unternehmen hält sogar weniger als 13 Cash Buffer Days in Reserve.*

*Link: <https://www.businessinsider.com/how-long-companies-can-survive-without-bringing-in-money-2020-3?r=DE&IR=T>*

**Wann droht der Insolvenz-Infarkt?**

Dass die Liquidität bedroht ist, heißt noch nicht, dass Liquidität/Cash der Engpass des Unternehmens ist. Allerdings kann ein schlechtes Cashmanagement dazu führen, dass das Geld knapp wird und dann auch schnell den Insolvenz-Infarkt auslöst.

Cashmanagement ist also immer erforderlich. Jedoch mit unterschiedlicher Intensität und abhängig davon, wie „eng“ die Liquidität gerade ist, oder, anders formuliert, wie gefährlich es ist oder zu werden droht. Zu beachten ist dabei: Cash ist dann – und nur dann – der Engpass des Unternehmens, wenn

- »»» alle anderen „Zutaten“ für erfolgreiches Geschäft gegeben sind und
- »»» nur das Geld fehlt, das erforderlich ist, um Material oder Fremdleistungen einzukaufen, um die (ausreichend!) vorhandenen Aufträge zu erfüllen.

In diesem Fall können Aufträge nicht erfüllt werden, wodurch weniger Geld eingeht ... ein Teufelskreis. In diesem Teufelskreis ist Cash tatsächlich der Engpass des Unternehmens. Allerdings führt eine Liquiditätsspritze dann – und nur dann – auch direkt dazu, dass das Geschäft wieder „flüssiger“ läuft. Fehlen dagegen die Aufträge oder ist am Beschaffungsmarkt das erforderliche Material nicht verfügbar, ist Cash nicht der aktuelle Engpass des Unternehmens.

**Wichtige Fragen und Antworten**

Dennoch: Falls es – eine Zeit lang – unmöglich ist, Aufträge oder das erforderliche Material zu bekommen, kann fehlende Liquidität die Existenz des Unternehmens bedrohen, weil der Betrieb nicht mehr in der Lage ist, seine anderen finanziellen Verpflichtungen zu erfüllen. In diesem Fall ist die Frage

zu beantworten: Wie sichern wir die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens, damit es – wenn wieder genügend Aufträge und/oder Material verfügbar sind – noch existiert und über ausreichend Liquidität verfügt, wieder in einen „normalen“ Geschäftsbetrieb „hochzufahren“?

Ausgehend von diesen Überlegungen gibt es wichtige Fragen und To-dos, die Firmen in Krisenzeiten und der Gefahr fehlender Liquidität kennen sollten.

### **Wie kann die (noch vorhandene, knappe) Liquidität geschützt und bestmöglich genutzt werden, um das Überleben des Unternehmens in und nach der Krise zu sichern?**

#### **To-do:**

- >>> Alle Cash-Abflüsse unterbrechen, die nicht erforderlich sind, um a) das Überleben des Unternehmens sicherzustellen und b) den aktuellen Durchsatz (!) zu sichern.
- >>> Alles andere sorgfältig überprüfen, ob es jetzt erforderlich ist.
- >>> Cash-Reserven verfügbar machen, auch wenn das (annehmbare) Kosten erzeugt (z. B. durch Skontierung).

### **Wie müssen die Entscheidungswege und -kriterien im Unternehmen schnell angepasst werden, um die knappe Liquidität zu schützen und für die Zukunft zu nutzen?**

#### **To-do:**

- >>> Cash-Puffer (rot-gelb-grün) definieren.
- >>> Entscheidungswege und -kriterien festlegen in Abhängigkeit vom Pufferstatus (in der roten Zone gelten andere Regeln als in der grünen Zone).

### **Wie kann – neben öffentlicher Förderung – zusätzliche Liquidität beschafft und sinnvoll eingesetzt werden (und zwar ohne sich in gefährliche Abhängigkeiten zu begeben)?**

**To-do:** Ausgehend von der Annahme, dass es wieder irgendeine Form von „Normalität“ geben wird. Mög-

licherweise eine andere Normalität als vor Corona, aber eine Normalität, in der das Unternehmen wieder Geld verdienen kann:

- >>> Unternehmer/Eigentümer haben in der Vergangenheit Geld entnommen. Wenn sie das Unternehmen fortführen wollen, um damit zukünftig Geld zu verdienen, können sie jetzt Liquidität ins Unternehmen zurückbringen.
- >>> Mitarbeiter können durch Investition in ein an sich gesundes Unternehmen deutlich höhere Zinsen bekommen als bei der Bank. Nach meiner Erfahrung gibt es eine hohe Bereitschaft dazu. Vorausgesetzt die Mitarbeiter verfügen über ein Privatvermögen/eigene Cash-Reserven, die sie einbringen können.

### **Wie behält das Management stets den vollen Durchblick?**

#### **To-do:**

- >>> Tägliches Review von „Days Cash On Hand“.
- >>> Trend, aktueller Stand und Prognose für 13 Wochen im Voraus.

### **Wann muss das Management seinen Fokus verschieben – von „Cash“ auf einen anderen Engpass?**

>>> Wenn der Cash-Puffer nicht mehr „rot“ ist!

Eine notwendige Voraussetzung dafür, dass ein Betrieb nachhaltig Erfolg hat, also floriert, ist, dass (mehr und mehr) Geld verdient wird. Das heißt, der Durchsatz des Unternehmens (immer wieder) schneller wächst als die Betriebskosten. Um das zu erreichen, braucht das Management stets die volle Fokussierung auf den gerade operativen Engpass.

Das gilt erst recht in Krisensituationen, in denen sich die Notlage möglicherweise schneller ändert, als man sich das vorstellen kann. Auch wenn es schwer ist, weil wir durch rasches Umfokussieren Maßnahmen gar nicht mehr ergreifen oder umsetzen können, so ist es doch möglich – vor allem, wenn man sich bewusst macht: Alles andere beschädigt – gerade jetzt – das Unternehmen.

#### **Autor**

Uwe Techt, Geschäftsführer der VISTEM GmbH & Co. KG, gilt als Vorreiter der Theory of Constraints (TOC) und des Critical Chain Projektmanagements. Er ist als strategischer Denker für grundlegende Verbesserungen und Durchbruchinnovationen bekannt. Weitere Informationen unter: [www.vistem.eu](http://www.vistem.eu)



## HUMAN PROTECTION FOR A SAFE AND HEALTHY LIFE

Der Schutz Ihrer Kunden, Mitglieder und Mitarbeiter liegt uns am Herzen. Für einen sicheren Umgang miteinander, bieten wir eine umfangreiche Palette an relevanten Hilfsmitteln. Sprechen Sie uns an!

**SCHÜTZEN SIE SICH & IHRE MITMENSCHEN  
UND BLEIBEN SIE GESUND!**

MEHR AUF  
TRUGGE.COM

### HiClass Top 20

**Kaufoptionen als 0%-Finanzierung:**

**HiClass Top 20 IB AC (still) 12 x 99,00 €\***

**HiClass Top 20 IBACWG (mit CO<sup>2</sup>) 12 x 129,00 €\***

(\*Preise netto, Zahlung monatlich)



**TRUGGE GETRÄNKETECHNIK**

Repetalstraße 410-412  
57439 Attendorn-Borghausen

Fon: +49 2721 71758 -00  
Fax: +49 2721 71758 -60

Mail: [service@trugge.com](mailto:service@trugge.com)  
Internet: [www.trugge.com](http://www.trugge.com)



## Immunstark durch Training in der Säure-Basen-Balance

**Gesundheit ist nicht selbstverständlich. Jeder Mensch hat zwar ein Immunsystem, aber hat er es trainiert und hat er es gut ernährt? Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, um sich mit fundiertem Wissen und hochwertigen, immunstärkenden Produkten als zukunftsweisendes Gesundheitsstudio zu positionieren. Denn zurzeit sind Ihre Kunden für die Erhaltung der eigenen Gesundheit höchst sensibilisiert.**

Wie unser Organismus auf einen Krankheitserreger reagiert, entscheiden die körpereigenen Abwehrkräfte. Ein und dasselbe Virus kann bei einem schwachen Immunsystem tödlich sein. Auf der anderen Seite verläuft Covid-19 laut Robert-Koch-Institut bei rund 80 Prozent der überhaupt getesteten Infizierten leicht bis moderat. Das sind die Immunstarken.

Machen Sie sich und Ihren Mitgliedern bewusst, dass sie einem Infekt nicht wehrlos ausgeliefert sind. Sie haben ein Immunsystem, und das können und sollten Sie kräftigen.

### **Abwehrkräfte sind trainierbar**

So wie unsere Muskeln, Faszien, Gelenke, Knochen usw. braucht auch unser Immunsystem Training als auslösenden Reiz zum

Erhalt und zur Steigerung der Leistungsfähigkeit. „Use it or loose it!“ - ohne Training, ohne Reize verlieren unsere Muskeln und sämtliche Gewebe ihre Kraft, Elastizität, Stabilität und Funktionalität. „Man wächst an seinen Widerständen!“ - gleiches gilt für unser Immunsystem!

Immer nur warm duschen, am liebsten steril leben und maximal bei schönem Wetter spazieren gehen – heutzutage mangelt es dem Immunsystem an Herausforderung und Wachstumsreizen. Gezieltes Muskeltraining, Spaziergänge bei Wind und Wetter, stimulierende Wechselduschen und Saunagänge dienen dem Immunsystem als „Sparringspartner“.

**„Du bist, was du isst!“**

Reize sind der auslösende Impuls für leistungsoptimierende Prozesse. Das notwendige Material für starkes Gewebe und ein starkes Immunsystem muss die Ernährung liefern. Aufgrund der heute „normalen“, vitalstoffarmen, aber zucker-, weißmehl-, säure- und teilweise schadstoffreichen Ernährungs- und Lebensweise sind immer mehr Menschen chronisch-latent übersäuert, mit Vitalstoffen unterversorgt und leiden unter Verdauungsproblemen. All das schwächt die Abwehrkräfte.

Unser gesamter Stoffwechsel, unsere Immunabwehr und die in Darm aktiven Mikroorganismen sowie im Körper aktiven Immunzellen und Enzyme arbeiten noch heute wie in der Steinzeit auf Basis dessen, was wir essen. So agieren im Körper schätzungsweise bis zu 50.000 unterschiedliche Enzyme. Diese benötigen als unersetzliche Bestandteile Amino- und Fettsäuren, Mineralstoffe, Vitamine und sekundäre Pflanzenstoffe. Die Basis unsere Gesundheit war, ist und bleibt eine pflanzenbetonte (80%), naturbelassene und äußerst abwechslungsreiche Ernährung.

**Back to the roots**

Schon der gute Bio-Apfel ist prall gefüllt mit hunderten wertvollen Vitalstoffen. Insgesamt geht die Wissenschaft jedoch von hunderten Tausenden verschiedener Vitalstoffe aus, von denen fast täglich neue entdeckt werden. Alleine bei den sekundären Pflanzenstoffen werden 250.000 vermutet. Diese Vielfalt an Vitalstoffen ist seit Jahrtausenden die Grundvoraussetzung für einen funktionierenden

den Stoffwechsel und ein starkes Immunsystem. Auf dieser Basis können bewährte Einzelsubstanzen wie Vitamine D und C, Selen, Zink usw. ihre Wirkung optimal entfalten. Die erforderliche Vielfalt an Vitalstoffen bietet nur die ganze Pflanze über die tägliche Ernährung und zum Beispiel auch das 100-Pflanzen-Lebensmittel Wurzelkraft.

**80 Prozent des Immunsystems befinden sich im Darm**

Im Darm befinden sich etwa 30 bis 40 Billionen Bakterien. Damit gibt es im Verdauungstrakt mehr Bakterien als Zellen im gesamten Körper. Die unzähligen Mikroorganismen sorgen für eine optimale Verdauung und ein intaktes Immunsystem. Ein gesundes, vielfältiges Mikrobiom bietet unserem Immunsystem und allen Schleimhäuten bereits die erste Schutzebene gegen schädliche Keime. Es produziert spezielle antibakterielle Substanzen und bietet schädlichen Erregern einfach keinen Platz.

Gleichzeitig ist ein intaktes Mikrobiom der „Personal Trainer“ für die Immunabwehr im gesamten Körper und bildet unsere Abwehrzellen zur Keimbekämpfung aus. Auch deshalb befinden sich etwa 80 Prozent unserer Immunabwehr im Darm. Ernährt wird unser Mikrobiom über Vital- und insbesondere über Ballaststoffe.

Diese sind in der heute „normalen“ Ernährung Mangelware. Stattdessen wird unser Mikrobiom und damit unsere Immunabwehr durch die heutige Ernährung geschwächt sowie durch Medikamente und besonders durch Antibiotika geschädigt. Bei

Einnahme von Antibiotika ist es deshalb mehr oder weniger Pflicht, das Mikrobiom mit Probiotika und einer pflanzenbetonten Ernährung wiederaufzubauen.

**Basisch immunstark**

Zur Verdauung schädlicher Erreger setzt unsere Immunabwehr unter anderem, so wie es auch unser Magen tut, gezielt Säure und durch Säure aktivierte Verdauungsenzyme ein. Die so agierenden Abwehrzellen müssen dafür aber selber „basisch“ bleiben, auch damit sie sich nicht selber verdauen. Laut Wissenschaftlern des Forschungszentrums Jülich sind die Phagozyten, die sogenannten Fresszellen, bei einem zu niedrigem pH-Wert nicht mehr dazu imstande, den Körper vor Krankheitserregern zu schützen, da sowohl die dafür erforderliche Säure- als auch die Sauerstoff-Superoxid-Produktion pH-Wert-gesteuert eingestellt werden.

Unsere Immunstärke ist letztendlich wesentlich abhängig von Säuren und Basen im Sinne von Vitalstoffen sowie einer ausgeglichenen Säure-Basen-Balance.



Roland Jentschura



**Jentschura International GmbH**

Otto-Hahn-Str. 22-26  
D-48161 Münster  
Tel: +49 (0)2534 / 97440  
www.p-jentschura.com

## I Silke Frank in den Vorstand von EuropeActive gewählt

Silke Frank, seit 2017 Event Director der FIBO, ist neues Vorstandsmitglied von EuropeActive (EA). Zusammen mit Alfonso Jiménez (Ingesport GO fit), Jennifer Halsall (Basic-Fit International) und erneut Ana Damaso (Portugal Activo) wählte die Generalversammlung das neue Vorstands-Quartett, in dem künftig drei Frauen vertreten sein werden. Neuer Präsident ist David Stalker, die Aufgaben als Executive Director übernimmt Andreas Paulsen. Beide waren bereits bisher im EA-Vorstand tätig. Marco Mazzanti gehört dem Gremium künftig als kooptiertes Vorstandsmitglied an.



Für die FIBO ist die Wahl eine Premiere: Die weltweit führende Messe für Fitness, Wellness und Gesundheit ist erstmals im EA-Vorstand vertreten.

„In der aktuellen Situation zeigt es sich, wie wichtig es ist, über eine Interessensvertretung zu verfügen, die europaweit aktiv ist und eng mit den nationalen Verbänden zusammenarbeitet. Das gilt auch für die FIBO als Melting-Pot der weltweiten Branche“, sagt Silke Frank.

[www.europeaktive.eu](http://www.europeaktive.eu)

## I Die sechs Gewinner der FIBO-Innovation-Awards



Es sind sechs innovative Unternehmen der Fitnessbranche, die auf der diesjährigen FIBO im April ganz besonders im Rahmenlicht stehen sollten: Die Gewinner des FIBO INNOVATION & TREND Awards 2020. Im Fokus der Branche werden sie mit ihren überzeugenden Produkten und Konzepten dennoch stehen.

Über die Qualität der Einreichungen entschied 2020 wieder eine internationale Fachjury. Die Preisverleihung wird nachgeholt und auch im Rahmen der FIBO im Oktober werden sie präsentiert. Das sind die sechs Gewinner:

Kategorie	Aussteller	Produkt
Digital Fitness	Sphery AG	The ExerCube League – Physical eSports
Health & Prevention	Schwa-medico GmbH	Symbiont
Lifestyle, Life-Balance & Wellness	JK-International GmbH	Ergoline Sonnenengel Spectra
Ökologie & Nachhaltigkeit	IMG Quality Design Sp Z o.o. Sp. k.	ERGO-ECO MAT
Performance & Leistungsfähigkeit	Eleiko Group AB	EVO Rotating Dumbbell
Start-up	air up GmbH	Air up

[www.fibo.com](http://www.fibo.com)

## I Medocheck: Zutrittsregelung mit Online Buchung

Nach den allgemeinen Lockerungen des Shutdowns müssen Fitness Studios strenge Auflagen erfüllen. Dazu gehört unter anderem auch eine Zutrittslimitierung. Die Software von medo.check wurde für diesen Fall weiter entwickelt. Mit der medo.check Online-Terminbuchung kann diese Zutrittsregelung umgesetzt werden. Das Tool kann natürlich auch für alle Termine oder Kurse genutzt werden.



[www.medocheck.com](http://www.medocheck.com)



## I Training von zuhause – IST-Professor gefragter Medienexperte

Während Fitnessstudios und -clubs deutschlandweit geschlossen waren, war die Branche vor allen Dingen mit einem Thema in den Medien präsent: „Wie kann ich in dieser Phase von zuhause aus richtig trainieren?“ Der wohl prominenteste Experte in dieser Hinsicht ist Prof. Dr. Stephan Geisler von der IST-Hochschule für Management in Düsseldorf. Der auch als Fitnessprofessor bekannte Dozent war medienübergreifend gefragt und damit ein wichtiges Aushängeschild der Branche in schwierigen Zeiten.



Kaum ein Tag verging, an dem keine Anfrage eintraf. Im Morgenmagazin der ARD ist Prof. Dr. Stephan Geisler inzwischen schon häufiger zu Gast gewesen. Ob im Interview oder per Zuschauerfragen, Geisler ist kompetenter Ansprechpartner.

Der Initiator des Fitnesswissenschaftskongresses – der vor der Corona-Krise Anfang des Jahres zum zweiten Mal in Düsseldorf stattgefunden hat – wird deshalb auch weiter der Branche ein Gesicht geben. Die nächsten Anfragen sind schon da. Und die nächsten Trainingstipps auch. [www.ist.de](http://www.ist.de)

## I First Debit stattet Zentrale mit zwei Ladesäulen für Elektrofahrzeuge aus

Die Spezialisten für Inkasso und Bonität sind 2019 mit der Firmenzentrale in die ehemalige Standortverwaltung ‚Am Hülsenbusch‘ gezogen. Zur großangelegten Sanierung des Gebäudes gehörte auch die Installation einer Photovoltaik-Anlage.

Jetzt wurden zwei Ladesäulen für Elektrofahrzeuge in Betrieb genommen, die mit dem selbstproduzierten Ökostrom aus Sonnenenergie versorgt werden.



Auf den beiden ausgewiesenen Stellplätzen gibt es eine normale Ladestation mit 11 kW Leistung und eine Schnellladesäule mit 22 kW, die von Kunden, Partnern und Mitarbeitern kostenfrei genutzt werden können. Das Hammer Familienunternehmen zeigt damit einmal mehr, dass es den gesellschaftlichen Wandel und die Digitalisierung nicht nur im Kerngeschäft Forderungsmanagement sehr ernst nimmt.

[www.firstdebit.de](http://www.firstdebit.de)



Trainingszeiten effektiv planen, anbieten und buchen.  
Mit dem Aidoo Trainingszeit-Manager.

*#aidoofairbindet*



## I myline unterstützt die Studios in Deutschland

myline stellt allen Fitnessclubs sein nach §20 zertifiziertes Online Abnehmprogramm, myintense+, lizenzfrei zur Verfügung. Die gesetzlichen Krankenkassen bezuschussen die Teilnahme bis zu 100%. Studiobetreiber können somit, nach erfolgter Standortprüfung, den Mitgliedern und Interessenten das Online-Abnehmprogramm anbieten.

Passend dazu hat das Unternehmen ein exklusives Tool – das myline Marketing-Regal - entwickelt, welches alle aktuellen aber auch zukünftigen Kampagnen auf einer Website vereint. So können die myline Partnerstudios ganz einfach eine beliebige Kampagne aus dem Regal auswählen und erhalten im Anschluss sofort alle Werbemittel, die sie für eine erfolgreiche Umsetzung im Studio benötigen.

[www.myline24.de](http://www.myline24.de)

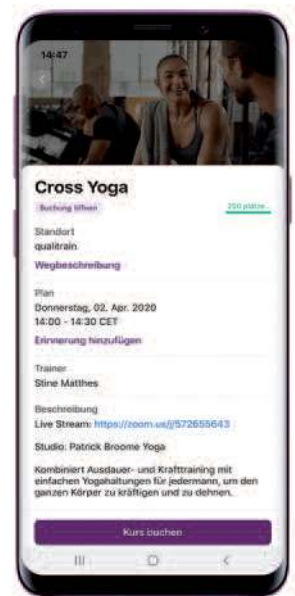


## I Faire Lösung von qualitrain während des Lockdown

Das Firmenfitness-Netzwerk qualitrain reichte auch während der Schließung sämtlicher Anlagen einen festen Teil seiner Umsätze an seine Partner, die Sporteinrichtungen, weiter. Denn über die qualitrain App hatten Trainierende auch in der „studiolosen“ Zeit Zugang zu über 1.000 Onlinekursen aus 20 Sportarten, individuellen Ernährungsprogrammen, Live-Kursen sowie geführten Achtsamkeits- und Meditationsübungen für mentale Fitness und Wohlbefinden.

Mit seinem umfassenden digitalen Angebot motivierte qualitrain die Nutzer, über das Online-Angebot ihre Mitgliedschaft in den Clubs aktiv zu halten. Die entsprechenden Beiträge flossen in die Ausschüttung an die qualitrain Partner ein, die dank dieses Modells im März trotz Schließungen 80 Prozent ihrer normalen Umsätze mit qualitrain verzeichneten.

[www.qualitrain.net](http://www.qualitrain.net)



## I Online-Marketing durch RVP-Werbekampagnen

Bei den RVP-Werbekampagnen von Schranz Control werden Anzeigen mit wichtigen Hygienemaßnahmen eines Studios auf Plattformen wie Google und Facebook ausgespielt und die interessierten Nutzer auf eine kontaktoptimierte Landingpage geschickt. Hier werden die Nutzer dann auf Ihr Rehasport Angebot und Ihre Hygienemaßnahmen hingewiesen und können mit dem Studio über Mail oder Telefon einfach in Kontakt treten. Durch die Kampagnen ist die Erschließung von Neukunden möglich.

[www.schranz-control.de](http://www.schranz-control.de)



## News vom GluckerKolleg

Ab Juni 2020 bietet das Gluckerkolleg seine Lehrgänge in Deutschland so an, dass diese für den Erwerb der Fachkundenachweis der NiSV anrechenbar sind.

Zusätzlich gibt es beim GluckerKolleg ab Herbst 2020 den neu konzipierten Kurs „EMS Medical

Experte“ der ein ideale Kurs für Physiotherapeuten, Ärzte und medizinisches Personal abbildet um das Thema EMS optimal im medizinischen Bereich an zu bieten. Der Kurs wurde in der Zusammenarbeit mit führenden Physiotherapeuten und Medizinern entwickelt.

[www.gluckerkolleg.de](http://www.gluckerkolleg.de)



## Liquiditätsbooster von Stolzenberg

Stolzenberg möchte die Kunden nach der Krise entlasten. Um den finanziellen Spielraum zu erhalten und gleichzeitig in neue Technik und Behandlungsmethoden investieren zu können, bietet das Unternehmen einen Leasing-Liquiditätsbooster an.

Bei diesem Angebot geht die Leasinggesellschaft in Vorleistung. Kunden können direkt mit den Neuanschaffungen arbeiten, die Zahlung der Leasingraten beginnt jedoch zeitversetzt drei Monate später.

[www.stolzenberg.org](http://www.stolzenberg.org)



## Präventive Hygiene-Ausstattung für das Studio

Omnia concepts unterstützt Studiobetreiber, wenn diese das Sicherheitsgefühl der Mitglieder stärken wollen. Das stetig wachsende Portfolio gewährleistet die Umsetzung der neuesten Hygienestandards.

Von Trennwänden über Tröpfchenschutz bis hin zu Dispensern und Visieren bietet das Unternehmen alles aus einer Hand. Dank des Rundum-Sorglos-Pakets können Sie sich Studiobetreiber auch in Zeiten wie diesen aufmerksam ihrem Tagesgeschäft widmen.

[www.omnia-concepts.de](http://www.omnia-concepts.de)



# e scan

KÖNIGSKLASSE DER STOFFWECHSELMESSUNG  
• Das Kompetenzzentrum •

## Sauerstoff – Atemgasmessung

20 Jahre  
Spezialisierung



### e-scan misst in nur 5 Minuten:

- ♥ O<sub>2</sub> Aufnahme der Zellen (Verbesserung durch Training)
- ♥ Herzfrequenz, in der am meisten Fett verbrannt wird (Belastungsmessung)
- ♥ Anteilige Zucker- und Fettverbrennung im Alltag (Ruhemessung)
- ♥ Fitnesszustand
- ♥ Ernährungsplan per Mausclick

# e scan

KÖNIGSKLASSE DER STOFFWECHSELMESSUNG  
• Das Kompetenzzentrum •

e-scan Diagnostic e. K.  
Deggendorfer Str. 50 · 94526 Metten  
Tel.: 0991 9980613 · [info@escan-test.de](mailto:info@escan-test.de)  
[www.escan-test.de](http://www.escan-test.de)

## I Leasing-Aktion von ERGO-FIT

ERGO-FIT hat sich ein besonderes Angebot überlegt, um den Kunden einen gelungenen Start des Trainings zu ermöglichen und schenkt Ihnen die ersten elf Leasingraten für den Vitality Circuit (3 chipkartengesteuerte Cardio- und 6 chipkartengesteuerte Kraftgeräte mit MPG Zulassung) inklusive §20-Präventionskurs und dem Vitality System für Training und Dokumentation.

Damit haben die Kunden auch jederzeit eine genaue Kontrolle, wer wann bei Ihnen trainiert hat und können die Auslastung steuern. Die erste Rate wird erst im 12. Monat fällig.

[www.ergo-fit.de](http://www.ergo-fit.de)



## I therapie DÜSSELDORF 2020 als digitales Event

Die Fachmesse mit Kongress für Therapie und medizinische Rehabilitation in Düsseldorf findet nicht wie geplant statt, sondern wird am 25. und 26. September 2020 in digitaler Form angeboten. Die zertifizierte Fortbildung erfolgt per Webinar.

Das aktualisierte Kongressprogramm ist ab Juli verfügbar. Anmeldungen zum Online-Kongress sind ab August möglich.

Wer am 25. und 26. September 2020 nicht teilnehmen kann, für den stehen die Aufzeichnungen der Webinare anschließend gegen eine Gebühr zur Verfügung.

Die therapie HAMBURG (23. und 24. Oktober 2020) und die therapie LEIPZIG (11. bis 13. März 2021) finden mit Blick auf die aktuelle Lage wie geplant statt.

[www.therapiemesse-duesseldorf.de](http://www.therapiemesse-duesseldorf.de)



## I TheraPro Essen auf 2021 verschoben

Die Entscheidung, die Messe, die vom 2. bis 3. Oktober in Essen stattfinden sollte, ins nächste Jahr zu verschieben, wurde im Interesse der Branche getroffen. Eine Terminkollision mit der FIBO, die internationale Leitmesse für Fitness, Wellness & Gesundheit, die vom 1. bis 4. Oktober 2020 in Köln stattfinden wird, wäre „nicht wünschenswert“ gewesen, so Andreas Wiesinger, Mitglied der Geschäftsleitung der Messe Stuttgart.

Dieser Schritt ist im Sinne der Branche sowohl für Aussteller als auch Besucher erfolgt. Viele Aussteller zeigten in den Gesprächen Verständnis für die Verschiebung und gaben überwiegend positive Rückmeldungen. „Die weitere Zusammenarbeit zwischen TheraPro und FIBO ist durch die Terminkollision keineswegs betroffen und wird von beiden Seiten fortgeführt.“

Die nächste Veranstaltung findet vom 1. bis 2. Oktober 2021 auf der Messe Essen statt.

[www.therapro-messe.de/essen](http://www.therapro-messe.de/essen)



## | Solarfix Care: Hautschonendes Desinfektionsmittel

Perfekte Studiohygiene ist aktuell wichtiger denn je! Ganz neu sind umweltfreundliche und hautschonende Desinfektionsmittel ohne Alkohol, Aldehyd, Pheno oder Tenside. Mit einer speziellen Mischung

aus Wasser und Salz erfüllt Solarfix Care die strengen Anforderungen an die Oberflächendesinfektion (viruzid gemäß EN 14476) und hat gleichzeitig die dermatologische Prüfung von Dermatest mit „Sehr gut“ bestanden.

So kann das Desinfektionsmittel, je nach Mischungsverhältnis, zur sicheren und schonenden Oberflächen- und Handdesinfektion im ganzen Studio eingesetzt werden.

Solarfix Care kann über JK und deren Fachhandelspartner bezogen werden.

[www.jk-licht.de](http://www.jk-licht.de)

## | Life Fitness öffnet Fitnesscloud Halo Premium drei Monate lang für alle Kunden

Life Fitness stellt seinen Kunden ab dem 21. April drei Monate lang einen kostenlosen Zugang zur Fitnesscloud Halo Premium für das digitale Studio- und Mitgliedermanagement zur Verfügung.

Das Premium-Paket von Halo erlaubt es den Studiobetreibern, über die Halo-App mit ihren Mitgliedern zu kommunizieren, ihre Trainingsaktivitäten aufzuzeichnen und sie virtuell auf dem Weg zu ihren individuellen Zielen weiter voranzubringen. Dafür können sie unter anderem maßgeschneiderte Workouts zusammenstellen und so auf die persönlichen Bedürfnisse jedes Mitglieds eingehen.

Außerdem steht den Studios und ihren Mitgliedern eine Serie von Heimtraining-Videos zur Verfügung. Und Trainierende können sich selbst neue Ziele setzen und die Trainingsfortschritte direkt an die Coaches ihres Studios schicken.

[www.lifefitness.de/halo](http://www.lifefitness.de/halo)



DU BETREIBST EIN SCHÖNES STUDIO UND  
BEGEISTERST MENSCHEN FÜR SPORT?

# DU MUSST NICHT NOCH INKASSO MACHEN!

Moderne und maßgeschneiderte Konzepte, unterschiedliche Inkassoprodukte, professionelles Forderungsmanagement und höchstmöglichen Erfolg.

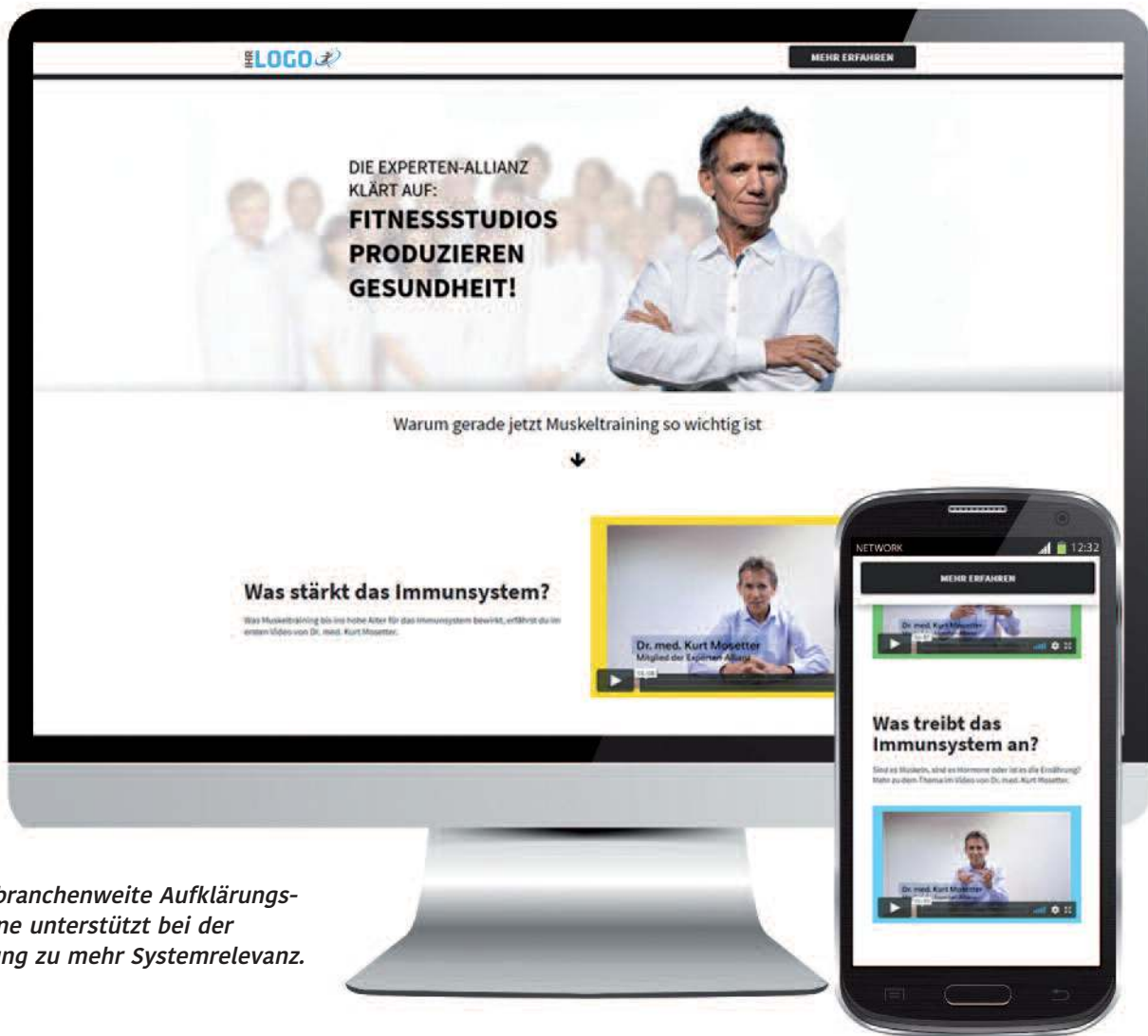
**Genau das was du brauchst.**

KOHL GMBH & CO. KG  
RHEINSTRASSE 105  
55424 MÜNSTER-SARMSHEIM

☎ 06721 96 232 60  
✉ FITNESS@KOHLKG.DE  
🌐 FITNESS-KOHLKG.DE

**JETZT TERMIN VEREINBAREN**  
☎ 06721 96 232 60





»»» Die branchenweite Aufklärungskampagne unterstützt bei der Aufklärung zu mehr Systemrelevanz.

# Fitness-Studios produzieren Gesundheit!

Es geht um die Zukunft des Fitness- & Gesundheitsmarkts! Aufmerksamkeit erregen und das nicht nur bei den bisherigen Studio-Mitgliedern. Die Nachfrage der Zukunft wird sich verändern. Die Bevölkerung muss jetzt verstehen, wie wichtig Training ist.

Die Fitnessanlagen in Deutschland, Österreich und der Schweiz sind inzwischen wieder geöffnet. Doch die Bilanz der Wahrnehmung

unserer Branche ist noch immer niederschmetternd: Fitness- und Gesundheitsanlagen stehen bei einem Großteil der

Bevölkerung immer noch ganz weit hinten auf der Liste. Dagegen tun wir etwas – gemeinsam mit euch!

### Vom Nischenmarkt zum Massenmarkt

Nur durch eine synchronisierte Kommunikation schaffen wir es, eine öffentliche Meinung in der Bevölkerung für die Notwendigkeit und Systemrelevanz von Fitness- und Gesundheitsanlagen herzustellen. Dabei spielt die Aufklärung eine ganz zentrale Rolle.

In diesem Zusammenhang haben EGYM und FACEFORCE in einem gemeinsamen Webinar am 20.05.20 eine Lösung vorgestellt. Eine Lösung, die für jeden Studio-betreiber umsetzbar ist.

### Branchenweite Aufklärungskampagne

Seit dem 07. Juni ist dazu eine flächendeckende Aufklärungswelle gestartet, um das wichtigste Merkmal unserer Branche in den Köpfen der Bevölkerung zu verankern: Fitnessstudios produzieren Gesundheit!

### Experten Allianz

In der Aufklärungs-Kampagne nutzen wir Video-Statements der Experten-Allianz, u.a. mit Dr. med. Kurt Mosetter, um die Notwendigkeit von Muskeltraining glaubhaft zu untermauern. Ohne dabei werblich zu wirken – exzellente Aufklärung gelingt nur durch den klaren Fokus auf die Botschaft, nicht auf eine Marke – wird die Kampagne in den Schmuckfarben

und mit deinem Logo an dich angepasst.

### Ohne Aufwand

Bei der Durchführung der Kampagne entsteht dir dabei kein zusätzlicher Aufwand. Deine Aufgabe ist es, dich mit deinem Team auf die Kernkompetenz vor Ort zu konzentrieren und somit Gesundheit zu produzieren. Wir als FACEFORCE übernehmen von der Erstellung bis zur Durchführung die komplette Arbeit.

### Kosten

Jedes Unternehmen, egal ob große Fitness- und Gesundheitsanlage, Physio-Praxis oder Micro-/PT-Studio, erreicht dabei im Schnitt 20.000 Menschen in seinem Standortumkreis. Damit so viele Studios wie möglich mitwirken können, gibt es keine finanzielle Hürde. Wir wissen, wie hart es manche Unternehmer-Kollegen getroffen hat. Deshalb hast du die Möglichkeit selbst zu entscheiden, welchen Betrag du für diese Kampagne leisten kannst und möchtest.

### Erneuter Lockdown

Was passiert, wenn es einen zweiten Lockdown gibt? Es ist wichtig, dass wir nicht nur rehabilitativ, sondern auch präventiv handeln, um damit die Zukunft unserer Branche sicherer zu gestalten.

Hunderte Fitnessanlagen im deutschsprachigen Raum haben dazu bereits in der ersten Welle teilgenommen und damit einen wertvollen Beitrag zur Aufklärung in ihrem Marktgebiet geleistet. Doch das reicht nicht aus, um wirklich nachhaltig etwas zu bewegen. Nur steter Tropfen höhlt den Stein – und dieser Stein ist ziemlich gewaltig.

Erst durch die permanente Aufklärungsarbeit, die wir durch die synchronisierten Maßnahmen vornehmen, erlangen wir das gewünschte Vertrauen in unsere Arbeit.

So gelingt es uns zum einen, den Bestandsmitgliedern die Wichtigkeit von Muskeltraining in Zusammenhang mit einem gesunden Immunsystem zu vermitteln. Das nimmt ihnen die Angst vor einer Ansteckung durch den Besuch ihres Fitnessstudios und die Wiederaufnahme ihrer Trainingsroutine. Und erst recht stärkt die Aufklärungsarbeit unsere Position im Gesundheitssystem, wenn es tatsächlich zu einem erneuten Lockdown kommen sollte.

### Neue Mitglieder in der Folge

Und zum anderen erreichen wir durch diese konzertierten Aktionen auch diejenigen, die das Fitnessstudio bisher als Muckibude abgestempelt und daher gemieden haben. Dies ist ein wichtiger Schritt unseres nächsten Etappenziels zu 20% der trainierenden Bevölkerung. In der Folge wird es dazu führen, das Fitness- und Gesundheitsanbieter spürbar einfacher durch darauf aufbauende Marketingkampagnen und -maßnahmen neue Mitglieder gewinnen.



»» Scanne mit deiner Smartphone-Kamera den QR-Code – So gelangst du direkt zur Anmeldeseite der branchenweiten Aufklärungskampagne.

## Stimmen zur Erstausgabe von TT-DIGI

Leidenschaft für die Themen der Branche



Mit Spannung erwartete das Team von TT-Digi, wie wohl der Markt das neue Magazin aufnimmt. Branchenvertreter richteten sich mit Glückwünschen an den Verlag und gaben ihr Urteil zum Magazin ab. Hier ihre Stimmen:

**Silke Frank**, Event Director FIBO, betont die Marktkenntnisse, die Herausgeber Patrick Schlenz auszeichnet: *„Die Branche braucht eine leistungsfähige Fachmedien-Landschaft zur schnellen und gezielten Insider-Information. Das haben die zurückliegenden Wochen erneut gezeigt. Mit TT-DIGI ist binnen weniger Wochen ein neuer, „alter“ Player auf den Markt gekommen, dessen Macher seit Jahrzehnten eng mit der Branche verbunden ist. Schon die Erstausgabe zeigt, wie sinnvoll dieses Medium an der Schnittstelle von Fitness und Gesundheit ist. Denn TT-DIGI bringt zusammen, was zusammengehört.“*



Bildnachweis: FIBO Global Fitness

**Philipp Roesch-Schlanderer**, CEO von EGYM GmbH, attestierte Patrick Schlenz: *„Mit TT-DIGI triffst Du voll ins Schwarze, Patrick! Gesundheitsorientiertes Training ist für mich einer der wichtigsten Megatrends überhaupt, und in Deinem neuen Magazin steckt von der ersten bis zur letzten Seite Deine tiefe Leidenschaft für die wirklichen Top-Themen unserer Branche. Ich wünsche Dir für die Zukunft der TT-Digi nur das Beste!“*







Das neue Magazin überzeugt auch **Bernd Schranz**, Geschäftsführer von Schranz Control und RehaVitalisPlus (links): „Die erste Ausgabe haben wir natürlich erhalten und waren von der professionellen Umsetzung, Layout, Haptik, Aufteilung, Informationsgehalt etc. positiv überrascht. Die Themengebiete sind sorgfältig ausgesucht und ich freue mich schon auf die kommende Ausgabe.“ Allein die äußere Erscheinung gefällt auch **Ulfert Böhme**, CEO von JOHNSON HEALTH TECH: „Ich finde es bemerkenswert, was Patrick Schlenz in so kurzer Zeit auf die Beine gestellt hat. Das Magazin ist griffig von der Haptik, aber vor allem deckt es die Sparten Fitness und Gesundheit umfassend ab. Es gefällt mir sehr gut, und wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit diesem neuen Magazin-Konzept. Dem TT-DIGI-Team wünsche ich viel Erfolg!“



Mit dem FIBO Award 2020 in der Hand, der trotz Absage der Weltleitmesse im April verliehen worden war, freut sich **Marco Jakobs**, Geschäftsführer der JK-Gruppe, über die neue Fachzeitschrift: „Mit den Marken Ergoline und



Wellsystem ist die JK-Gruppe ein führender Anbieter in den Bereichen Wellness, Lifestyle und Healthcare. Gesundheit und Qualität haben für uns oberste Priorität, was zuletzt auch durch den Gewinn des FIBO Innovation & Trend Award 2020 dokumentiert wurde. Aus diesem Grund freuen wir uns, dass mit dem neuen Medium TRAINING • THERAPIE & DIGITALISIERUNG ein Fachmagazin auf den Markt gekommen ist, das die Branche in Sachen Gesundheitsorientierung und Qualitätsentwicklung unterstützt.“

Die Themen des Magazins haben genauso **Jens-Uwe Reimers**, CEO der KBL GmbH, angesprochen und zu einer Kooperation bewogen: „Mit der TT-DIGI kommt ein Magazin auf den Markt, das sich insbesondere auch gesundheitsorientierten Themen widmet. Wir von KBL legen seit Jahren großen Wert darauf, dass die von uns entwickelten Produkte hohe Standards erfüllen und die Gesundheit der Menschen in den Vordergrund stellt. Aus diesem Grund arbeiten wir gerne mit dem neuen Konzept und Verleger Patrick Schlenz zusammen! KBL wünscht dem TT-DIGI-Team viel Erfolg für den weiteren Weg!“



Voll des Lobes ist auch **Dieter Roggendorf**: „Als 1. Vorsitzender des Bundesfachverbands Besonnung e.V. (BfB) begrüße ich es sehr, dass mit dem neuen Fachmagazin TRAINING • THERAPIE & DIGITALISIERUNG ein Medium in den Markt eingetreten ist, das wie der BfB das Ziel hat, das Qualitäts- & Gesundheitsbewusstsein in unserer Branche zu fördern. Aus diesem Grund haben wir bereits gerne in der 1. Ausgabe mit dem Fachmagazin kooperiert und unsere Erwartungen wurden mehr als erfüllt.“

# Leidenschaft für die Themen der Branche

**Sven Kriegel**, Geschäftsführer von excio baut auf die langjährige Kooperation, die schon zuvor im Sinne des Herstellers den Aspekt bedachte, Training und Therapie zu verbinden: „Wir, die excio GmbH, blicken bereits auf mehrere Jahre der Zusammenarbeit mit Herrn Patrick Schlenz zurück. In dieser Zeit konnte durch positive Synergien ein großes berufliches sowie persönliches Vertrauensverhältnis aufgebaut werden. Als Herr Schlenz uns zum Jahreswechsel von seinen Plänen der Gründung eines neuen Verlags mit neuem Medienkonzept unterrichtete, mussten wir daher nicht lange überlegen, ob wir die Zusammenarbeit mit ihm, als Fachmann des Verlagswesens im Gesundheitsmarkt, fortsetzen würden. Die Anwendbarkeit unserer Trainingsgeräte ist sowohl für den therapeutischen als auch den gesundheitsorientierten Trainingsbereich ausgelegt. Mit dem neuen Medium TRAINING – THERAPIE & DIGITALISIERUNG wird eine Zielgruppe bedient, welche sich mit unserer Zielgruppe, als Trainingsgerätehersteller optimal deckt. Insbesondere das Inkludieren des zukunftsweisenden Themenbereichs der Digitalisierung ist für die Entwicklung innovativer und gesundheitsorientierter Unternehmen von großer Bedeutung. Auch als Hersteller von Trainingsgeräten gilt es hier neue Wege zu beschreiten, um für die Entwicklungen des Gesundheitsmarktes nachhaltig gerüstet und wettbewerbsfähig zu sein. Mit unserem neuen Ganzkörpertrainingsgerät mit Fokus auf Rumpfstabilisation, der excio Intension, welches als Sport- oder Health-Modell erhältlich ist, integrieren wir die Vorteile der Digitalisierung und speziell der Gamification in unser Produktportfolio für den therapeutischen und gesundheitsorientierten Trainingsbereich. Nicht zuletzt aus diesem Grund umfasst das Fachmagazin TRAINING – THERAPIE & DIGITALISIERUNG somit alle für uns relevanten Segmente und deckt die gesamte Bandbreite unsere Produkte ab. Hierdurch stellt es für uns ein optimales Medium zur Printwerbung dar. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit!“



Corona fordert die Branche heraus. Doch die Erwartungen an das Magazin wurden nicht heruntergeschraubt, im Gegenteil: „Gerade in der aktuellen Situation ist es für die Fitnessbranche wichtig, zusammenzustehen. Eine vielfältige Medienlandschaft ist ein Garant dafür, dass die Themen, die uns alle bewegen, auch in Zukunft ein möglichst breites Publikum finden. Das gilt in Zeiten nach der Corona-Pandemie mindestens genauso sehr wie zuvor – wenn nicht sogar noch mehr. Deshalb ist es ein tolles Zeichen, dass mit der „Training, Therapie & Digitalisierung“ ein neues und vielversprechendes Magazin seinen Weg auf den Markt gefunden hat. Wir freuen uns auf viele interessante und spannende Artikel!“, so **Christine Schacht**, Leitung Sales und Marketing der IST Hochschule.



Erfolg – das wünscht auch **Hermann Widerhold**, COO Weightcheckers GmbH: „Patrick Schlenz und seinem Team ist es mit dem neuen Medienkonzept TT-DIGI gelungen, wertvolle Inhalte und Informationen rund um das Thema Training, Therapie, Digitalisierung – Schlüsselthemen für den neuen Gesundheitsmarkt und für die weitere Entwicklung der Branche – inhaltlich sehr informativ und grafisch sehr ansprechend zu kommunizieren. Einfach gekonnt, wie wir es mit ihm in unserer Zusammenarbeit über viele Jahre kennen. Respekt! Wir wünschen ihm ein nahtloses Fortsetzen seines 20-jährigen Erfolgs im Verlagswesen für den 2. Gesundheitsmarkt.“



**Weitere Statements lesen Sie auf den Seiten 98, 99 sowie 124 und 125.**

# Keine Chance für Bakterien & Viren

Die **All-In-One** Reinigungslösung erleichtert es Ihren Kunden und Mitarbeitern kosteneffizient **Geräte** und **Hände** zu **reinigen** und Bakterien & Viren zu stoppen.

## Vorteile der Desinfektionssäule „Cleaning Station“:

- effektiv gegen Viren & Bakterien
- wasserbasierte Desinfektionstücher mit Reinigungslösung
- extragroße Feuchttücher 23cm x 25cm - made in Germany
- schont Geräte und Oberflächen, sogar Acrylglas
- alkohol-, aldehyd-, lösemittel- & QAV-frei
- bakterizid, levurozid, fungizid, sporizid, viruzid



Cleaning Station für **397€**  
**inklusive** Lieferung und  
4500 Blatt Desinfektionstücher  
**- sofort lieferbar -**



Act Support GmbH  
Vierhausstr.92, 44807 Bochum  
+49 234 539 924 90  
info@act-support.eu  
www.act-support.eu

# Die Weltneuheit *excio Intension*



Die excio Intension ist ein innovatives Ganzkörpertrainingsgerät mit dem Fokus auf Rumpfstabilisation und einem hohem Motivationsfaktor. In einer stehenden Trainingsposition wird ein Hebelarm gegen einen patentierten zweidimensionalen Widerstand bewegt. Über ein Touch-Display kann der hydraulische Widerstand stufenlos eingestellt werden. Zudem wird die Bewegung visualisiert und motivierende Trainingsaufgaben mit Gamification-Faktor sowohl für den Gesundheits- als auch den Fitnesssektor geboten.

Bei klassischem Gerätetraining ist das Bewegungsmuster sehr eintönig, frei nach dem Motto: Nach vor, folgt immer zurück. Dies macht das Training sehr monoton, daher schnell langweilig und folglich wenig motivierend für den Nutzer. Die Intension durchbricht, durch einen zweidimensionalen Widerstand, genau dieses Muster und eröffnet ein völlig neues Trainingserlebnis.

Der innovative Charakter des neu entwickelten Trainingsgerätes liegt in der Verbindung zwischen den vielseitigen Steuerungs- und Motivationsmöglichkeiten, welche die Digitalisierung im Bereich des Trainings bietet und den Trainingsmöglichkeiten des einzigartigen, patentierten zweidimensionalen Widerstandsystems. Damit schafft man eine neue Möglichkeit, Krafttraining mit komplexen

Bewegungsabläufen durchführen zu können, bei gleichzeitiger Einbindung der Schulung kognitiver Fähigkeiten im spielerischen Modus.

### **Zweidimensionales Training – Mit Gamification-Faktor**

Mit den Begrifflichkeiten Gamification oder auch Exergaming hält die virtuelle Welt auch Einzug in gesundheitsorientierte Bereiche.

Ziel hierbei ist es, den Menschen zur Bewegung zu bringen und wenn dies gelungen ist, die Motivation möglichst hoch zu halten.

Mit unserem neuen Krafttrainingsgerät excio *Intension* vereinen wir die Vorteile der Gamification mit dem Trainingsbereich. Die spielerischen Modi des Trainingsgerätes werden auf einem Touch-Display visualisiert. Hier kann der Trainierende aus unterschiedlichen Trainingsprogrammen und zudem das gewünschte Trainingsziel (z.B. Kraft, Kraftausdauer oder Koordination) auswählen.

Die erreichten Trainingsfortschritte werden dokumentiert und abgespeichert, sodass der Trainierende das nächste Training entsprechend seinen vorangegangenen Ergebnissen fortführen kann.

Der Faktor Benutzermotivation war bei der Entwicklung der *Intension* eines der wichtigsten Kriterien. Durch das patentierte zweidimensionale Widerstandssystem durchbricht die *Intension* die Monotonie klassischer, eindimensionaler Bewegungsmuster



und eröffnet damit ein völlig neues Trainingserlebnis. Dies schafft eine zusätzliche Motivation für den Trainierenden, da der spielerische Charakter gleichsam den Spaß-Faktor sowie die Effektivität des Trainings aufrecht hält.

**Welche Zielgruppe spricht die excio *Intension* an?**

Die Trainingsmöglichkeiten der *Intension* sind so vielseitig, dass sie einen hohen Nutzen sowohl für den Gesundheits- als auch für den Fitnesssektor aufweist. Das Training kann so angepasst werden, dass unterschiedliche Trainingsziele abgedeckt werden

können. So kann nicht nur im koordinativen Bereich trainiert werden, sondern ebenso im Bereich des Kraft-, Kraftausdauer- oder des Schnelligkeitstrainings und das Ganze immer mit dem Fokus auf die stabilisierende Rumpfmuskulatur. Dadurch ergibt sich ein sehr breit aufgestelltes Anwendungsspektrum des innovativen Ganzkörpertrainingsgeräts.

Aus der Anwendbarkeit der *Intension* sowohl im Gesundheits- als auch im Fitnessbereich wurden zwei Modelle entwickelt – ***Intension Health & Intension Sport.***

»»» Die excio-Geschäftsführung (v.l.): Sven Kriegel, Felix Stundebeck und Tilo Hinz



**excio GmbH**  
Neustädter Str. 26, 64747 Breuberg  
info@excio.de, www.excio.de

# FIBO 2020

findet im Oktober als Fachmesse statt

Die Lockerungen der Corona-Regeln ermöglichen die Durchführung der FIBO 2020. Die Fachmesse wird vom 1. bis zum 3. Oktober in Köln stattfinden, wie Veranstalter Reed Exhibitions Mitte Mai bekannt gab. Aufgrund der Vorschriften werden in diesem Jahr jedoch nur Fachbesucher zugelassen sein.

„Die Entscheidung der nordrhein-westfälischen Landesregierung hat Signalwirkung, sie schafft Planungssicherheit, verbunden mit dem Vertrauen, damit verantwortlich umzugehen und hohe Sicherheits- und Hygienestandards zu gewährleisten“, so Hans-Joachim Erbel, CEO des FIBO-Veranstalters Reed Exhibitions.

Vor diesem Hintergrund sei es nachvollziehbar, dass Messen vorerst nur für das Fach-Publikum geöffnet werden.

### FIBO ohne Privatbesucher

„Wir wissen, wie schmerzhaft diese Entscheidung für die FIBO-Community ist, die regelmäßig zur FIBO kommt“, so FIBO-Chefin

Silke Frank, „doch bitte habt Verständnis dafür, dass uns die Hände gebunden sind und wir nicht anders können.“ Stattdessen sollen virtuelle Veranstaltungsformate mit Videos der Aussteller, Livestreams, Interviews und Workouts on demand den kompletten Überblick über die Branchenhighlights geben und für FIBO@Home-Erlebnisse sorgen.



Alle bereits gekauften Tickets behalten ihre Gültigkeit für die FIBO 2021 oder können gegen Erstattung zurückgegeben werden. Dies gilt sowohl für Privat- als auch für Fachbesucher.

### Messelaufzeit Donnerstag bis Samstag

Die FIBO konzentriert sich im Oktober auf Themen, Veranstaltungsformate und Ausstellungsflächen, die speziell für Fachbesucher relevant sind. Der Sonntag entfällt im Oktober als Veranstaltungstag. Insgesamt werden zur FIBO im Oktober 350 Aussteller in den Hallen 6 bis 9 erwartet.



## Wichtige Impulse für den Neustart durch die FIBO 2020



»»» Silke Frank,  
FIBO Event Director

© FIBO Global Fitness



© Simon Thon

## TT-DIGI im Gespräch mit Silke Frank (FIBO Event Director)

Die FIBO 2020 findet in diesem Jahr statt wie üblich im Frühjahr wegen der Corona-Krise erst im Herbst und dann als reine Fachbesuchermesse statt. TT-DIGI-Chefredakteur Patrick Schlenz sprach mit der Event Direktorin Silke Frank über die neuen Rahmenbedingungen der kommenden Veranstaltung.

**TT-DIGI:** Liebe Frau Frank, herzlichen Dank, dass Sie sich Zeit für ein Interview mit mir nehmen. Wann haben Sie erfahren, dass die Landesregierung in NRW grünes Licht für Messerveranstaltungen geben wird?

**Silke Frank:** Die Landesregierung hat die Entscheidung, dass Fach-

messen und Kongresse unter Auflagen wieder möglich sind, am 6. Mai bekannt gegeben. NRW war damit das erste Bundesland, das Fachmessen klar von anderen Großveranstaltungen abgegrenzt hat. Wir freuen uns, dass wir nun Gewissheit haben. Jetzt geht es voran. Derzeit stehen wir in konkreten Gesprächen mit der Lan-

desregierung, um Einzelheiten der Sicherheits- und Hygieneregularien für Fachmessen abzustimmen. Die Gespräche sind auf einem guten Weg.

**TT-DIGI:** Aus welchem Grund haben Sie sich dazu entschieden, die FIBO als reine Fachbesuchermesse durchzuführen?

**Silke Frank:** Die Entscheidung der nordrhein-westfälischen Landesregierung hat Signalwirkung, sie schafft Planungssicherheit, verbunden mit dem Vertrauen, damit verantwortlich umzugehen und hohe Sicherheits- und Hygienestandards zu gewährleisten. Es ist daher nachvollziehbar, dass Messen vorerst nur für das Fach-Publikum geöffnet werden. Wir wissen, wie schmerzhaft diese Entscheidung für die FIBO-Community ist, die regelmäßig zur FIBO kommt, aber hier sind uns leider die Hände gebunden.

**TT-DIGI:** Die FIBO wird das 1. Großereignis der Branche seit dem Lockdown / Shutdown im März 2020 in Deutschland sein. Denken Sie, dass diese Veranstaltung eine Signalwirkung für den Markt haben wird?

**Silke Frank:** Wir gehen davon aus, dass die FIBO im Oktober zwar nicht die größte, aber eine der wichtigsten Veranstaltungen der zurückliegenden Jahre sein wird. Covid-19 hat den Markt in einer ganz neuen Dimension in

Bewegung gebracht: Destruktiv-zerstörerisch, aber auch produktiv-dynamisch mit der Entwicklung neuer Produkte und Vermarktungskonzepte. Sie sind Teil dessen, was gerne als „neue“ Normalität bezeichnet wird.

Insofern werden auf der FIBO eine ganze Reihe digitaler Lösungen, Neuheiten und Prototypen zu sehen sein. Sie markiert damit als einzige internationale Fachmesse, die in diesem Jahr stattfindet, den Neustart der Branche. „Back to Business“ lautet das Ziel. Gerade in der aktuellen Situation übernimmt die FIBO damit eine zentrale Funktion als Instrument der Marktorientierung, gepaart mit der klassischen Aufgabe als „Business-Generator“, auch wenn das Ordervolumen im Herbst unbestritten kleiner sein wird als in einem normalen Frühjahr.

**TT-DIGI:** Was dürfen die Fachbesucher von der Herbst-FIBO 2020 erwarten?

**Silke Frank:** Es wird das erste große Wiedersehen der Fitness-

branche im Jahr 2020. Strategien mit der „neuen Normalität“ umzugehen, werden sicherlich im Vordergrund zu stehen. Der Austausch untereinander ist ganz wichtig. Wie gehen andere Studiobetreiber mit der Situation um? Welche Chancen ergeben sich für den Markt? Und vor allem: Welche Innovationen begleiten mich auf diesem Weg? Ganz klar werden Produktneuheiten, insbesondere im Bereich der Digitalisierung im Fokus stehen. Und es wird eine vielfältige und hochkarätige Auswahl an Businessforen und Fachtagungen geben.

**TT-DIGI:** Werden Sie besondere inhaltliche Schwerpunkte setzen? Welche Themenbereiche möchten Sie besonders hervorheben?

**Silke Frank:** Natürlich sind digitale Lösungen besonders gefragt. Die Entwicklungen, die hier laufen, sind hochspannend, niemand will den Anschluss verlieren. Entsprechend viele Neuheiten und Prototypen werden auf der FIBO im Oktober zu sehen sein. Wir setzen einen klaren Schwerpunkt auf Innovationen. Insgesamt gibt es auf der FIBO wie auch im April alle für die Fachbesucher relevanten Themenbereiche von zum Beispiel Trainingsgeräten über Physiotherapie, EMS, Wellness, Nutrition bis hin zur Einrichtung.

**TT-DIGI:** Die FIBO im Frühjahr war bislang die traditionelle Messe für unsere Branche, um Aufträge und Bestellungen für das laufende Geschäftsjahr zu besprechen. Dies wird für die Aussteller auf einer Herbst-FIBO für das noch laufende Jahr



Bildnachweis: FIBO Global Fitness



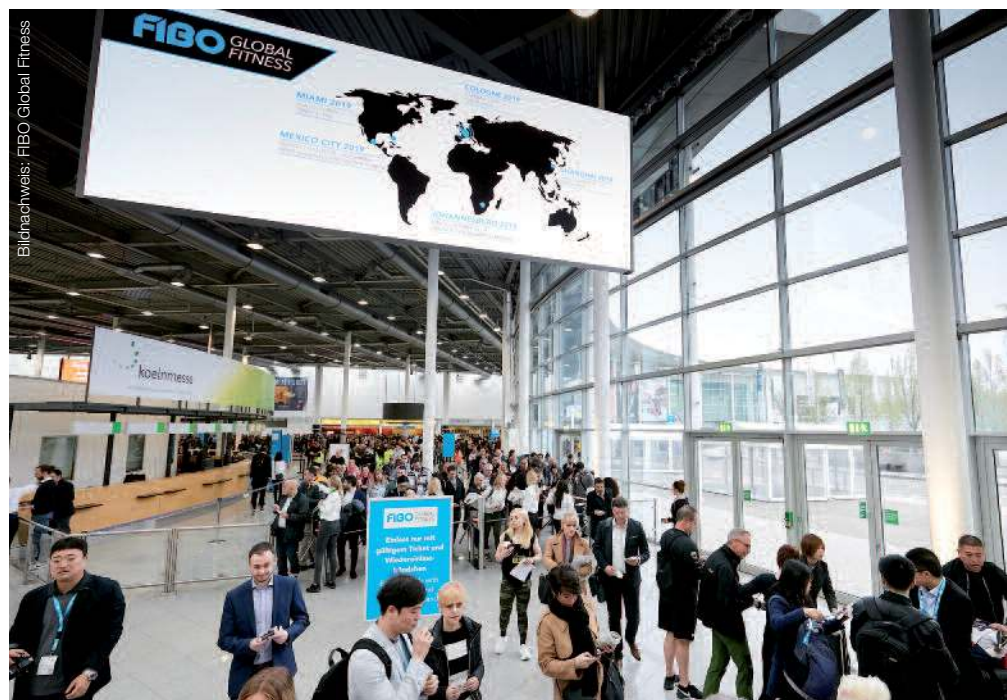
sicherlich schwieriger sein. Denken Sie, dass die Aussteller trotzdem kommen werden?

**Silke Frank:** Die Resonanz ist sehr positiv. Die Antwort wird Sie nicht überraschen. Woran machen wir das fest? Schon die Reaktion auf die Verschiebung in den Oktober, die wir mit einer Reihe von Ausstellern besprochen hatten, war ganz überwiegend positiv, auch wenn es natürlich Ausnahmen gibt. Die Nachricht, dass wir grünes Licht für eine reine Fachmesse bekommen haben, wirkte wie ein Signal „Es geht wieder los“. Die Erleichterung war in allen Gesprächen spürbar. Dass jetzt auch die Hallen 6 bis 9 zur Verfügung stehen werden, ist ein weiterer großer Schritt.

Was die Größenordnungen angeht, so gehen wir derzeit von rund 350 Ausstellern aus. Die Zahl der Fachbesucher lässt sich derzeit noch nicht taxieren, da sie von der zulässigen Maximalzahl abhängig sein wird. Dazu erarbeiten wir gerade zusammen mit der Koelnmesse, den Landesinstitutionen und Behörden ein Sicherheits- und Hygienekonzept.

**TT-DIGI:** Im April 2021 findet die nächste „reguläre“ FIBO statt. Denken Sie, dass sich die Situation rund um die CORONA-Pandemie so entspannt haben wird, dass sie weitgehend wie gewohnt stattfinden kann? Was könnte sich evtl. verändern?

**Silke Frank:** Wir planen für April 2021 eine „reguläre“ FIBO. Ich könnte mir vorstellen, dass uns auch dann aber auch weiterhin



digitale Angebote für unsere Besucher begleiten, wie unsere FIBO Expert Web Conferences. Wie sich die Corona-Pandemie bis dahin entwickelt hat, kann aktuell natürlich niemand mit Sicherheit sagen. Wir sind angesichts der Entwicklungen der letzten Wochen aber optimistisch und vertrauen den Sicherheitskonzepten.

**TT-DIGI:** Was möchten Sie unseren Lesern für die anstehende FIBO besonders ans Herz legen?

**Silke Frank:** Ich möchte an dieser Stelle noch einmal ganz klar betonen, dass wir mit einem ausgefeilten Sicherheits- und Hygienekonzept an den Start gehen. Nordrhein-Westfalen hat die Weichen gestellt und erlaubt Fachmessen unter Auflagen, die sich auf ein Sicherheits- und Hygienekonzept beziehen, die das Wohl unserer Kunden, Mitarbeiter und Servicepartner gewährleisten. Damit ist ein hohes Maß an Verantwortung und Vertrauen ver-

bunden, dem wir uns verpflichtet fühlen. Derzeit entwickeln die Messeplätze in Nordrhein-Westfalen, darunter als Großmesseplatz selbstverständlich die Koelnmesse, zusammen mit den Landesinstitutionen und Behörden ein detailliertes Konzept. Unter anderem mithilfe eines Berechnungsmodells, das genau bemisst, welche Maßnahmen an welchen Orten ergriffen werden müssen, um Hygienestandards und Abstände zu gewährleisten. Für die Gastronomie auf dem Gelände werden zusätzliche Hygienemaßnahmen umgesetzt. Auch die Vorgaben für den Standbetrieb sowie den Standbau werden angepasst. Gleichzeitig bieten wir unseren Ausstellern in der aktuellen Krise besondere Konditionen. Wir sind uns der besonderen Verantwortung bewusst und eines kann ich jedem versichern: Wir handeln entsprechend konsequent.

**TT-DIGI:** Vielen herzlichen Dank für das Interview.

## Webinare, Webinare ...



# Neue Wege in der Kommunikation

Die letzten Monate haben gezeigt, wie schnell manche Umstellung dann doch funktioniert, wenn es denn nicht anders geht. Es konnten weder Informationstage stattfinden noch Seminare gehalten werden. Webinare waren die Folge.

Das manager magazin berichtet online beispielsweise am 3. Juni 2020 unter der Rubrik „Digitales“, dass der Videokonferenz-Dienst Zoom seine Umsatzprognose verdoppelt. Die Nutzerzahlen, die das

manager magazin veröffentlichte, sprechen für sich: „Im April gab es bis zu 300 Millionen Teilnahmen an Videokonferenzen täglich – im Vergleich zu 10 Millionen noch im Dezember.“ Im Mai wären die Zahlen

laut Finanzchefin Kelly Steckelberg allerdings wieder leicht rückläufig gewesen.

### Technisch kein Buch mit sieben Siegeln

Wenn man allerdings berücksichtigt, dass

Zoom nur ein Dienstleister unter vielen neben Teams, Skype und Jitsi Meet ist, kann man sich vorstellen, wie dieser Markt im April explodierte. Vor allem für Webinare kristallisierten sich die Anbieter „GoTo-

Webinar“ oder „GoTo-Meeting“ heraus.

Die Programme sind in der Regel leicht herunterzuladen, nicht an einen Rechner gebunden, laufen ebenso mit einer App auf dem Smartphone. Videofunktion und ein Mikrofon sind kein Muss, denn ein Chat kann genauso gut dazu dienen, um sich zu Wort zu melden und sich an der Diskussion zu beteiligen. Der Austausch von Informationen einerseits und der Kontakt zwischen Industrie und Kunden andererseits funktionierte also weiterhin, nur anders als gewohnt.

Gleich im März riefen verschiedene Hersteller und Dienstleister aus dem Gesundheitsbereich Webinare ins Leben, um Kunden sowie Interessenten zu unterstützen. In erster Linie ging es anfangs darum, Rechtssicherheit zu geben, denn die plötzlichen Verordnungen in den verschiedensten Bereichen waren vielfältig und oft nicht zu überschauen.

**Am Puls der Zeit – tagesaktuelle Informationen**

ETL ADVISION – unter anderem spezialisiert auf Steuer- und Wirtschaftsberatung von Heilmittelerbringern –

musste seine Heilmittel-Expertenforen in Kooperation mit der opta data Gruppe bis Ende Juni 2020 absagen. Sie schufen mit den Webinaren eine Alternative und informierten Ende März täglich über arbeits- und steuerrechtliche Fragen. Im April fokussierten sich dann die Veranstalter auf Spezialthemen wie Teletherapie, Krisenmanagement und seit Mai richtet sich „Der Blick nach vorn“, wie ein Webinartitel lautet.

Referenten waren unter anderem Dr. Uwe Schlegel zum Arbeitsrecht mit Fokus auf das Kurzarbeitergeld, Karsten Wegener, Geschäftsführer von Elithera, zum Thema Krisenmanagement und Andreas Dohm von der Deutschen Arzt AG stellte die Möglichkeiten der Teletherapie vor.

Die Expertise der ETL-Gruppe holten sich am 16. April 2020 auch die Partner Physio Aktiv, milon und five für ihre Kunden und Interessenten in den virtuellen



Webinarraum. Aigerim Rachimow, ETL-Fachanwältin für Arbeitsrecht, sprach mit Katharina Osburg und Thilo Stumpf von Physio Aktiv über die Möglichkeiten, wie ein Selbstzahlerbereich einer Physiotherapie-Praxis durch die Zeit des Shutdowns zu führen wäre. Es ging vor allem um die Frage, welche Strategien Praxisinhaber hinsichtlich der

monatlichen Beitragszahlungen ihrer Mitglieder unter Abwägung vertragsrechtlicher Aspekte wählen könnten.

Abgesehen von den Mitgliedsbeiträgen war die Kundenbindung in der Krisenzeit für die Fitness-Studios von Relevanz. Denn diejenigen, die sich trotz der behördlich angeordneten Studioschließung um ihre Kunden kümmerten, konnten und sich als Lösungsanbieter positionieren. Technogym fokussierte in den ersten Webinaren auf die digitale Mitgliederbetreuung via App. Die Optionen der Mywellness-Plattform, die



Studio-Kunden persönlich und individuell mit einem Trainingsprogramm für Outdoor oder Zuhause zu versorgen oder mit einer Challenge zu motivieren, wurden ausführlich präsentiert. Später kamen Webinare zu „Maßnahmen zur Studioöffnung“ hinzu und „Bereit für die Wiedereröffnung – was es zu beachten gilt“, das in Kooperation mit FIBO GLOBAL FITNESS am 26. Mai 2020 stattfand.

Das Webinar – wie manch anderes Webinar auch – können Sie sich auf YouTube ansehen unter dem Link: [www.youtube.com/watch?v=zjA9\\_lFCRVI&feature=youtu.be](https://www.youtube.com/watch?v=zjA9_lFCRVI&feature=youtu.be)

Politische Diskussionen fanden auch ihren Platz. So lud Proxomed abends um 20:00 Uhr am 9. April 2020 ein zu: „CoV-2-Krise

– kommt es jetzt zu Liquiditätsengpässen in den Therapiepraxen?“ Referenten waren Dr. Roy Kühne, Bundestagsabgeordneter, Mitglied im Ausschuss für Gesundheit und selbst Physiotherapeut, Ralf Jentzen, Unternehmensberater mit eigener Beratungsfirma Coactiv Consulting, dessen Steckenpferd das Thema Liquidität ist, Matthias Reinhard, Betriebswirt des Optica Abrechnungszentrums Dr. Güldener GmbH, und schließlich Ralf Buchner, Geschäftsführer von Buchner & Partner GmbH. Der Unternehmer im Heilmittelbereich hat sich als diskussionsfreudiger und kritischer Hinterfrager einen Namen gemacht. Entsprechend entwickelte sich das Gespräch zwischen Ralf Buchner und Dr. Roy Kühne sehr interessant.



Man hätte es als informatives und gleichzeitig unterhaltsames Kamingespräch werten können. So wunderte es keinen, dass die zahlreichen Teilnehmer sich zum Ende gar nicht mehr ausloggen mochten und länger im Webinarraum verweilten, in dem die Runde fröhlich weiter diskutierte.

Es gab auch erheiternde Momente, zum Beispiel das Webinar von Proxomed am 30. April mit Rainer Calmund. Er erzählte in seiner unverblümt direkten Art von den Vorteilen des AlterG, ganz zur Freude des Moderators Michael Faßbender. Die Diskussionsrunde mit den Unternehmensmitarbeitern Nils Kindervater und Frank Kaiser sowie mit Dr. phil. Steffen Derlien vom Institut für Physiotherapie am Universitätsklinikum Jena und Dr. Martin Bahls vom Deutschen Zentrum für Herz-Kreislaufkrankungen an der Uni Greifswald hatte sich zum Thema „Präven-

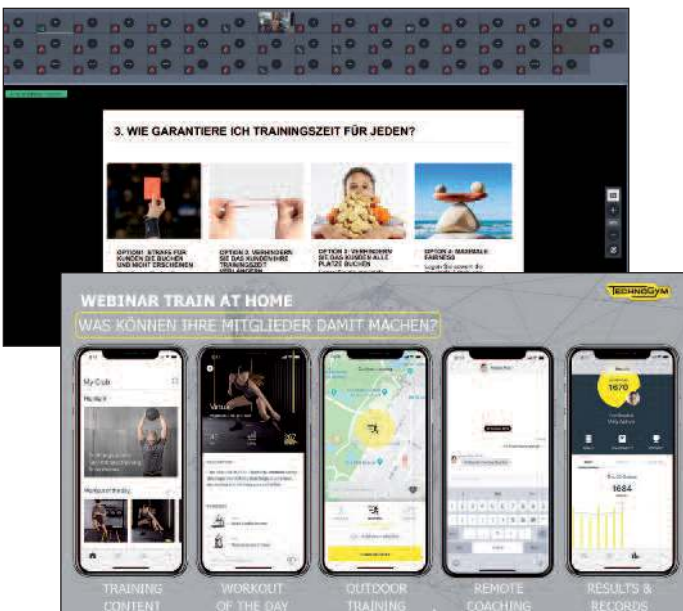
tive und rehabilitative Maßnahmen bei CoV-2“ eingefunden. Im Mai standen dann wiederum Lösungsansätze, wie zum Beispiel Hygienemaßnahmen im Fokus.

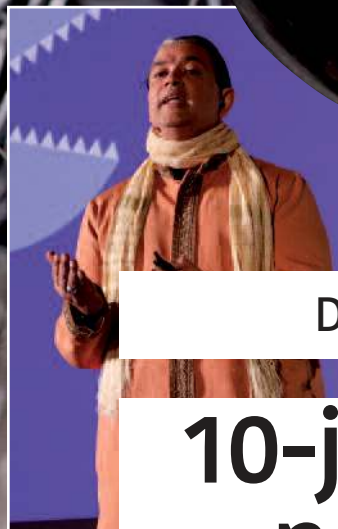
**Fazit**

An allen hier aufgeführten Webinaren konnte man kostenlos teilnehmen und sich ganz unkompliziert über die jeweilige Website anmelden.

Vielleicht findet diese Art und Weise des Austausches hinsichtlich der eingesparten Reisezeit und Reisekosten in Zukunft vermehrt Anhänger. Das persönliche Treffen wird diese Form der Kommunikation zwar nie vollständig ersetzen können, aber Webinare haben sich als Alternative bestens bewährt. Sie haben sich damit – ob als Diskussion oder Präsentation – als Ergänzung zu Präsenzveranstaltungen durchaus empfohlen.

*Reinhild Karasek*





Der EGYM-Innovationskongress in Berlin

# 10-jähriges Jubiläum und neuer Markenauftritt

Die wohl letzte Großveranstaltung der Deutschen Fitnessbranche vor der Corona-Pause fand am 12. März in Berlin statt. Mehr als 300 Betreiber, Medienvertreter und Kooperationspartner von EGYM trafen ein beim traditionellen Kongress. Selbstverständlich war auch TT-DIGI vor Ort, um die Veranstaltung zu besuchen.

Alle Teilnehmer erlebten einen informativ-unterhaltsamen Tag. Neben den Vorträgen mit hochklassigen Motivationsreferaten, einer Podiumsdiskussion mit Betreibern, die über ihre Erfahrungen mit dem Einsatz von EGYM und des modularen Trainingskonzepts HIBB in ihren Einrichtungen berichteten, hatten die Teilnehmer auch die Möglichkeit zahlreichen Produkt-Demos beizuwohnen.

Dazu gab es zahlreiche Möglichkeiten für einen Gedanken- und Informationsaustausch mit den Teilnehmern. Insgesamt war der

Kongress ein hervorragender Meeting-Point, der Produktinnovationen, Vorträge und Erfahrungsaustausch bot!

## Neuer Markenauftritt

Zu seinem zehnjährigen Firmenjubiläum stellte das Münchner Sports-Tech Unternehmen seinen völlig neuen, weiterentwickelten Markenauftritt vor. Dazu war Global Brand Director Sean Ironside eigens aus dem US-Headquarter in Boulder, Colorado, in die deutsche Hauptstadt gekommen. Er erläuterte das neue Branding samt Claim „Fit for Life“, der die Positionierung des Unternehmens

an der Schnittstelle von Fitness und Gesundheit unterstreichen sollte.

Ab sofort fasst EGYM alle seine leistungsfähigen, technologiebasierten Fitnesslösungen in drei Kategorien zusammen: EGYM Workouts, Zuhause für alle Geräte und integrierten Kardiolösungen, EGYM Digital, Zuhause für die komplette digitale Welt, wie die EGYM Branded Member App, die EGYM Trainer App und die EGYM Cloud sowie EGYM Business, Zuhause für alle unternehmensseitigen Lösungen, wie z.B. Corporate Wellness.

A black and white photograph of a man in a white dress shirt, looking thoughtful with his hand on his chin. The background is a blurred gym with exercise equipment. The image is overlaid with a blue geometric shape in the top left corner containing the FIBO logo.

**FIBO** GLOBAL  
FITNESS

**The leading international trade show  
for fitness, wellness & health**

Exhibition Centre Cologne, 1 – 3 October 2020

Organised by

 Reed Exhibitions

A black and white photograph of a woman with long hair and bangs, smiling and looking down. She has a large floral tattoo on her neck and several tattoos on her arms. She is wearing a dark blazer over a light-colored blouse. The background shows gym equipment. The image is overlaid with a blue gradient at the top and bottom.

**BUSINESS EDITION**  
TRADE VISITORS ONLY

**1 – 3 OCTOBER**

[fibo.com](https://fibo.com)

# All-in-One Reinigungs- und Hygiene-Lösung

Die ACT Support GmbH ist seit einigen Jahren für ihre innovativen Hygiene-Lösungen in der Fitness- und Gesundheitsbranche bekannt. Im Zuge der CORONA-Krise wurden neue Desinfektionstücher für die CleaningStation entwickelt, die für den Einsatz im Fitness-Studio, in der Therapie-Einrichtung und u.a. sogar im klinischen Bereich geeignet sind.

Seit vielen Jahren hat die Firma Act Support GmbH Erfahrung mit dem Thema Desinfektion und Hygiene. ACT Support ist Hersteller der Desinfektions-Säule „CleaningStation“, der praktischen All-in-One Reinigungs- und Hygiene-Lösung.

Zu den Kunden zählen internationale Fitnessstudios, Reha-Zentren, Gesundheitsstudios, Physiotherapiepraxen, Pflegeheime, pharmazeutische Unternehmen, Labors, Apotheken, Arztpraxen, Lebensmittelbetriebe, Einzelhandelsunternehmen, Restaurants, Kantinen und Sonnenstudios.

Die „CleaningStation“ ist aus hochwertigem Edelstahl gefertigt und bildet mit dem integrierten „Desinfektions-Feucht-Tücher-System“ eine edle ästhetisch und optisch formschöne Reinigungs- und Desinfektionslösung für alle Unternehmen, in denen universelle und optimale Hygiene, Wirtschaftlichkeit und Anwendernutzen Priorität haben.

## Optimale Desinfektion zum Schutz vor CORONA-VIREN!

Im Zuge der CORONA-Pandemie hat Geschäftsführerin Patricia Andrew die Wirkungsweise der Desinfektionstücher des Systems überarbeitet.

Die integrierten, mit einer hautfreundlichen Desinfektionslösung getränkten Reinigungs- und Desinfektionstücher eignen sich für eine schlierenfreie Reinigung von hochwertigen Displays, Bildschirmen



»» Frederik Bernstein mit einer CleaningStation von ACT.

und anderen Oberflächen. Die „Desinfektionstücher“ haben ein breites und effektives Wirkungsspektrum und bieten nachweislich geprüft einen umfassenden Schutz vor Viren (u.a. SARS-CoV-2), Bakterien und Pilzen.

Die Desinfektionstücher sind nachweislich über 40 Prozent günstiger als andere Desinfektionslösungen mit Sprühflasche und Papiertüchern.

## Papiermüll sparen – keine Entsorgung im Sondermüll!

In der Desinfektionssäule befinden sich feuchte, zur einfacheren Entnahme vorperforierte Desinfektionstücher aus 100% nachhaltigem, kompostierbarem Papier aus deutscher Markenproduktion, die nach Gebrauch im darunter befindlichen Behälter fachgerecht entsorgt werden – einfache Handhabung, einzelne und hygienische Entnahme.

Dadurch wird der Papiermüll reduziert, da zur optimalen Reinigung nur eines der aus 100% Zellstoff bestehenden „Feucht Tücher“ gebraucht wird, sodass die Tücher kostengünstig und umweltfreundlich eingesetzt werden können.



Über die gesamte Füllmenge von 4.500 Vliestüchern bleiben die aus 100% Zellstoff bestehenden Tücher feucht. Sie sind nachweislich auf Hautfreundlichkeit geprüft und mit einer unaufdringlichen, frischen Duftnote versehen.

### Desinfektion mit Stil – edel und effizient!

Die CleaningStation ist in edelstahlfarben sowie schwarz erhältlich und mit einer „Anti-Finger-Print“-Beschichtung versehen. Die ästhetische „All-in-One-Desinfektionssäule“ ist für jede geforderte Desinfektion geeignet und bietet für jede Branche in allen Einsatzbereichen ein 100%ig sicheren Schutz.

Die ACT GmbH bietet Ihnen auch die Möglichkeit, dass Sie Ihr Firmenlogo auf der Desinfektions-Säule anbringen lassen. Natürlich wird dann eine entsprechende Vorlaufzeit für die Lieferung Ihrer CleaningStation benötigt!

### Die Vorteile der „Cleaning Station“

- »» Feuchte Desinfektionstücher schützen sicher und sind wirksam gegen Viren wie den Corona-Virus SARS-CoV-2, Noroviren und gegen Bakterien und Pilze
- »» Effizient mit breitem Wirkungsspektrum
- »» Universell einsetzbar für Hände, Geräte und Oberflächen, z. B. Geräte-Displays
- »» Schonen Oberflächen, sogar Acrylglas, da ohne Alkohol
- »» Keine Schlieren auf Displays durch optimale Befeuchtung
- »» Mild und verträglich für Nutzer
- »» Hautverträglichkeit gutachterlich bestätigt
- »» Zu 100% aus Zellstoff ohne Plastikzusätze und sind damit recycle- und kompostierbar
- »» Umweltfreundlich
- »» Kostengünstig und einfach in der Benutzung gegenüber herkömmlichen Reinigungslösungen (Sprühflaschen / Papiertüchern)
- »» Stylish edles Design, das mit Logo individualisiert werden kann!

### Das berichten begeisterte Kunden

„Just fit steht schon immer für Qualität und Style. So ist es für uns nur selbstverständlich, auch unseren Mitgliedern ein Höchstmaß an Hygiene gerade in dieser Zeit zu bieten. Mit der ästhetischen CleaningStation ist es einfach, das Thema Desinfektion in allen Bereichen einfach und elegant zu lösen.“

So haben unsere Mitglieder bereits am Eingang die Möglichkeit, ihre Hände zu desinfizieren und die Mitarbeiter können hier regelmäßig den check-in-point reinigen. Auf der Trainingsfläche können unsere hochwertigen Cardio- und Kraftgeräte mit nur einem einzigen Desinfektions-Feuchttuch gereinigt und die Tücher dann nach Benutzung einfach in der CleaningStation integrierten Mülleimer entsorgt werden.



Alles in allem eine perfekte Desinfektions-Lösung, die unserem Standard entspricht!“

Frank Böhme, Inhaber von 22 Just Fit Fitness-Studios

Die „Bewegungsstätte“ schließt die Lücke zwischen physiotherapeutischer Behandlung und Fitness-Studio. Wir haben die Möglichkeit, unsere Patienten langfristig in ihrem Heilungsverlauf durch unser Training zu begleiten. Das heißt aber auch, dass sich unter unseren Mitgliedern, Patienten untermischen, die ein angeschlagenes Immunsystem haben. Daher ist das Thema Hygiene schon immer sehr wichtig gewesen. Auch vor Corona!

Uns liegt es sehr am Herzen, das sich unsere Kunden während des Trainings wohl fühlen. Daher legen wir großen Wert auf ein optimales Erscheinungsbild unseres Zentrums. Die CleaningStation passt optimal in unser exklusives Ambiente und bietet eine praktische, effiziente und komfortable Lösung. Unsere Mitglieder desinfizieren hiermit nach dem Training die Geräte, die Therapeuten säubern die Behandlungsbank und angefallener Dreck wird schnell im integrierten Mülleimer beseitigt.

Ich habe auf den Markt nichts gefunden, was allen Ansprüchen gerecht wurde! Bis ich auf die Cleaning-Station gestoßen bin. Sie ist perfekt geeignet!

Frederik Bernstein, Inhaber von 3 bs physio concept bewegungsstätten

### Kontakt:

Act Support GmbH  
 Vierhausstraße 92, 44807 Bochum  
 Telefon: +49 (0) 234 43623  
 Fax: +49 (0) 234 943 133 0  
 E-Mail: info@act-support.eu

## I Online-Kurse ZPP zertifiziert

Das Forschungs- und Präventionszentrum, FPZ GmbH, zählt zu den Anbietern aus dem Gesundheitswesen, die die Vorteile digitaler Programme früh erkannt haben.

Noch ist FPZ zwar vor allem durch die FPZ RückenTherapie sowie das starke Partnernetzwerk aus Ärzten, Therapeuten und Krankenkassen bekannt, doch das ändert sich gerade.



Der Medizinökonom Jens Droese, Ressortleiter Digitale Lösungen bei FPZ weiß, dass die Erstellung eigener Online-Lern- und Trainingseinheiten eine Herausforderung darstellt. So habe die Entwicklung des ZPP-zertifizierten MultiFit Kurses mit Zehnkampf-Legende Jürgen Hingsen von der ersten Idee über die Produktion und vier ZPP-Korrekturläufen bis hin zum online verfügbaren Kurs ca. ein Jahr gedauert. Weitere ZPP zertifizierte Online-Kurse sind KnochenFit, GelenkFit und BeckenBodenFit.

[www.fpz.de](http://www.fpz.de)

## I Netzwerk Wearable Technology

Die Abteilung Molekulare und zelluläre Sportmedizin der Deutschen Sporthochschule Köln ist Mit-Koordinator eines Netzwerks zur Erarbeitung international gültiger Standards im Bereich „Wearable Technology“. Die neue Technologie erobert den Fitness- und Gesundheitsbereich und deren Verbreitung und Vermarktung wissenschaftlich zu begleiten ist unter anderem das Ziel von Dr. Moritz Schumann und Prof. Wilhelm Bloch von der Abteilung Molekulare und zelluläre Sportmedizin am Institut für Kreislaufforschung und Sportmedizin. Es gibt noch fünf weitere Mitglieder: Universidade de Lisboa, Portugal, Norwegian School of Sport Science,

Norwegen, Universidad de Granada, Spanien, University College Dublin, Irland, University of Southern Denmark, Dänemark.

[www.dshs-koeln.de](http://www.dshs-koeln.de)



»» Prof. Wilhelm Bloch (3. von rechts) und Dr. Moritz Schumann (4. von rechts) mit Vertreter\*innen des internationalen Konsortiums beim Auftaktmeeting in Lissabon (Foto: privat)

## I Hilfe über das Internet

Physiotherapeuten können über die Online-Plattform physioflix.de Beratung, individuelle Hilfe und Therapien per Videosprechstunde anbieten – für Selbstzahler oder auch auf Rezept.

Fachkräftemangel und immer längere Wartezeiten kennzeichnen den Physiotherapiemarkt. Physioflix will qualifizierte und erfahrene Physiotherapeuten dafür gewinnen, mit digitalen Angeboten in unterversorgten Regionen auszuhelfen und Zusatzangebote für den demografisch bedingten, stark wachsenden Bedarf zu schaffen. Die Leistungen reichen von Beratungs- und Coachingleistungen für Selbstzahler bis hin zu Behandlungen auf Rezept, welches jetzt durch eine Lockerung der Vergütungsvorschriften im Zuge der Corona-Krise ermöglicht wurde.

Die physiotherapeutische Betreuung per Videosprechstunde besitzt aber nicht nur in der Krise echte Mehrwerte. Eine persönliche Physioberatung über Physioflix hilft auch beim gezielten Einsatz von Online-Therapielösungen oder Online-Präventionsprogrammen.

<https://physioflix.de>



## I Neue Aidoo-Schnittstelle zu FACEFORCE

Mit der neuen Schnittstelle zum Online-Marketing-Dienst FACEFORCE müssen sich Studiobetreiber nicht mehr mit mehreren Systemen beschäftigen, sondern können neue Interessenten direkt in der Aidoo Software sehen und mit dem Aidoo-CRM weiterverfolgen.



Alle hinterlegten Infos zur erfolgten FACEFORCE Marketing-Kampagne werden gleich zu den generierten Kontakten hinterlegt. Dadurch ist keine doppelte Datenerfassung notwendig und neue Interessenten können direkt und schnell betreut werden.

[www.aidoo.de](http://www.aidoo.de) und [www.face-force.de](http://www.face-force.de)

## I Ausdauergeräte von Life Fitness nun mit Samsung-Wearables kompatibel

Life Fitness teilte mit, dass die Samsung Galaxy Watch-Modelle Galaxy Watch, Galaxy Watch Active und Galaxy Watch Active2 nun kompatibel mit Ausdauergeräten sind, welche über eine Discover SE3 HD Konsole verfügen. Damit können Trainierende diese Wearables für die einfache und präzise Aufzeichnung ihres Workouts auf Laufbändern, Crosstrainern, dem ArcTrainer, PowerMill Climber und Fahrradergometern von Life Fitness nutzen.



Die Galaxy Watch verbindet sich automatisch durch eine Berührung mit der Discover SE3 HD Konsole. Daten zu Herzfrequenz, zurückgelegter Strecke und Kalorienverbrauch werden in Echtzeit synchronisiert und nach dem Workout als Zusammenfassung angezeigt.

[www.lifefitness.de](http://www.lifefitness.de)

## I Nachfrage nach Videosprechstunden ungebrochen

Mehr als 12.000 registrierte Ärzte und Heilmittelerbringer, 220.000 durchgeführte Sprechstunden mit insgesamt sieben Millionen Gesprächsminuten: Das ist die erfolgreiche Bilanz für die Videosprechstunden der Deutschen Arzt AG seit dem 1. März 2020.

Mit der Videosprechstunde [sprechstunde.online](http://sprechstunde.online) zählt die Deutsche Arzt AG in Essen zu den renommiertesten Anbietern digitaler Kommunikationslösungen. Die Erfahrungen auch für den Einsatz der Videosprechstunde in der Physiotherapie reichen bis weit vor Corona zurück. Im März 2020 wurde sie gemäß den hohen Ansprüchen zur Informationssicherheit der Kassenärztlichen Bundesvereinigung neu zertifiziert.



Trotz der Beliebtheit der Lösung waren deutsche Therapeuten vor dem Ausbruch von SARS-CoV-2 bei der Nutzung von Videosprechstunden zurückhaltend – nun dürfen Physiotherapeuten bestimmte Therapien auch online auf Rezept anbieten. Das bringt einen Nutzen für Therapeuten und Patienten.

[www.sprechstunde.online](http://www.sprechstunde.online)

## Sprechen Sie mit dem Marktführer



- Unternehmensbewertung IDW S1
- Unternehmenssanierung IDW S6
- Unternehmensverkäufe
- Unternehmensnachfolge
- Steuerberater
- Expansion

**HORTMANN Management & Consulting GmbH**

Für vorgemerkte Kunden und Investoren suchen wir im gesamten Bundesgebiet

- Discount – Fitnessbetriebe
- Gesundheitssporteinrichtungen
- Therapiebetriebe
- Fitnessketten

Sachsenweg 16, 59073 Hamm  
 Tel. 02381.98400-0 · Fax 02381.98400-99  
[www.hortmann-consulting.de](http://www.hortmann-consulting.de)  
[geschaeftsleitung@hortmann-consulting.de](mailto:geschaeftsleitung@hortmann-consulting.de)

## Teil 2

# Warum die Digitalisierung über die Zukunft der Fitnessbranche entscheiden wird

**Je mehr sich der Fitnessmarkt in Richtung Gesundheit bewegt, desto größer wird die Gruppe älterer, eingeschränkter und trainingsunerfahrener Kunden. Deren Ziele sind Chance und Herausforderung zugleich. Studiobetreiber Daniel Donhauser zeigt auf, in welchen drei Bereichen er digitale Lösungen für unverzichtbar hält.**

Wie gelingt es, diese Kundengruppe adäquat zu betreuen und zum Ziel zu führen? Für mich ist Technologie das fehlende Puzzleteil in den heutigen Anlagen. Wer die Vorteile der Digitalisierung nutzt, macht das Produkt Fitness einfacher und verbessert gleichzeitig auch die „User-Experience“.

Die aktuellen Zahlen der Branche verdeutlichen, dass dringend gehandelt

werden sollte: Eine durchschnittliche Fluktuationsquote von 25 Prozent und eine Aktivierungsquote von nur knapp 10 Prozent können nicht zufriedenstellen.

Auf der anderen Seite boomen Wearables und Fitness-Apps. Es ist also Zeit zu handeln. Wichtig ist nur, dass Technik jetzt nicht der Technik willen, sondern zur Steigerung des Kundennutzens eingesetzt wird.



Selbstverständlich ist eine Cardio-Konsole mit Netflix- und Facebook-Zugang etwas moderner als ein altes Laufband, aber hilft das dem Kunden wirklich? Nein! Wir müssen die Digitalisierung primär in drei Dimensionen denken:

### 1. Sicherstellung eines trainingswirksamen Reizes

Nur wenn Kunden mit Reiz trainieren, ist es überhaupt möglich, dass

individuelle Ziele erreicht werden. Und nur wenn Ziele erreicht werden, hat man eine Chance, dass Mitglieder dauerhaft in einer Anlage bleiben.

Konkret bedeutet dies, dass Themen wie steigende Belastungen oder Periodisierung abgebildet werden müssen. Hierfür eignen sich schlaue Kraftgeräte mit entsprechender Software und automatischen

Krafttests bzw. wechselnden Trainingsmethoden am besten. Vor allem Anfänger und eingeschränkte Personen können so an ein sinnvolles Training herangeführt werden.

## 2. Darstellung des Trainingserfolges

Fitness und Gesundheit haben das große Problem, dass Ziele sehr weit in der Zukunft liegen. Bis dahin müssen Trainingserfolge aufgezeigt werden. Folglich soll die Digitalisierung dabei helfen das Training zu dokumentieren bzw. Erfolge frühzeitig sichtbar zu machen.

Endkunden-Apps mit biologischem Alter, Rankings und Auswertungen sind hier sinnvolle Arbeitsmittel.

## 3. Wertstiftung durch das Trainerteam

Trainer – sofern es sie noch gibt – müssen heute sehr viele Routine-Aufgaben erledigen. Kein Kunde wird sagen „Wow, die Brustpresse wurde mir so toll eingestellt, ich kündige nie wieder!“. Wenn die Technik Aufgaben wie Geräteeinstellungen übernimmt, hat der Trainer Zeit zur Betreuung.



Mit einer App hat der Trainer überall auf der Fläche Zugriff auf die Daten der Kunden. Dank eines schlaugen Filters können dann noch die Kunden priorisiert werden. So wird der Trainer möglichst vielen Mitgliedern gerecht, da er sich nie um alle gleichzeitig kümmern kann.

Als Studiobetreiber sollte man aber nicht in die Falle tappen und viele unterschiedliche Systeme einführen oder gar selbst in die Entwicklung von einer IT-Infrastruktur einsteigen. Es gibt zig Trainer-Apps, unterschiedliche Anbieter von schlaugen Kraftgeräten und noch viel mehr White-Label-Lösungen für Studio-Endkunden-Apps.

Als Besitzer eines Studios sollte ich gut überlegen, welches System zu meinen Anforderungen passt. Nur wenn all die einzelnen Bausteine miteinander sprechen, habe ich die Chance, ein wirklich vernetztes Studio mit entsprechendem Nutzen für den Kunden zu bauen. Es ist Zeit zu agieren! Die Chance „Gesundheitsmarkt“ steht direkt vor der Tür, wir müssen sie nur ergreifen.

### Autor

Der studierte Betriebswirt Daniel Donhauser war von 2014 bis 2018 bei eGym als CCO für Marketing und Vertrieb verantwortlich. 2019 gründete er zusammen mit Lukas Blümel die Studiokette „MAIKAI – more than fitness“. Das Duo betreibt derzeit drei völlig vernetzte Fitnessstudios in Salzburg und möchte weiter expandieren.



## Umgang mit der Pandemie



»»» Dr. Katrin Gessner-Ulrich, Präsidentin der IST-Hochschule für Management und Geschäftsführerin des IST-Studieninstituts

# IST passt sich den Umständen schnell an

Mitte März änderte sich der Alltag grundlegend: Spätestens mit Beginn von Ausgangsbeschränkungen und dem Verbot größerer Zusammenkünfte mussten Menschen und Unternehmen umdenken. Das IST-Studieninstitut und die IST-Hochschule für Management in Düsseldorf haben schnell und umfassend auf die neuen Gegebenheiten reagiert und Lösungen für Studierende, Partner und die Allgemeinheit präsentiert.

Dass der Start ins Sommersemester regulär erfolgen konnte, ist in Zeiten der Corona-Pandemie keine Selbstverständlichkeit. Die IST-Hochschule konnte im April dennoch nach Plan loslegen.

Das liegt an vielen schnell erfolgten Umstellungen und an einem hohen Maße an Flexibilität. Fast alle Mitarbeiter arbeiten in dieser

Zeit aus dem Homeoffice und stehen den Partnern und Studierenden in vollem und gewohntem Umfang zur Verfügung.

### Blended Learning noch intensiver

Schon seit über 30 Jahren zeichnet sich das IST durch den Einsatz von Fernunterricht aus. Blended Learning steht im Fokus der Lehr-

methoden. Mit Online-Vorlesungen, virtuellen Klassenzimmern, Web Based Training und vielem mehr stehen zahlreiche Möglichkeiten schon im regulären Lehrbetrieb zur Verfügung.

Das wurde jetzt noch einmal intensiviert. Für nahezu alle Seminare, die eigentlich eine Vor-Ort-Präsenz voraussetzen, wurden

digitale Lösungen ins Leben gerufen. Dafür werden in der Zeit nach Corona die Seminartermine in einer höheren Frequenz möglich sein, damit das persönliche Networking und der enge Austausch mit Branchenvertretern nicht zu kurz kommen. Auch alternative Prüfungsformen werden angeboten, um den Studierenden in der aktuellen Situation einen möglichst reibungslosen Ablauf ihres Studiums oder ihrer Weiterbildung zu ermöglichen und den Lernerfolg zu sichern.

„Unser Ziel war es schon immer, innovative Wege der Wissensvermittlung zu suchen und technische Neuerungen zu nutzen, um unseren Studierenden ein möglichst flexibles, auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenes und erfolgreiches Lernen zu ermöglichen. Insofern ändert sich an unserer Zielsetzung nichts, sondern wir sehen sie sogar noch bekräftigt“, sagt Dr. Katrin Gessner-Ulrich, Präsidentin der IST-Hochschule für Management und Geschäftsführerin des IST-Studieninstituts.

### Hochkarätige Webinarreihen

Nicht nur für die eigenen Studierenden und Partner – die im April erstmals Ausbildungstage komplett online erleben und dort im engen Kontakt mit den IST-Experten ihre Fragen stellen konnten – sondern auch für die Allgemeinheit ist das IST aktiv geworden. Alle Fachbereiche haben die Zahl kostenfrei angebotener Webinare erhöht.

Im Fitnessbereich wurde beispielsweise eine Reihe zu aktuellen Themen von IST-Dozenten und externen Rednern ins Leben gerufen. Alleine schon an der Auftaktveranstaltung von Prof.

Dr. Stephan Geisler und seinem Team zu neuesten Entwicklungen im Feld der Fitnesswissenschaft nahmen mehrere hundert Interessierte teil.

### Studium für alle – kostenlos und unkompliziert

Ein ganz besonderes Angebot schuf das IST außerdem mit einem virtuellen Studiengang, an dem jedermann völlig unkompliziert teilnehmen kann – dem „Studium für alle“. Darin stellen Studieninstitut und Hochschule Lehrinhalte aus ausgewählten Studiengängen und Weiterbildungen kostenlos und frei zugänglich zur Verfügung.

„Wir wollen mit unserer Initiative einen weiteren Beitrag leisten, um in dieser schwierigen Situation, für ein wenig Abwechslung zu sorgen. Das Angebot ist so zusammengestellt, dass möglichst jeder für sich interessante Inhalte findet“, erzählt Dr. Gessner-Ulrich. Das „Studium für alle“ richtet sich an Brancheninsider, interessierte Laien, aber auch Schüler, die Einblicke in verschiedene potenzielle Arbeitsfelder bekommen wollen. Es bildet einen Querschnitt durch die Lehrmethoden des IST.

Unter anderem werden im Fachbereich Fitness folgende Lehrinhalte angeboten:

- »»» Web Based Training: Trainings- und Bewegungslehre
- »»» Online-Vorlesung: Rückenmuskulatur
- »»» Online-Vorlesung: Schultergelenksmuskulatur
- »»» Online-Vorlesung: Die Wirbelsäule



- »»» Studienheft: Trainings- und Bewegungslehre
- »»» Video: Muskelpartien im Fokus
- »»» Web Based Training: Anatomie
- »»» Online-Vorlesung: Herz-Kreislauf-System
- »»» Online-Vorlesung: Immunsystem
- »»» Online-Vorlesung: Einführung Wearables
- »»» Online-Vorlesung: Wichtige Parameter
- »»» Online-Vorlesung: Fitnesstests in Wearables

Der Zugang zu den Lehrinhalten ist so einfach wie möglich gehalten. Über die Seite [www.ist.de/studiumfueralle](http://www.ist.de/studiumfueralle) erfahren Interessierte alles, was sie für den Login wissen müssen. Unmittelbar danach haben sie damit Zugriff auf den Studien-Bereich und können zeitlich flexibel und frei nach den eigenen Vorlieben auf das Angebot zugreifen.





## Teil 1

# Die Auswirkungen und Chancen der Digitalisierung auf die Fitness-Branche

In einer neuen Serie analysiert Sanjay Sauldie die digitalen Möglichkeiten in der Fitness-Branche. Im ersten Teil zeigt er auf, welche Rolle digitale Tools für das Studio-Marketing spielen können.

In Zeiten der Digitalisierung steht Sportmarketing vor ganz neuen Herausforderungen. Eine Vielzahl technischer Anwendungen bietet Nutzern heute ganz neue Möglichkeiten: Youtube-Kanäle und andere Videoplattformen bieten visuelle Anleitungen für sportliche Übungen. Apps geben jedem Nutzer eines Smartphones die Möglichkeit für ein individuelles Sportprogramm oder sogar zur Vernetzung mit anderen Sportlern. Fitnesspodcasts bieten kleine Radiosendungen, die

Fitnessprogramme mit gesunder Ernährung oder anderen Maßnahmen zur Verbesserung der Lebensweise verbinden.

Und es gibt noch viele andere nützliche Dinge, die für mehr Gesundheit im digitalen Zeitalter fragen. Auf den ersten Blick drängt sich vor diesem Hintergrund die Frage auf: Ist der Gang in ein echtes Fitness-Studio überhaupt noch notwendig? Tatsächlich wirkt sich die Digitalisierung auch auf die Fitness-Branche aus.

Eine nähere Betrachtung zeigt jedoch, dass sie nicht nur eine Gefahr für das Sportmarketing ist. Im Gegenteil: Sie bietet auch die Chance, mehr Kunden für Fitness-Studios zu gewinnen. Um dies zu schaffen, muss sich das Marketing für Fitness-Studios jedoch mit dem Thema Gesundheit im digitalen Zeitalter auseinandersetzen.

Wer digitale Angebote gezielt mit echtem Sport verbindet, kann ein ganz neues Marketing für Fitness-Studios leisten. Wenn Sie sich offen für die Veränderungen der Digitalisierung zeigen, können Sie damit erfolgreich mehr Kunden für Fitness-Studios gewinnen.



Einige wichtige Hinweise werden in dieser Serie für Sie und Ihr neues Sportmarketing für mehr Gesundheit im digitalen Zeitalter zusammen gestellt.

Dabei sollten Sie bei Ihrem Sportmarketing immer die Chancen im Blick haben, die sich mit der Digitalisierung bieten. Sowohl für Kunden wie auch für das Marketing für Fitness-Studios ergeben sich daraus oft sehr konkrete Möglichkeiten.

### Digitalisierung für das Sportmarketing nutzen

Eine wesentliche Veränderung für mehr Gesundheit im digitalen Zeitalter ist die gezielte Ermittlung von persönlichen Bedürfnissen. Diese Voraussetzung müssen Sie heute beim Marketing für Fitness-Studios berücksichtigen. Die digitale Technik macht die Kontrolle des persönlichen Sportprogramms tatsächlich sehr viel einfacher.

Das kann Ihnen aber auch mehr Kunden für Fitness-Studios verschaffen. Viele Nutzer greifen auf entsprechende Apps zurück und stärken damit ihre Gesundheit im digitalen Zeitalter. Die kleinen Programme für das Smartphone leisten tatsächlich eine sehr effektive Arbeit für mehr Gesundheit im digitalen Zeitalter. Und dies tun sie auf denkbar einfache Weise: Sie zeichnen die Anzahl an sportlichen Übungen auf oder messen die Strecke, die ein

Mensch läuft oder Rad fährt. Wenn Menschen ein bestimmtes Pensum erreichen möchten, können sie dieses mit ihrem Smartphone genau messen.

Aber auch die Äußerung einer bestimmten Nachfrage können die Programme gezielt beantworten. Diese Möglichkeit lässt sich auch im Marketing für Fitness-Studios gezielt nutzen, wenn Sie mehr Kunden für Fitness-Studios gewinnen möchten. Das Sportmarketing kann sich hier dadurch beweisen, dass es die Kunden genau an die Geräte heranführt, die zum individuellen Pensum besonders gut passen.

### Trainerberatung dank Datenanalyse

Wenn Trainer aus dem Studio die aufgezeichneten Daten sichten, können Kunden schnell und ganz einfach eine seriöse Beratung von professioneller Seite erhalten. Dieser Vorteil kann im Sportmarketing hervorgehoben werden.

Zudem bieten Fitness-Studios eine Auswahl an handfesten Geräten, auf die Kunden in der Regel zu Hause keinen Zugriff haben. Auch das sollten Sie betonen, wenn Sie mehr Kunden für Fitness-Studios gewinnen möchten. Mit der Nutzung der digitalen Programme lässt sich so eine perfekte Beratung mit umfassenden Bewegungsmöglichkeiten kombinieren. So können Kunden ihre Übungen gezielt gestalten.

### Digitalisierung & Gesundheit

Digitalisierung und eine professionell gestaltete Umgebung für den Sport sind das Bindeglied für mehr Gesundheit im digitalen Zeitalter. Digitalisierung ist so gesehen eines der wichtigen Schlüsselinstrumente für eine sehr effektive Nutzung des täglichen Sports. Mit diesem Versprechen bieten Sie nicht nur Hochleistungssportlern einen Vorteil. Gerade auch aus dem Kreis ganz normaler Durchschnittsbürger können Sie so mehr Kunden für Fitness-Studios gewinnen.

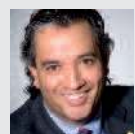
Die Vorteile der Digitalisierung für mehr Gesundheit im digitalen Zeitalter zahlen sich gerade für diese Gruppe aus. Das sollten Sie Ihren Kunden mit dem richtigen Sportmarketing klar machen. Machen Sie ihnen bei Ihrem Marketing für Fitness-Studios deutlich, dass diese Verbindung einen elementaren Vorteil besitzt: Sie sorgt dafür, dass Menschen ihre Zeit optimal nutzen.

Wenn Sie diese Vorteile über Ihr Sportmarketing herausstreichen, können Sie effizient mehr Kunden für Fitness-Studios gewinnen. Das Marketing für Fitness-Studios, das Sie dabei betreiben, erschließt viele Zielgruppen, die bislang nicht groß in Fitness-Studios aktiv waren und macht auf die handfesten Vorteile für mehr Gesundheit im digitalen Zeitalter aufmerksam.

*Sanjay Sauldie*

#### Autor

Sanjay Sauldie ist Keynote-Speaker und Motivator und beschäftigt sich mit den Auswirkungen digitaler Transformation auf unterschiedliche Industriezweige. Ende April erschien sein neuestes Buch „Transruption - Digitalisierung strategisch umsetzen statt planlos zu experimentieren!“.





© Shutterstock.com\_1688525080\_Joyseulay

# Die CORONA-Up-Dates der **easySolution GmbH!**

Die easySolution GmbH gehört seit Jahren zu den führenden Anbietern von Softwarelösungen für Fitness- & Gesundheits-Studios in Deutschland. Das Unternehmen entwickelt ständig neue Softwarebausteine, um den Betreibern eine maximale Unterstützung in ihrem Studioalltag zu ermöglichen. Zur ausgefallenen FIBO 2020 hatte das Unternehmen einige Neuerungen vorbereitet. Dann kam die CORONA-Krise und die Software-Schmiede reagierte in kürzester Zeit, um die Softwareprodukte den neuen Anforderungen anzupassen. Das Team um den technischen Geschäftsführer Dr. Andreas Lintner arbeitete in dieser Zeit fast rund um die Uhr, um den Studio-Betreibern schnellstmöglich die notwendigen Software-Anpassungen zur Verfügung stellen zu können. TT-DIGI stellt Ihnen die aktuellen Anpassungen vor!

Vorbereitet sollten die Studiobetreiber sein, für den Tag an dem sich die Türen wieder öffnen. Die easySolution GmbH hat ihre Software-Tools mit neuen Lösungen auf möglichst alle „Eventualitäten“ vorbereitet! Das Unternehmen kündigte seinen Kunden in weiser Voraussicht auf diesen Tag an, „dass es leider feststehen würde, dass der Schutz der Trainierenden vor dem Trainings-erlebnis stehen wird.“

### **Flächenbezogener Zutritt!**

Beispielsweise ist es notwendig, um z.B. den Mindestabstand in den Trainingsräumen gewährleis-

ten zu können, dass nur eine bestimmte Anzahl an Mitgliedern, abhängig von der zur Verfügung stehenden Trainingsfläche, gleichzeitig trainieren kann. easySolution hat aus diesem Grund eine Lösung programmiert, die es den Betreibern ermöglicht beim CheckIn eine max. Anzahl an Personen, die sich in der Fitnessanlage aufhalten dürfen, festzulegen.

### Wartezeiten vermeiden!

Darüber hinaus ist es notwendig zu organisieren, dass Mitglieder nicht einfach in die Räumlichkeiten gehen können. Es muss ein „dosierter“ Zutritt möglich sein, der möglichst Wartezeiten im Eingangsbereich vermeidet. Dazu wurde ein Trainingszeitslot-Buchungssystem für Mitglieder entwickelt, um unnötige Wartezeiten zu vermeiden. Mitglieder buchen über die Software ihren Trainingszeitslot und haben dann beim Eintritt keine Wartezeiten.

### Ruhezeiten!

Einige Mitglieder werden nun Ruhezeiten für ihre Mitgliedschaft in Anspruch nehmen wollen. Bislang konnte nur jeder Person einzeln eine Ruhezeit eingetragen werden. Jetzt ist es möglich, dass ggf. massenweise für alle oder bestimmte Personengruppen Ruhezeiten angelegt werden können.

### Beitrags-Management!

Die Änderungen im wichtigsten Bereich, dem Beitragsmanagement, müssen alle Möglichkeiten abdecken, die sich aus der CORONA-Krise ergeben. Dabei hatten viele Betreiber Glück, denn einige Mitglieder, wenn nicht sogar die meisten, haben sich überaus solidarisch gezeigt und ihre Zahlungen nicht ausgesetzt.

Nach der Öffnung wird es den Betreibern mit den neuen Anpassungen ermöglicht, dass in der Software die automatische Bei-

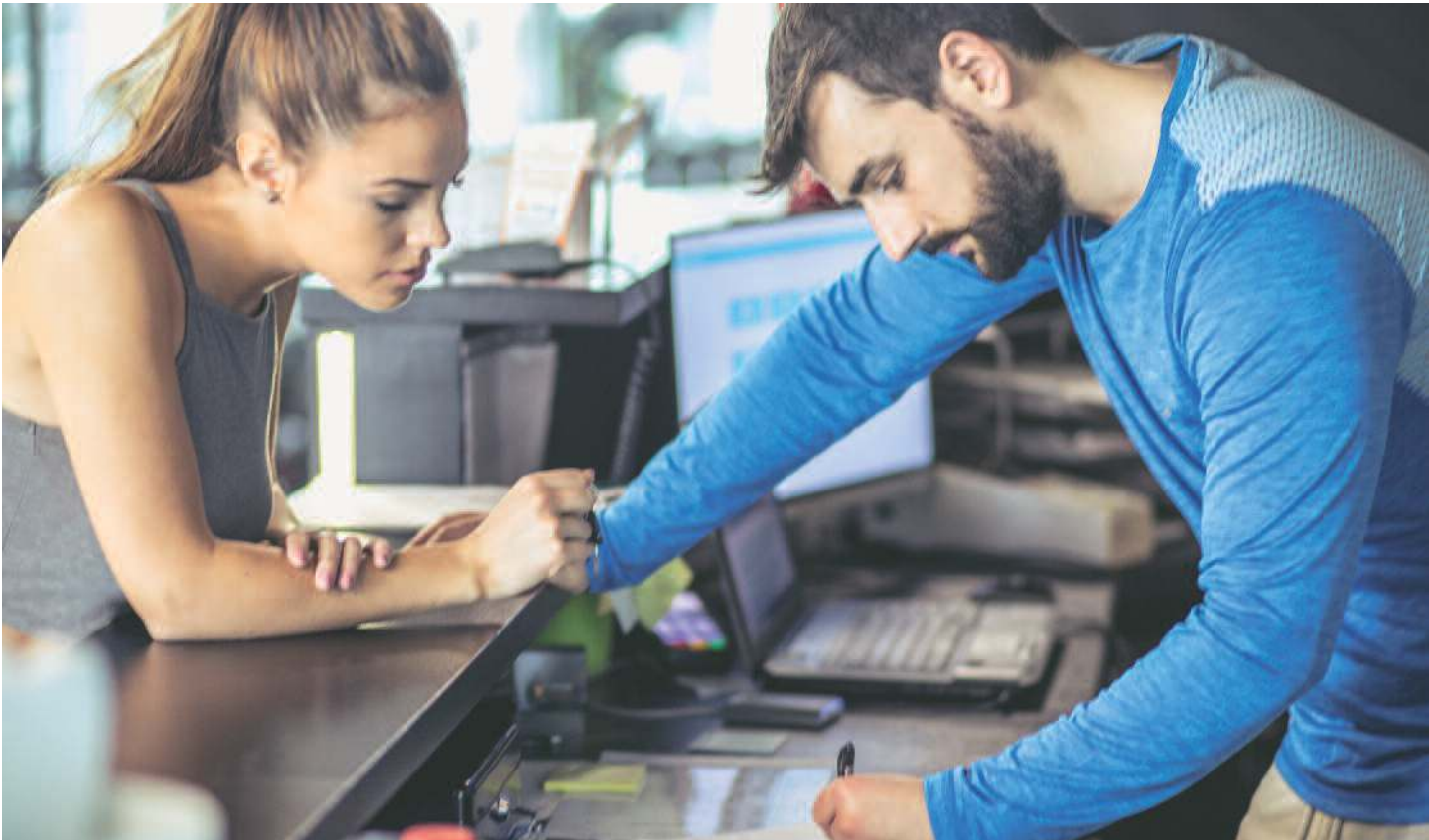
tragskompensation der Beiträge, die während der Corona-Krise ohne Dienstleistung eingezogen wurden, in verschiedenen Varianten abbildet. Dazu ermöglicht eine Online-Kundenbefragung, dass der Studio-Betreiber abfragen kann, in welche Kompensations-Leistung das Mitglied einwilligt (Das Mitglied kann frei entscheiden, wie seine zu viel gezahlten Beiträge gut geschrieben werden sollen z.B. Guthabenaufladung oder Anrechnung auf zukünftige Beiträge - automatische Zuweisung).

### Sicherheit für die Betreiber!

Alle diese Lösungen stehen die Studio-Betreibern nun zur Verfügung und sorgen dafür, auch im Hinblick auf die Finanzämter und die Jahresabschlüsse 2020, dass die easySolution-Software-Tools, für alle Anforderungen, die aus der CORONA-KRISE entstanden sind, funktionierende Lösungen bietet!



## Die erfolgreiche Gestaltung der Online Customer Journeys eines Fitnessanbieters, Teil 2



© Shutterstock.com\_1257904195\_Mladen Zivkovic

# Vom Google-Treffer zum Kundenkontakt

Ein potenzieller Kunde ist online auf ihrer Studioseite gelandet. Andreas M. Bechler zeigt im zweiten Teil seiner Serie zum Online Customer Journey, wie Sie am besten mit dem Interessenten in Kontakt kommen, um später einen Vertragsabschluss realisieren zu können. Er empfiehlt zudem, den Erfolg der Online-Aktivitäten zu messen

Das erste Ziel ist nun erreicht. Der Interessent ist auf Ihrer Website angelangt. Nun gilt es ihn von Ihrer Dienstleistung so zu überzeugen, dass er Ihnen seine Kontaktdaten überlässt und Sie so in eine direkte Interaktion mit ihm treten können.

### Ziel 2: Kontaktdaten des Interessenten erhalten

Hierfür benötigen Sie eine gute „Landingpage“ (die Seite, auf denen Ihr potenzieller Kunde zu allererst landet). Dies muss nicht die Startseite sein, sondern sollte eine der jeweiligen Werbekam-

pagne, über die der Kunde auf Ihre Website gelangt ist, optimierte Seite sein. Diese Seite sollte Ihren zentralen Nutzen für diesen Kunden darstellen. Dementsprechend sollte ein Kunde, der über eine Werbeanzeige mit dem Thema „Functional Training“

bei Ihnen gelandet ist, auf eine andere Landingpage gelangen, als ein Kunde, der nach dem Thema „Abnehmen“ gegoogelt hat.

Daneben sollte der Kunde immer ein auf der Landingpage vorhandene, gut sichtbare Kontaktmöglichkeit (bspw. ein Kontaktformular) erhalten, so dass er leicht und schnell mit Ihnen in Kontakt treten kann. Dies muss alles auf eine Seite passen, so dass Sie sich auf das Wesentliche beschränken müssen!

Überprüfen Sie auch regelmäßig Ihre verschiedenen Landingpages. Haben einzelne Seiten zu geringe Verweildauern (bzw. hohe Absprungraten) und nur geringe Kontaktquoten, so könnte das ein Hinweis auf eine fehlende Optimierung sein.

Seien Sie sich im Zusammenhang mit Ihrer Website immer im Klaren: „Eine Website ist kein Projekt, sondern ein Produkt“ (Daniel Diener - Sports Maniac Podcast - Folge 160). Viele Fitnessstudio-betreiber erstellen einmalig eine Website und lassen diese dann über (teilweise) Jahre, so wie sie ist. Macht man sich der Bedeutung der Website in der Customer

Journey klar, so erscheint dieses Verhalten nicht wirklich sinnvoll. Behalten Sie Ihre Website (inklusive aller Landingpages) also immer im Blick und aktualisieren Sie diese regelmäßig.

### Ziel 3 und 4: Terminvereinbarung und Abschluss einer Mitgliedschaft

Nun ist der Moment gekommen, auf den Sie hingearbeitet haben. Der Kunde verlässt die Anonymität des World Wide Webs und sie stehen endlich im persönlichen Kontakt mit ihm. Nun heißt es ihn ganz direkt von Ihren Vorzügen zu überzeugen. Die Möglichkeiten, die Sie nun haben, sind abermals vielfältig und müssen dementsprechend an anderer Stelle gesondert diskutiert werden. Besonders hinweisen möchte ich aber in diesem Zusammenhang auf das Potenzial von Skripten im Zusammenhang eines Verkaufsgesprächs (vgl. Bechler 2015).

### Messen Sie den Erfolg (oder auch Misserfolg)

Zum Abschluss dieses Artikels möchte ich noch auf einen wichtigen Punkt eingehen, der leider viel

#### »»» Praxistipp Kontaktformular

*Halten Sie Ihr Kontaktformular so kurz wie möglich! Jede Information, die ein Kunde eingeben muss, stellt ein Hindernis dar, welches ihn zum Absprung animieren kann. Name, E-Mail und Telefonnummer sind für den Zweck der Kontaktaufnahme vollkommen ausreichend.*

zu oft vergessen wird: die Erfolgskontrolle. Das Online-Marketing bietet Ihnen hier im Vergleich zu anderen Marketingvarianten außerordentlich gute Möglichkeiten. Sie müssen diese aber nutzen und dürfen in diesem Zusammenhang auch nicht nachlassen!

Grundsätzlich sollten Sie jeden der oben genannten Schritte kontrollieren:

- »»» Wie viele Personen besuchen meine Website über einen bestimmten Kanal? Welche durchschnittlichen Kosten pro Websitebesuch habe ich damit für Kanal X (z.B. auf Basis der Kosten für das Schalten einer Werbeanzeige oder des Arbeitsaufwandes)?
- »»» Wie viele Personen, die über Kanal X gekommen sind, geben ihre Kontaktdaten ein? Welche Kosten ergeben sich hieraus pro Person?
- »»» Wie viele Personen eines Kanals X kann ich für ein Probetraining begeistern?
- »»» Wie viele Personen eines Kanals kann ich schlussendlich für eine Mitgliedschaft begeistern?
- »»» Wie hoch sind meine Gesamtkosten eines Kanals pro abgeschlossenem Vertrag?



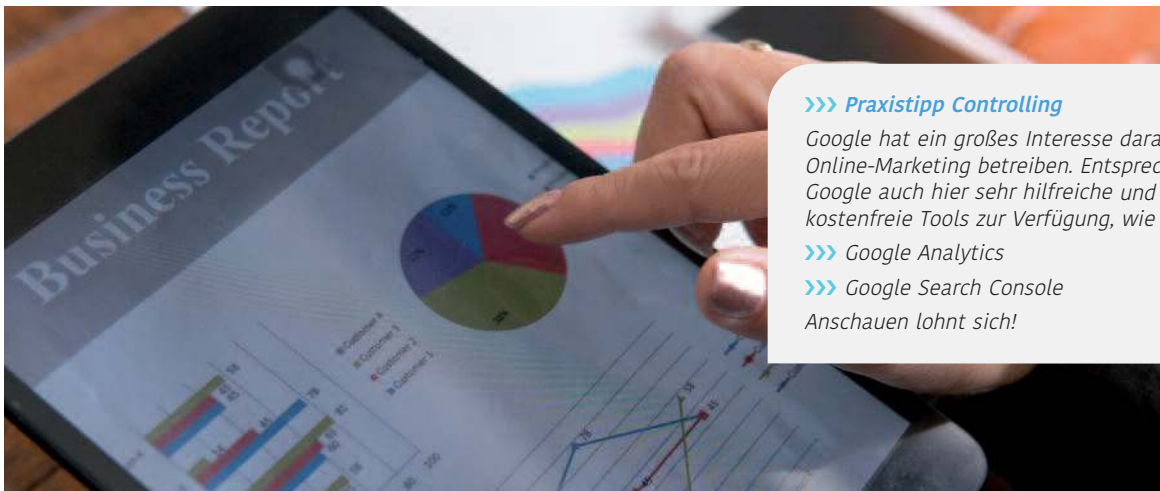
© Shutterstock.com\_561912007\_Andrey\_Popov

## >>> DIGITALISIERUNG

Sie müssen diese Kennzahlen regelmäßig im Blick behalten, um auch zur Not eingreifen zu können. Vergleichen Sie dabei die Kosten eines Vertrages aus einem Kanal immer mit dem durchschnittlichen Umsatz, die Sie aus einem Vertrag erzielen. Die Kosten sollten dabei einen bestimmten Anteil am Gesamtumsatz aus einem Vertrag nicht überschreiten. Welcher das genau ist, kann pauschal nicht gesagt werden und hängt von vielen Faktoren des Anbieters selbst ab. Schlechte Ergebnisse können dabei immer zwei Gründe haben:

### >>> Auf einen Blick: Fünf Tipps zum Online Customer Journey

1. Optimierung der Homepage in Bezug auf Suchmaschinen (SEO): positive Beeinflussung der Algorithmen, beispielsweise durch einzigartigen und relevanten Content.
2. Falls sie Werbung bei Suchmaschinen (SEA) schalten möchten, achten sie auf gute Keywords und Controlling der Maßnahme.
3. Potentielle Kunden sind über Social Media leichter zu erreichen, müssen dann aber aktiviert werden. Bei Sozialen Netzwerken wie Facebook kann Werbung recht gut auf die gewünschte Zielgruppe zugeschnitten werden. Hier kommen sie mit Formularen auch direkt an Kundendaten.
4. Optimieren Sie die Landingpage ihrer Websitebesucher. Bieten Sie beispielsweise gut sichtbar ein Kontaktformular an.
5. Behalten Sie ihre Aktivitäten im Bereich des Online-Marketings im Blick: Messen Sie ihre Erfolge und passen Sie Keywords etc. an.



© Shutterstock.com\_547003078\_KIFRATIYA KUMKAEW

### >>> Praxistipp Controlling

Google hat ein großes Interesse daran, dass Sie Online-Marketing betreiben. Entsprechend stellt Ihnen Google auch hier sehr hilfreiche und gleichzeitig kostenfreie Tools zur Verfügung, wie z.B.:

- >>> Google Analytics
  - >>> Google Search Console
- Anschauen lohnt sich!

>>> Ist meine Herangehensweise an den jeweiligen Kanal sinnvoll?

>>> Ist der Kanal selbst überhaupt für meine Zwecke geeignet?

Scheuen Sie sich nicht davor, auch einen Kanal zur Not einzustampfen, sollte er keine guten Ergebnisse liefern. Lieber nutzen gezielt wenige Kanäle erfolgreich, als dass Sie einzelne Kanäle mit „durchschleppen“.

### Fazit

Die Kenntnis der Customer Journey und insbesondere der poten-

ziellen Hindernisse auf dieser ist von wesentlicher Bedeutung für eine erfolgreiche Gestaltung der Vertriebswege (gerade im Bereich Online Marketing). Ihnen als Studiobetreiber sollte dieser Weg Ihrer potenziellen Kunden bewusst sein und ihn soweit wie möglich

durchblicken. Dies ermöglicht Ihnen Hindernisse für Ihre Interessenten abzubauen und den Weg in Ihr Studio erleichtern. Im Anschluss ist es nur noch eine Frage Ihres Verkaufsgeschicks, ob Sie den Interessenten auch zum Kunden umwandeln können.

### Literaturverzeichnis

- Bechler, Andreas M. (2016): „Der Einsatz von Skripten“, online abrufbar unter <https://hashtag-fitnessindustrie.de/fachartikel/der-einsatz-von-skripten> (Stand: 20.12.2019)
- SEO-Summary.de (2019): „Suchmaschinen - Liste & Marktanteile: Entwicklung und Marktanteile der beliebtesten Suchmaschinen in Deutschland“, online abrufbar unter <https://seo-summary.de/suchmaschinen/> (Stand: 15.12.2019)
- Sprügel, Daniel (2019): „#160: Wie du mit einer erstklassigen User Experience bei deinen Fans punktest“, Sports Maniac Podcast, online abrufbar unter <https://sportsmaniac.de/user-experience-porsche> (Stand: 15.12.2019)
- Tauscher, Nikolai (2019): „Digital Marketing Monitor 2019: 9 Fitnessclubs unter den Top-5.000-Unternehmen“, Seite 60-69, BODYMEDIA 6-2019, BODYMEDIA GmbH & Co. KG

### Autor

Andreas M. Bechler ist Initiator des Podcast Hashtag Fitnessindustrie und als Autor, Berater sowie Dozent in der Fitnessbranche tätig. Davor war er bereits über zehn Jahre als Trainer und acht Jahr als Unternehmensberater auf dem deutschen Fitnessmarkt tätig. Kontakt: [andreas@hashtag-fitnessindustrie.de](mailto:andreas@hashtag-fitnessindustrie.de)



„Die Resonanz war unfassbar!“

# Die Webinar-Bilanz von EGYM

Während des Fitness-Lockdowns in Deutschland startete EGYM eine Webinar-Reihe zu aktuellen Themen mit insgesamt 16 Veranstaltungen bis Anfang Juni. Marc Wisner, Vertriebschef D-A-CH, war als Moderator immer dabei und zieht eine zufriedene Bilanz.

**TT-DIGI:** Lieber Marc, was gab Euch den Impuls für die Webinare?

**Marc Wisner:** Auf Facebook gründete sich Mitte März sehr schnell die Gruppe „Informationsnetz für Fitnessclubbetreiber“ mit über 3000 Mitgliedern. Es folgte unmittelbar die Kampagne „Stay strong, stay together“ mit klasse Motivations-Videos – ein wunderbares Solidaritätskonzept der gesamten Branche. Wir haben uns anstecken lassen von dieser Welle wechselseitiger Hilfsbereitschaft.

**TT-DIGI:** Welche Experten konntet Ihr dafür gewinnen?

**Marc Wisner:** Beim ersten Webinar waren mit Hans Geister und Christoph Franke zwei renommierte Fachanwälte mit dabei. Nur wenige Tage später ging es weiter mit dem Top-Fitnessunternehmer Mario Görlach und der Medizinerin Prof. Dr. rer. nat. Marion.

**TT-DIGI:** Wie viele Zuhörer hattet Ihr denn?

**Marc Wisner:** Unsere Plattform Zoom ist für bis zu 1000 Teilnehmer ausgelegt. Wir hatten in der Spitze 1.012 Leute dabei. Im Schnitt waren es über alle Webinare hinweg knapp 700 Teilnehmer. Wenn man so will, waren bis zu 20 Prozent aller deutschen Betreiber mit dabei. Das ist unfassbar!



»»» Marc Wisner,  
Vertriebschef D-A-CH

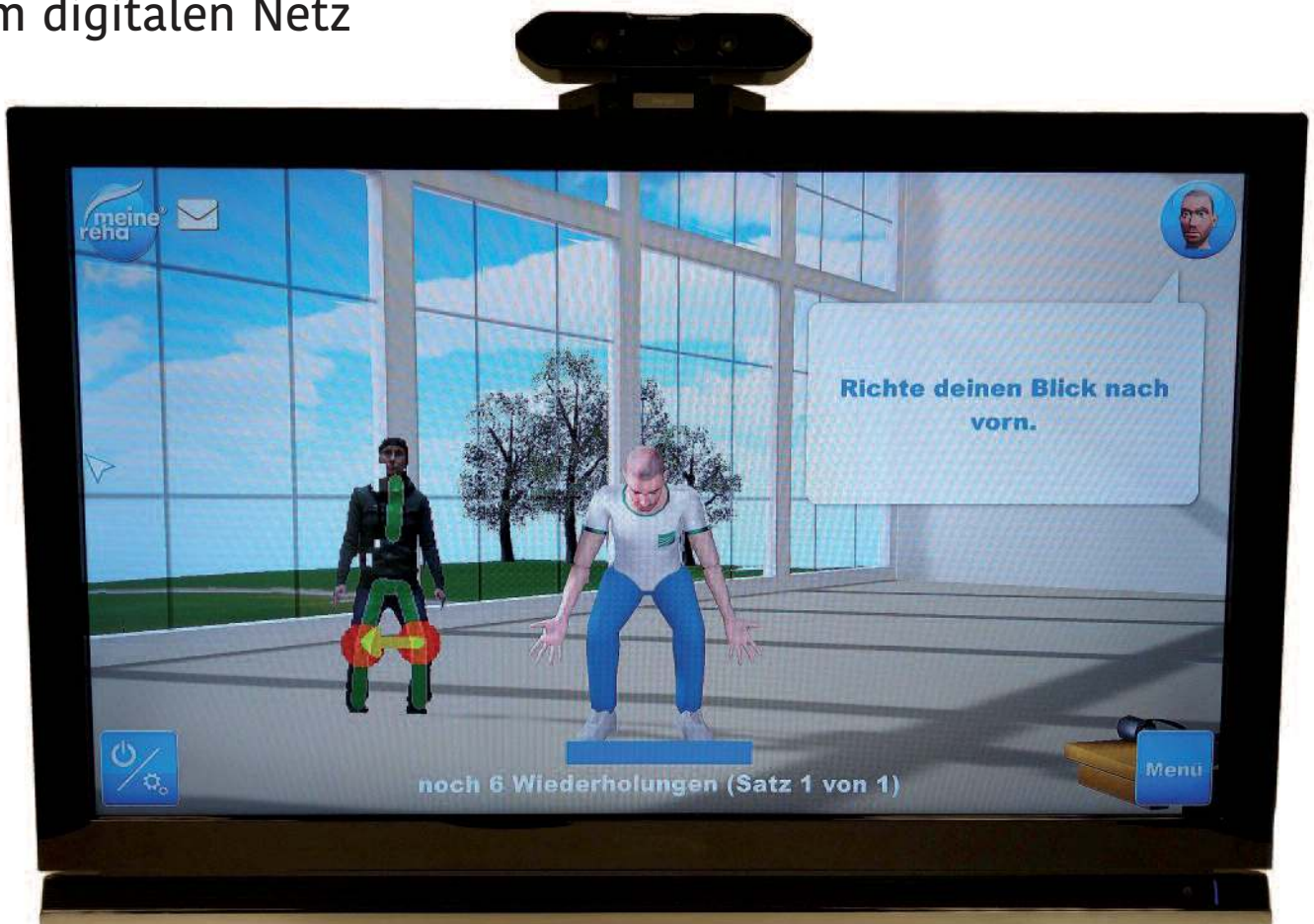
**TT-DIGI:** Wie fällt deine Bilanz aus?

**Marc Wisner:** Lass' mich das in drei Phasen einteilen. Zu Beginn war die wichtigste Botschaft, dass wir uns nicht kampflös einer Situation ergeben dürfen. Viel war da von der „Systemrelevanz“ der Fitness- und Gesundheitsanlagen mit ihren über elf Millionen Mitgliedern die Rede. In Phase 2 haben wir viel inhaltliche Aufklärung betrieben. Denn vielen Teilnehmern waren wesentliche Zusammenhänge gesundheitsorientierten Trainings gar nicht bewusst. Stichwort Immunsystemtraining oder Ausschüttung von Myokinen durch Krafttraining. In der Phase 3 haben wir dann unseren Teilnehmern eine Vielzahl von Handlungsempfehlungen für Optimierungen in der Krise gegeben.

Wir haben innerhalb weniger Wochen doppelt so viele Leute erreicht wie z. B. während unserer gesamten Spirit Tour im vergangenen Jahr. Natürlich werden persönliche Treffen immer wichtig sein. Aber durch die Krise haben wir jetzt in Rekordzeit gelernt, wie wir digitale Systeme dazu nutzen, um unsere eigenen Strukturen zu optimieren.

**E G Y M**

## Der Therapeut als Gesundheitsdienstleister im digitalen Netz



Fotografisch: eCeia-active®

# Digitale Therapie- und Trainingskonzepte

Die Einführung des Digitalen Versorgungsgesetzes (DVG) zum 1. Januar 2020 beschleunigt rasant die Digitalisierung des Gesundheitsmarktes. Im Heilmittelmarkt blieb dies meist unbeachtet. Die Corona-Krise hat nun verdeutlicht, wie wichtig ergänzende digitale Therapie- und Trainingskonzepte sind – auch ohne persönliche Kontakte.

Mit Blick auf die Zukunft gibt es viele gute Gründe, die für eine schnelle Digitalisierung der Therapie sprechen. Zum einen ist das der Fachkräftemangel, der durch zeit- und ortsunabhängige digitale Therapieunterstützung, insbesondere im ländlichen Raum abgemildert werden kann. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist eine effiziente, d.h. durchgehend digitale Organisation und Abrechnung aller Praxis- und Kommunikationsbereiche.

### Neue Umsatz-Chancen für Therapeuten und Trainer

Der demografische Wandel mit einer alternden Gesellschaft und immer mehr Chronikern benötigt digitale Assistenzsysteme in Therapie und Pflege. Zur schnelleren Digitalisierung tragen natürlich auch neue Technologien in Form von Teletherapie-Systemen und Übungssystemen mit Sensorik, Echtzeit-Feedback und Videokommunikation bei.



Ängste hinsichtlich der Digitalisierung sind vorhanden, aber unbegründet, da die Expertise der Physiotherapeuten weiterhin ein zentrales Mittel bei der Patientenversorgung darstellt.

Digitalisierung bietet Therapeuten eine wesentliche Flexibilisierung, ergänzende Möglichkeiten und schafft neue Geschäftsmodelle bzw. Einnahmequellen.

**Das digitale Versorgungsgesetz (DVG)**

*Gesetzliche Basis ist das DVG. Es regelt u.a. die für Therapeuten wichtige Vergütung digitaler Angebote sowie die Vorgaben zur sicheren Telematik-Infrastruktur (TI). Zudem wird im DVG die Umsetzung der elektronischen Patientenakte (ePa) und der digitalen Unterschrift (QES) beschrieben.*

**Digitale Teletherapie-Systeme**

Ist das die Zukunft? Nein, das ist therapeutischer Alltag! Schon heute setzen Kliniken Teletherapie-Systeme wie zum Beispiel von Caspar Health, Evo Care und Kaja Health ein.

Im Sommer kommt noch das Teletherapie-System eGeia-active® der eGeia GmbH hinzu. Das System entwickelte das Fraunhofer-Institut FOKUS in Berlin und wurde unter anderem in einem Projekt mit Kliniken und der Deutschen Rentenversicherung (DRV) evaluiert. Es ist derzeit das Einzige mit medizinisch validierter Bewegungsanalyse und Echtzeit-Feedback, zum Beispiel zur Haltungskorrektur. Innovative Sensorik und Künstliche Intelligenz (KI) ermöglichen es, Patienten direkte Rückmeldung zur Übungsausführung über Text, Sprache und Video zu geben.

Patienten können mit dieser Teletherapie-Lösung zu Hause alleine oder über die Videosprechstunde trainieren. Therapeuten konfigurieren hierfür im Vorfeld je nach Diagnose patientenindividuell Übungen, automatisieren, dokumentieren sie und werten sie aus. Sie greifen auf sehr genaue Bewegungsdaten des Einzelnen zurück und erreichen damit eine bisher unerreichte Messgenauigkeit.

Im Bereich der Reha-Nachsorge kann eGeia-active® beispielsweise für T-RENA in Kombination von Vorort- und Hometraining eingesetzt werden. Zudem ermöglicht das System Videosprechstunden und zukünftig auch Präventionsprogramme, die im Betrieblichen Gesundheitsmanagement einzusetzen sind. Kurz: Ein derartiges Teletherapie-System kann Physiotherapeuten als digitale Ergänzung dienen und ihnen neue Geschäftsfelder und Einnahmequellen erschließen.

Übrigens können Therapeuten damit auch aus dem Homeoffice arbeiten.

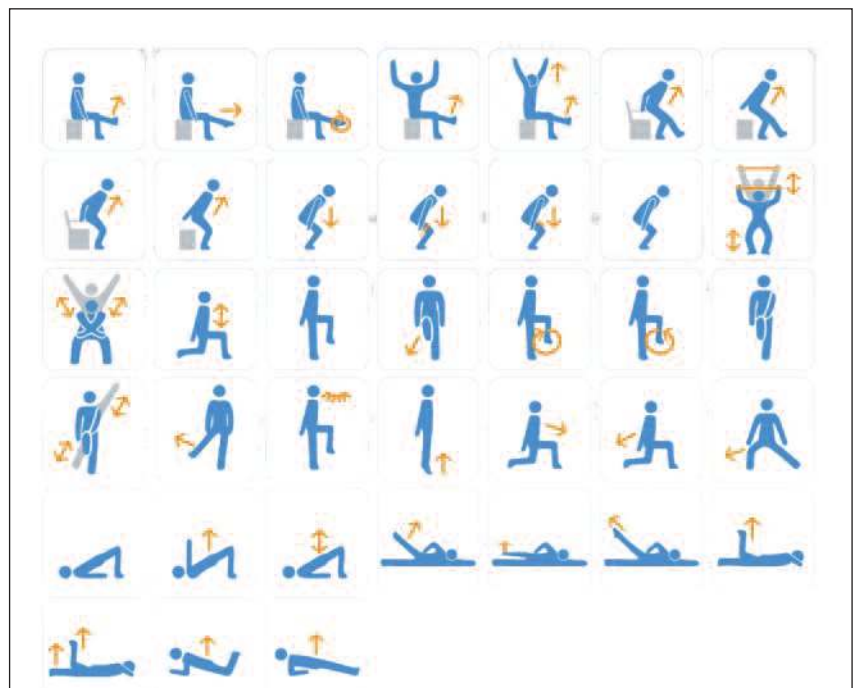
**Gesundheits-Apps auf Rezept**

Ärzte dürfen schon heute Gesundheits-Apps auf Rezept verordnen. Umgekehrt haben Patienten einen rechtlichen Anspruch auf digitale Gesundheitsanwendungen, sofern diese durch das Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM) geprüft bzw. freigegeben wurden.

Damit diese Systeme zur Abrechnungsposition werden, ist unter anderem die Medizinproduktezulassung eine zentrale Voraussetzung, auch im Bereich Physiotherapie.

**Krankengymnastik als Video-Abrechnungsposition**

Vor dem Hintergrund der Coronapandemie dürfen Physiotherapeuten, vorerst bis 31. Mai 2020, Behandlungen im Rahmen einer telemedizinischen Leistung



Fotomachweis: eGeia-active®

durchführen und abrechnen. Hierzu gehören die allgemeine Krankengymnastik, die KG-Mukoviszidose und die Bewegungstherapie/Übungsbehandlung in Einzelbehandlung.

Die Abrechnungsdokumentation erfolgt auf der Verordnungsrückseite durch die Kürzel „V“ für Videobehandlung oder „T“ für telefonische Beratung im Bereich Ernährung. Die Patienteneinwilligung und -leistungsbestätigung hierfür kann formlos per E-Mail erfolgen und ist durch die Praxis als Nachweis zu archivieren. Perspektivisch wird die E-Mail-Bestätigung wohl durch eine digitale Unterschrift ersetzt werden.

Es bleibt zu hoffen, dass sich die Heilmittelverbände in den Verhandlungen mit den Kostenträgern diese Chance zur dauerhaften Etablierung der Teletherapie nicht entgehen lassen.

**TIPP**

Aus Datenschutz- und Abrechnungsgründen sind ausschließlich zertifizierte Videodienste zu empfehlen. Medizinische Anbieter und weitere wichtige Infos finden Sie auf der KBV-Website unter: <https://www.kbv.de/html/videosprechstunde.php>.

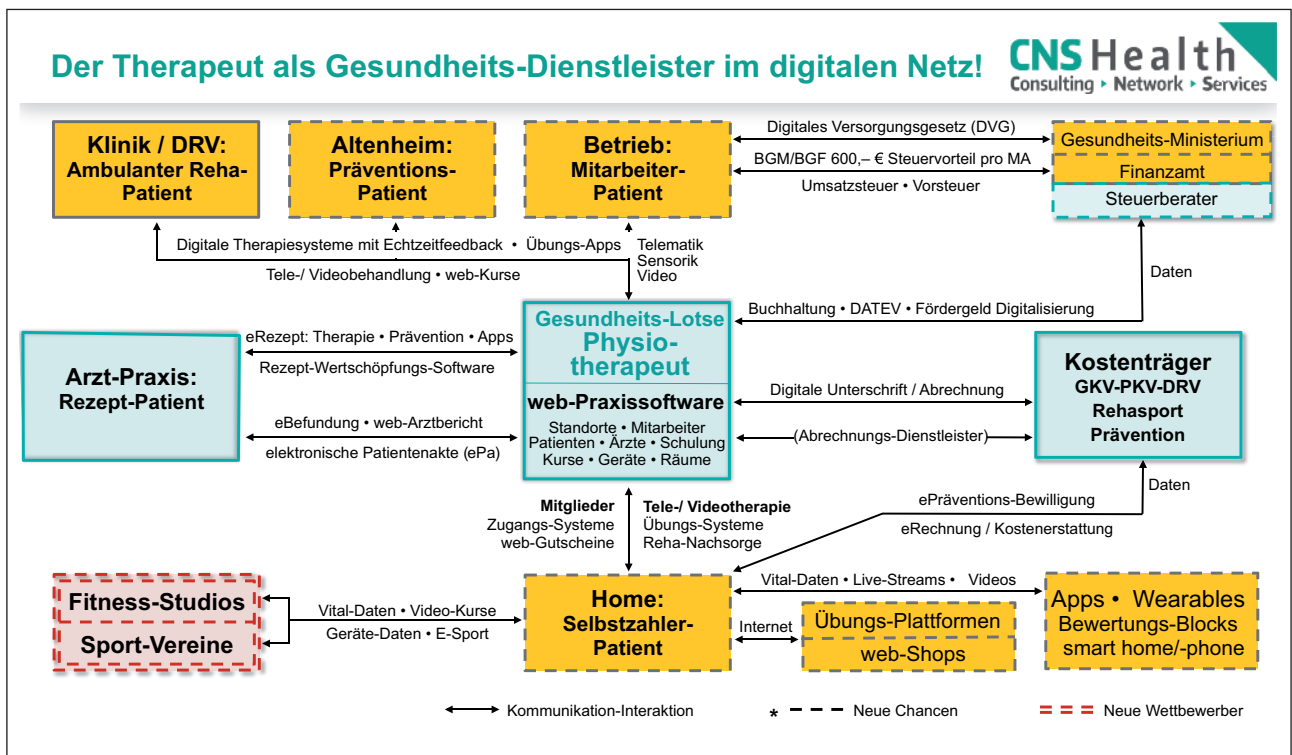
**Digital vernetzte Physiotherapie**

So könnte schon bald die digitale Welt des Physiotherapeuten aussehen: Der Arzt speichert das eRezept oder die Blankoverordnung auf der Gesundheitskarte bzw. auf mobilen Endgeräten. Der Therapeut übernimmt das in seine Praxissoftware, befundet und therapiert den Patienten standortunabhängig in der Praxis, im Altenheim, im Betrieb oder auch zu Hause über web-basierte Lösungen.

Alle Möglichkeiten für höherwertige Rezepte und sinnvolle

Therapie verlängernde Maßnahmen erkennt der Therapeut über softwaregestützte Auswertungen. Die Leistungen werden vom Patienten mit einer digitalen Unterschrift bestätigt. Die Kassenabrechnung erfolgt direkt aus der Praxissoftware via zertifizierter Kassenschnittstelle – ohne Umweg über ein Abrechnungszentrum.

Und wie lernen die Physiotherapeuten all das? Hier kann die fortschreitende Digitalisierung ebenso von Vorteil sein. Blended Learning, also die Kombination aus Präsenz- und Online-Schulung wird von verschiedenen Anbietern bereits praktiziert und spart einiges an Vorort-Schulungstagen und Reisekosten ein. Dabei kommen sowohl Videos als auch interaktive Trainingssysteme zum Einsatz. Zudem entstehen derzeit neue virtuelle Tagungs-, Kongress- und Messeplattformen mit Live-Präsentatio-



Grafik: CNS Health



nen, sodass immer öfter auf Reisen verzichtet werden kann.

### Der Physiotherapeut als digitaler Patienten-Lotse

Die Digitalisierung verändert auch die Rolle des Therapeuten. Er steuert und überwacht zunehmend die Patientengesundheit und wird zum Gesundheitsberater bzw. Patienten-Lotsen – eine Rolle, die bisher der Arzt einnahm. Daraus ergibt sich die Chance, Patienten von therapeutisch sinnvollen Selbstzahlerleistungen zu überzeugen.

Die Corona-Pandemie hat bereits zur beschleunigten Digitalisierung der Physiotherapie beigetragen. Ich vermute, dass es in absehbarer Zeit zum Alltag von Physiotherapeuten gehört, über Telereha-Systeme Videoberatungen durchzuführen und Home-training anzuleiten.

### Zukunftsfähige Software

Ein weiterer Aspekt ist eine zukunftsfähige Praxissoftware, die webbasiert und damit standort- und plattformunabhängig sein sollte. Die sicheren Verknüpfungen zu Endgeräten wie Smartphone, Tablet und zu digitalen Übungssystemen sind unabdingbar.

Die Software kann möglichst die komplette Heilmitteltherapie, Rehasport- und Präventionskurse, die DRV-Reha-Nachsorge (IRENA und T-RENA) sowie die Bereiche medizinische Fitness und Selbstzahler organisieren und abrechnen. Funktionen wie die digitale Unterschrift und die Ansteuerung von Kassen-, Getränkeautomaten-, Zutritts- und Schließsystemen helfen bei der Automatisierung von Abläufen. Hierzu gehören automatisierte Terminvorschläge und vorausgefüllte Formulare.

Natürlich sollte eine solche Praxissoftware auch die Patientenkommunikation – beispielsweise datenschutzkonform über SMS – und alle wichtigen Buchhaltungs-/ DATEV-Funktionen beinhalten. Ebenfalls sind Auswertungsfunktionen wie die optimierte Kursauslastung und die Abrechnungsprüfung relevant. Um eine einfache Umstellung zu gewährleisten, sind automatisierte Datenübernahmen aus Altsystemen und Dubletten-Bereinigungsfunktionen von Vorteil.

### Chancen für Physiotherapeuten

Mit einer individuellen Digitalisierungsstrategie stellen Sie die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft. Die Entwicklungschancen zum Gesundheitsdienstleister mit zusätzlichen digitalen Angeboten waren noch nie so gut wie heute – starten Sie jetzt!

#### Autor

Harald Finger ist Geschäftsführer von CNS Health und berät Gesundheitseinrichtungen im Heilmittel-, Präventions- und Rehabereich. Er blickt auf eine langjährige Erfahrung im Heil-, Hilfsmittel und ambulanten Pflegemarkt zurück. Seine Beratungsschwerpunkte sind Digitalisierung und Selbstzahlerlösungen. E-Mail: h.finger@cns-health.de





## Trainingszeiten optimal planen mit dem **TZM** von **Aidoo Software**

Die rechtlichen Voraussetzungen der langersehnten Wiedereröffnung stellt viele Einrichtungen und Studios vor große Herausforderungen. Wartezeiten, Schlangen am Check-In und Ärger bei den Trainierenden sind genau das, was momentan vermieden werden muss. Damit die Freude über die Trainingsmöglichkeit nicht in Frust umschlägt, und die Organisation der Terminvergabe bei Therapeuten und Trainer reibungslos läuft, gibt es seit kurzem mit dem Trainingszeit-Manager (TZM) von Aidoo eine perfekte Lösung.

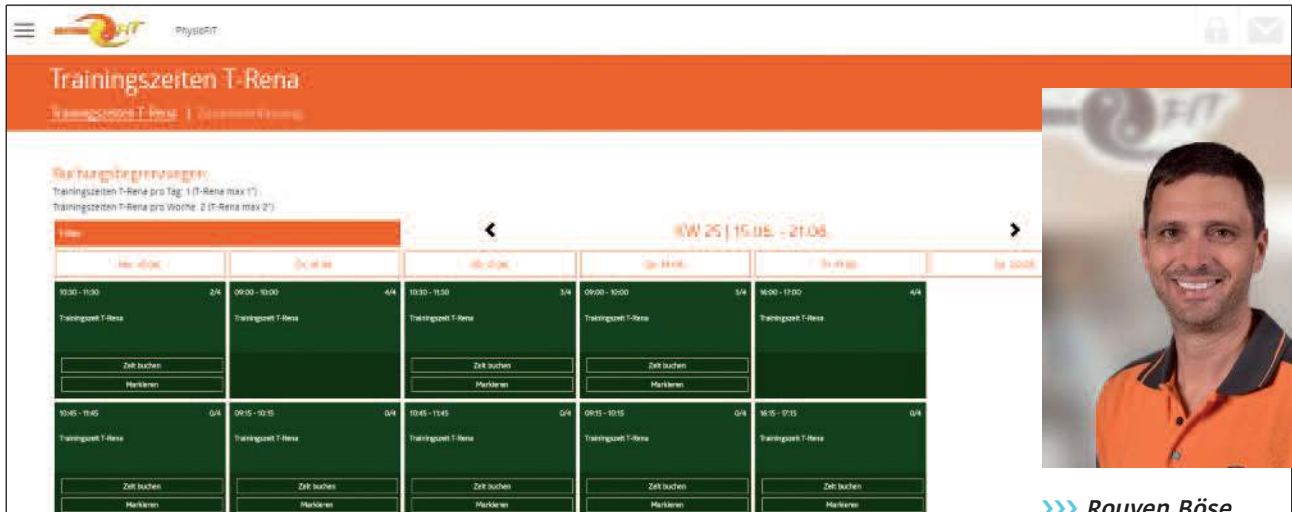
Stressfrei, organisiert, individuell und flexibel können mit dem TZM sowohl Trainingszeiten, als auch unterschiedliche Trainingsflächen genau geplant und online zur Buchung angeboten werden.

Ohne zu Stoßzeiten die Gefahr einzugehen, dass die Trainingsfläche überfüllt oder zu anderen Zeiten unterbesetzt ist.

### **Der TZM ist vielseitig**

Mit dem TZM können die eigenen Öffnungszeiten in Trainingslots & Pausenzeiten für eine Flächen-/Gerätekontrolle/Hygienemaßnahme eingeteilt/definiert und in der Software erfasst werden.

Dies gilt sowohl für die Trainingszeiten, aber auch für die Planung unterschiedlicher Flächen, wie z.B. Cardio und Kraft.



»» Rouven Böse

Die Flexibilität der Planung ist einer der großen Vorteile, so können z.B.:

- »» Gesamt-Trainingszeiten für mehrere Flächen (z.B. von 8 bis 9 Uhr/60 Minuten Kardio+Kraft),
- »» Einzelne Flächen geplant werden (z.B. von 8 bis 8.15 Uhr Kardio & 8.15 bis 9.00 Uhr Kraft) oder
- »» Eine Staffelung der Trainingszeiten und -Flächen (z.B. Einlass 8/8.10/8.20/8.30 Uhr erst für Kardio und dann für Kraft) eingeteilt werden.

Eine weitere Steuerung der Parameter umfasst die Anzahl der Trainingszeiten:

- »» maximale Patienten/Kunden/Mitgliederzahl pro Trainingsslot
- »» maximale Anzahl an Buchungen pro Patient/Kunde/Mitglied pro Tag
- »» maximale Anzahl an Buchung pro Patient/Kunde/Mitglied pro Woche
- »» festgelegte Anzahl für Online- und Offline-Buchungen

### Online-Buchung erlaubt Zugangskontrolle

All diese Zeiten können dann über die eigene Webseite zur Online-Buchung direkt angeboten werden. Der Online-Kalender zeigt den Patienten/Kunden/Mitgliedern an, welche Trainingszeiten auf welchen Flächen zur Verfügung stehen oder welche bereits ausgebucht sind.

Mit der Buchung sichern sich die Patienten/Kunden/Mitglieder zudem den Zutritt in die Einrichtung – nur wer gebucht hat, darf trainieren, wird am Empfang problemlos erkannt/registriert und durch das Drehkreuz gelassen. Also wäre auch hier ein weite-

rer Vorteil der komplett personallosen Buchung und Zutrittsregelung gegeben.

### Die Vorteile und der Nutzen des Trainingszeit-Managers zeigen sich auch in der Praxis:

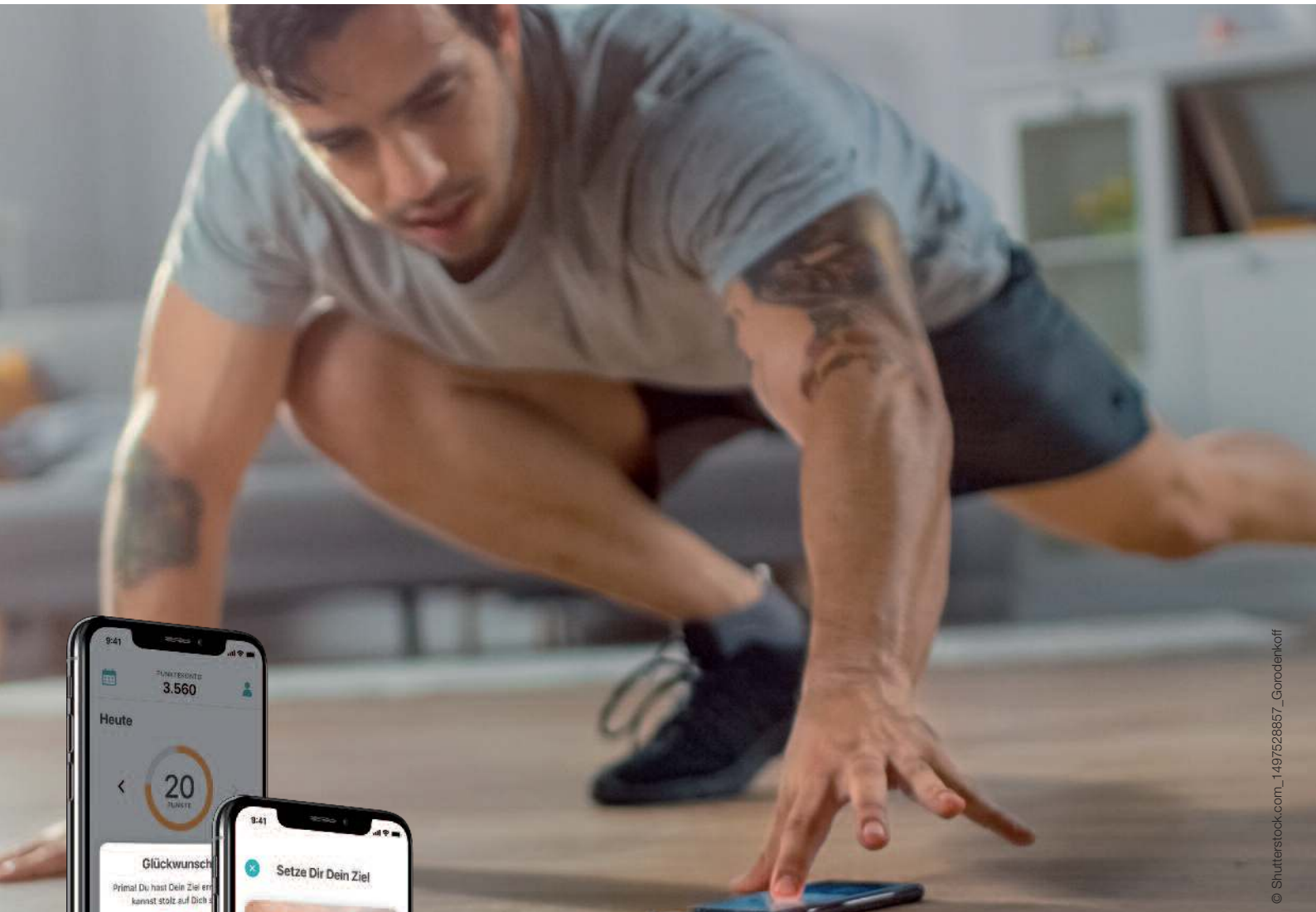
„Wir nutzen den TZM für die Terminvergabe von T-RENA-Zeiten für unsere Reha-Patienten. Vorher haben wir verschiedene handschriftliche Listen geführt. Mit dem TZM gehört unser Listensystem nun endlich der Vergangenheit an und wir haben auch hier den Sprung ins digitale Zeitalter gemacht! Neue Patienten erhalten von unserer Verwaltung direkt ihre persönlichen Zugangsdaten zum Aidoo-Kundenportal zugesandt. Über das Portal können die Patienten einfach und flexibel ihre Wunsch-Therapiezeiten für die jeweils kommenden Wochen buchen – und im Fall der Fälle auch mit nur einem Klick wieder stornieren.“

Der TZM hat aber nicht nur Vorteile für den Patienten. Auch wir als Unternehmen bleiben flexibel und können die Therapiezeiten - je nach Anzahl der sich aktuell in Behandlung befindenden Patienten jederzeit anpassen. Vor Nutzung dieses Tools mussten wir jeden Patienten über Veränderungen der Therapiezeiten persönlich informieren. Der TZM hilft uns also bei der täglichen Arbeit und spart zudem viel Zeit.“

Rouven Böse, Inhaber des PhysioFIT in Peine



[www.aidoo.de](http://www.aidoo.de)



## Bewegte Zeiten

# Engagement-Apps motivieren niederschwellig zu mehr Gesundheit

Dr. Magnus Kobel ist von Haus aus Wirtschaftswissenschaftler, arbeitete als Unternehmensberater und legte seinen Schwerpunkt auf Personenversicherungen. Vor wenigen Jahren gründete er das Start-up YAS.life in Berlin, das sich der Entwicklung einer kostenlosen App verschrieb, die im Bereich Prävention und Gesundheitsmanagement anzusiedeln ist. Sein erklärtes Ziel: sich als Dienstleister für einen gesunden Lifestyle und führend im Bereich Prävention positionieren.

TT-Digi sprach im April mit Magnus Kobel angesichts von „Home-training“ und „Videotherapie“ als Alternative in Zeiten von Corona zum Besuch eines Fitness-Studios oder einer Physiotherapie-Praxis.

**TT-DIGI:** Herr Dr. Kobel, was machen Sie persönlich im Moment?

**Dr. Magnus Kobel:** Tatsächlich sitze ich als einziger unseres Teams in unserem schönen Büro. Alle anderen arbeiten natürlich schon seit mehreren Wochen remote. Ich kann aber ins Büro zu Fuß gehen, ohne die Abstandsregel zu gefährden, der Empfang für die zahlreichen Videokonferenzen ist hier besser als bei mir zu Hause – und einer muss ja auch mal nach der klassischen Post schauen.

**TT-DIGI:** Wie beurteilen Sie als Wirtschaftswissenschaftler die derzeitige Lage?

**Dr. Magnus Kobel:** Zu allererst geht es um unser aller Gesundheit und darum, die Pandemie einzudämmen. Das hilft letztlich auch der Wirtschaft im Kleinen wie im Großen. Denn ökonomisch betrachtet ist es die Unsicherheit, die den größten Schaden anrichtet: Entscheidungen werden verschoben, da bisher unstrittige Entscheidungsparameter plötzlich infrage gestellt werden müssen. Bestehende Verträge werden sicherheitshalber gekündigt, um mehr Handlungsspielraum zu haben. Dadurch verstärkt sich die Unsicherheit und es kann zu einer Negativspirale in Form einer tiefen Rezession führen. Insoweit ist es sehr gut, dass der Staat mit diversen Hilfsprogrammen für

Planbarkeit in den Wochen und Monaten sorgt, in dem die Unsicherheit am größten ist. Noch wichtiger ist es, dass die Pandemie „steuerbar“ wird – durch Reduzierung der Infiziertenzahl, ausreichend Masken und Tests, genügend Intensivbetten. Dann können Geschäfte wieder öffnen und Firmen wieder planen.

**TT-DIGI:** Viele sprechen davon, dass durch die Herausforderungen dieser Tage der Digitalisierung Vorschub geleistet wird. Wie beurteilen Sie das im Moment hinsichtlich der Gesundheitsbranche?



»»» **Dr. Magnus Kobel**

**Dr. Magnus Kobel:** Die Corona-Krise hat schon jetzt bewirkt, dass die Bedeutung digitaler Lösungen für die Gesundheit der Gesellschaft ganz anders wahrgenommen und bewertet wird. Es ist klar geworden, dass Apps, Telemedizin und KI die medizini-

sche Versorgung und das Gesundheitsmanagement in Deutschland und auf der ganzen Welt verbessern können. Alle, die das Thema Digitalisierung von sich gewiesen haben und gehofft haben, die erforderlichen Schritte nicht allzu zeitnah vorantreiben zu müssen, wurden wach gerüttelt. Ich verspreche mir nun, dass Politiker, Mediziner, Versicherer und Investoren an einem Strang ziehen und die Digitalisierung zum Wohle aller vorantreiben.

**TT-DIGI:** Wie wichtig ist es Ihrer Meinung nach, einen gesunden und aktiven Lebensstil beizubehalten gerade, wenn der Besuch von Trainingseinrichtungen, Sportkursen oder öffentlichen Sportstätten nicht möglich ist?

**Dr. Magnus Kobel:** Mindestens genauso wichtig wie vor der Krise: Ein aktiver, gesundheitsbewusster Lebensstil, trägt zu einem normalen Stoffwechsel und Immunsystem bei, beugt übermäßigem Stress vor und schafft einen Ausgleich im arbeitsintensiven Alltag. Aktuell ist unser Leben stark eingeschränkt und wir sind durch Sorgen und Ungewissheit besonders herausgefordert und belastet. So ist zu befürchten, dass nicht nur bei den aktiven Fitness-Studio-Besuchern, sondern vor allem in der Breite der Bevölkerung die Alltagsaktivität, gemessen beispielsweise an den täglichen Schritten, deutlich zurückgeht. Da kommen noch einige Folgekosten auf das Gesundheitssystem zu. Bewegung ist deshalb jetzt von großer Bedeutung.

**TT-DIGI:** Wie kann man sich selbst motivieren?

**Dr. Magnus Kobel:** Indem wir uns Ziele setzen, die machbar sind. Abwechslungsreiche Pausen nach einer erledigten Aufgabe zum Beispiel: ein Spaziergang in der Sonne, eine Yoga-Einheit oder frische, knackige Obst- und Gemüse-Snacks.

**TT-DIGI:** Was können Unternehmen im Moment für ihre Mitarbeiter tun?

**Dr. Magnus Kobel:** Über digitale Gesundheits- und Präventionsangebote inspirieren, unterstützen, zu Challenges aufrufen und damit signalisieren: Ihr seid nicht allein. Wir sitzen alle im gleichen Boot und können über Apps und digitale Tools nicht nur unser Selbstmanagement auf die Probe stellen, sondern entwickeln dabei auch neue Wege, Wertschätzung zu zeigen, auf neue Weise zu kommunizieren und produktiv zu werden. Wir sollten es als ertragreiche Chance für uns und unsere Unternehmen ansehen.

**TT-DIGI:** Wie sehen Sie die Zukunft des digitalen Trainings nach dieser einschneidenden Krise?

**Dr. Magnus Kobel:** Ich denke, uns allen war bis vor Kurzem gar nicht bewusst, wie viele diversifizierte digitale Angebote es bereits im Sportbereich gibt. Hier wird es sicherlich auch dauerhaft eine verstärkte Nachfrage geben. Andererseits, wer will auf das Erlebnis gemeinsamen Sports verzichten? Gerade nach dem Lockdown kann ich es selber gar nicht mehr erwarten, mit dem Team mal wieder Laufen zu gehen oder mal wieder eine Runde Fußball zu spielen. Ich sehe daher Potenzial,



© Shutterstock.com\_11689031986\_Kuznetsov Dmitry

dass wir nach der Krise auf einen guten Mix aus offline und online Angeboten zurückgreifen. Und es ist eine gesundheitspolitische Aufgabe, die Breite der Bevölkerung wieder im wahrsten Sinne des Wortes wieder in Bewegung zu bringen.

**TT-DIGI:** Wie stellen Sie sich die weitere digitale Entwicklung in der Prävention vor?

**Dr. Magnus Kobel:** Prävention und gesundheitsbewusstes Verhalten ist ein sehr großer Hebel für unsere Gesundheit und kann jedem von uns viele zusätzliche gesunde Lebensjahre schenken. Es fehlt nur manchmal einfach der zusätzliche Push. Und der kommt am besten von Versicherungen, Krankenkassen und Unternehmen, die ein natürliches Interesse an gesunden Versicherungen bzw. Mitarbeitern haben.

Die digitale Schnittstelle bilden Engagement-Apps, die nieder-

schwellig zu mehr Gesundheit motivieren. Gut und einfach gemacht werden sie zum täglichen Begleiter für Jung und Alt. Sie belohnen eine gesunde Lebensweise und ermöglichen eine direkte und digitale Kommunikation. Beide Seiten profitieren von einem besseren Austausch und einer engeren Bindung.

Dazu glaube ich an einen fließenden Übergang von Prävention und Behandlung bzw. Handeln. Vorsorge-Tools können zum Beispiel eine Schnittstelle zu Telemedizin-Angeboten und Beratungen sein oder die Kommunikation mit Behandlern verbessern. Wo bis vor Kurzem vor allem Bedenken zum Datenschutz dominierten, wird man sich in Zukunft eher Sorgen machen, dass Daten nicht sinnvoll genutzt werden.

**TT-DIGI:** Vielen Dank für das Interview und bleiben Sie gesund!

*Das Interview führte Reinhild Karasek.*



# Die Digitalisierung in der Fitnessbranche zu Zeiten von Corona

Zurzeit befindet sich das ganze Land in einer Krise. Was aber soll danach passieren? Schon jetzt ist klar: Diese Krise erzwingt die Digitalisierung! Unternehmen verlagern Meetings auf digitale Plattformen, Ärzte richten digitale Sprechzimmer ein und selbst Lehrkräfte unterrichten ihre Schüler über das Internet.

In der Fitnessbranche werden bei den meisten Betreibern zurzeit Online-Formate angeboten. Für den Anfang ist das sicherlich eine sehr gute Lösung, denn die Kunden können mit ihren Trainern aus dem Club gemeinsam trainieren. Für die Betreiber ist und bleibt es jedoch eine gefährliche Alternative. Der Content, der generiert wird, bleibt auch nach der Krise bestehen und potentielle Neukunden können nach der Krise auf diese Inhalte zugreifen. Sicherlich können alle Kurse wieder gelöscht werden, sobald der Club wieder geöffnet ist, aber in der digitalen Welt, wo Klicks und Abonnenten eine enorm große Rolle spielen, ist die Löschung keine empfehlenswerte Lösung.

Es ist in der Krise enorm wichtig, einen beständigen Kanal für die Kommunikation von Angeboten auszuwählen. Welches Medium erfüllt hierzu



*Christian Schröder,  
Digital Sales Manager  
Technogym Germany  
GmbH*

heutzutage besser seinen Zweck als eine Customized App, in der ich als Kunde alle Informationen und Inhalte von meinem Club gebündelt zu jeder Zeit und an jedem Ort abrufen kann? Ganz gleich ob Home-Workouts, individuelle Trainingspläne oder eine persönliche Beratung durch meinen Trainer – alle Features stehen mir in der App zur Verfügung.

Die Untätigkeit beim Thema Digitalisierung kann oft auf eine „Das haben wir schon immer so gemacht“-Einstellung zurückgeführt werden, doch aufgrund der Krise ist das nicht mehr möglich.

Ich hoffe, dass die Branche nach der Krise die Möglichkeiten, die digitale Plattformen bereits heute bieten können, intensiver für sich nutzen werden und bin mir sicher, dass Betreiber ab sofort noch genauer prüfen werden, was ihre bestehenden digitalen Produkte können bzw. können sollten.



## Stimmen zur Erstausgabe von TT-DIGI

# Leidenschaft für die Digitalisierung

Ein Schwerpunkt von TT-DIGI widmet sich, wie der Name es schon verheißt, der Digitalisierung. Doch hat die erschienene Erstausgabe die Erwartungen diesbezüglich erfüllt?



Genau darin liegt das Besondere im Vergleich zu anderen Printobjekte meint **David Nießing**, Leiter Vertrieb und Marketing von ARTZT GmbH (links), darin, dass die Digitalisierung programmatisch aufgenommen

wurde: „Die neue Fachzeitschrift TT-DIGI beleuchtet in einem neuen und umfangreichen Format facettenreich alle relevanten Bereiche aus Training und Therapie. Besonders wichtig und richtig ist hier vor allem auch der Einbezug der Digitalisierung. Ein gutes Medium, mit welchem man immer auf dem Laufenden ist.“ Den Mehrwert sieht **Markus Hodyas**, Marketing Director von Ergo-Fit, ebenfalls im Aufgreifen der digitalen Trends: „Gerade im medizinischen Fitnesstraining ist die Digitalisierung des Trainings absolut sinnvoll und nicht mehr wegzudenken. Die TT-DIGI bietet daher einen interessanten Einblick und wertvolle Tipps für den neuen Gesundheitsmarkt.“



Die Digitalisierung wurde als Schwerpunkt in das Zeitschriftenkonzept mit aufgenommen, ungeahnt, dass dieses Thema gerade jetzt von einem Tag auf den anderen extrem an Bedeutung gewonnen hat.

**Alexander Dillmann**, CEO myline Deutschland GmbH: „Das neue Fachmagazin TT-DIGI Training, Therapie & Digitalisierung ist, wie man es vom Chefredakteur Patrick Schlenz gewohnt ist, spannend und zugleich redaktionell sehr gut aufgebaut. Ausgelöst durch die Corona-Krise haben wir in den letzten Wochen einen digitalen Entwicklungssprung erlebt. Es ist zur Selbstverständlichkeit geworden, dass sich die Unternehmer mehrere Stunden täglich auf digitalen Plattformen aufhalten und so viele digitale Angebote in Anspruch nehmen wie nie zuvor. Mit der Implementierung der Digitalisierung in die Schwerpunktthemen ist es der TT-DIGI schon jetzt gelungen, sich zu positionieren und bietet damit allen Unternehmern aus der Branche sicher einen Mehrwert.“



Auf das Erscheinen der Erstausgabe folgte unmittelbar die Schließung der Fitness-Studios und auch in der Therapie schlossen die Selbstzahlerbereiche. So meinte **Nico Seibert-Wolf**,

Trade Marketing Manager

Technogym: „Prinzipiell

macht die erste Aus-

gabe schon einen

sehr ausgereiften

Eindruck. Auf dieser

Basis kann man für

die Zukunft getrost

aufbauen. Ich denke,

speziell in der aktuellen

Zeit trifft die Komponente

„Digitalisierung“ den Nerv der Zeit.“



Und hinsichtlich des Medienkonzepts mit Fokus auf den 2. Gesundheitsmarkt fährt er fort: „Beide Bereiche sind auf dem Vormarsch und werden immer wichtiger. Es geht heute nicht mehr darum, nur Equipment zu verkaufen. Die Industrie muss den Betreibern komplette Lösungen und neue Umsatzpotenziale aufzeigen. Und dafür sind die Themen Digitalisierung sowie 2. Gesundheitsmarkt natürlich perfekt.“

Die Digitalisierung hebt auch **Florian Schmidt**, Head of Marketing milon industries, als USP hervor:

„Mit dem neuen Medienkonzept der TT-DIGI hat Patrick mit seinem Team abermals seine langjährige Expertise und das Gespür für innovative Themen bewiesen. Die Entwicklungen im neuen Gesundheitsmarkt sowie der Einfluss der Digitalisierung zeigen rückblickend für unsere 50-jährige Unternehmensgeschichte, dass eine Fokussierung

auf Kernkompetenzen gepaart

mit der stetigen Flexibilität für

innovative Entwicklungen und

Digitalisierung der richtige

Weg für einen nachhaltigen

Erfolg ist. Wir wünschen dem

Team für die Zukunft alles

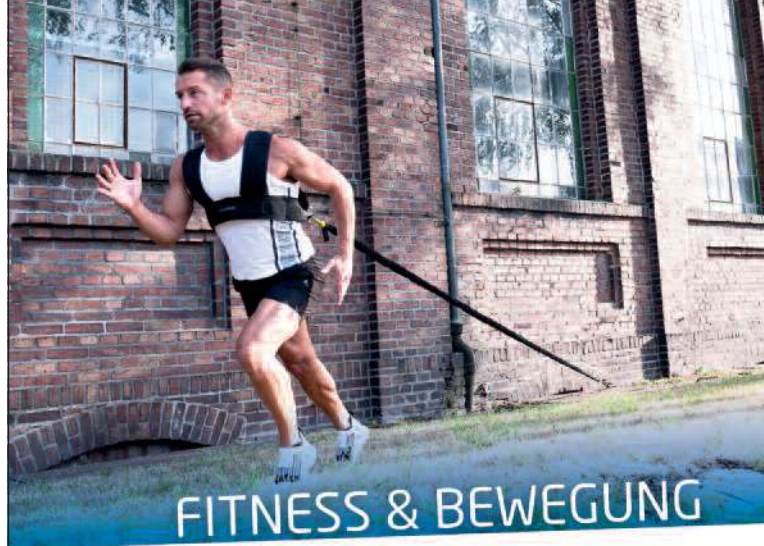
Gute und freuen uns auf die

weitere Partnerschaft, gemäß

unseres Markenkerns – gemeinsam erfolgreich.“



Weitere Statements lesen Sie auf den Seiten 124 und 125.



## Bleib in Bewegung!

Alles, was du dazu brauchst,  
findest du auf: [arztz.eu](http://arztz.eu)

**ARTZT**  
Produkte für Sport und Gesundheit

## I Medizinische Kompression

Für eine patientenindividuelle Versorgung in der Kompressionstherapie bringt medi ab 12. Mai Neuheiten in den Fachhandel. Eine besondere Marktneuheit im Rundstrickbereich sind Anti-Rutsch-Segmente für die Fußsohlen.

Design und Funktionalität – das kombiniert medi mit den neuen Anti-Rutsch-Segmenten. Das funktionelle Detail ist eine Marktneuheit für den mediven Rundstrickbereich. Die Segmente sorgen für mehr Rutschfestigkeit beim Gehen, auch im Vergleich mit herkömmlichen Socken. Möglich machen das spezielle Haftfolien, die mit dünnem Material punkten. Die Anti-Rutsch-Segmente sind zudem weich, bieten Flexibilität und Sicherheit.

[www.medi.de](http://www.medi.de)



Bildquelle: ©www.medi.de

## I SCHUPP – der Exklusiv-Vertriebspartner von DAVID in Deutschland



Schupp bietet mit dem Vertrieb der Geräteserie DAVID die wohl besten Therapie- und Trainingsgeräte für den deutschen Markt. Die Geräteserie G-Line ist softwaregesteuert und präsentiert eine umfassende Datenerfassung auf wissenschaftlicher Grundlage. Die optimale Biomechanik und das motivierende Biofeedback geben dem Patienten Sicherheit für maximalen Rehabilitations- und Trainingserfolg. Somit ermöglicht Schupp eine Qualitätssteigerung für jede Einrichtung, die sich maßgeblich von Ihren Mitbewerbern abheben möchte. Hinzu kommt die Möglichkeit zur Erschließung eines neuen Kundenkreises aus dem 1. Gesundheitsmarkt und damit auch die Abrechnungsmöglichkeit für § 20, KGG oder medizinischer Trainingstherapie.

**E-Mail: [mtt@schupp-gmbh.de](mailto:mtt@schupp-gmbh.de)**

## I Covid-19-Hygienezusammenschluss sichern

Leistungserbringer aus dem Bereich Heilmittel, die über die Online-Plattform des Deutschen Medizinrechenzentrums (DMRZ.de) mit allen Kostenträgern abrechnen, profitieren jetzt vom Vertragsservice des Unternehmens. Den staatlichen Covid-19-Hygienezusammenschluss, Bestandteil der gerade in Kraft getretenen Rechtsverordnung zum Schutz von Versorgungsstrukturen, sichern die Leistungserbringer sich bei Nutzung des Cloud-Dienstes bequem und zuverlässig.

Die jetzt gültige Covid-19-Versorgungsstrukturen-Schutzverordnung regelt einmalige Ausgleichszahlungen für Heilmittelerbringer. Mehrausgaben durch den gesteigerten Bedarf an Schutzausrüstung und Desinfektionsmitteln federt eine sogenannte Hygienepauschale ab: So können Physiotherapeuten zwischen dem 5. Mai und dem 30. September 2020 einen Zusatzbetrag von 1,50 Euro für jede Verordnung geltend machen, die sie abrechnen.

[www.dmrz.de](http://www.dmrz.de)



»» DMRZ.de Geschäftsführung: Georg Mackenbrock, René Gelin und Thomas Gazda (v.l.n.r.)

## I Versorgung von rückenmarksverletzten Patienten

„ReWalk“, Hersteller von robotergestützter Medizintechnik für Menschen mit Behinderungen der unteren Extremitäten, hat die Versorgung mit ReWalk Exoskeletonen mit der Techniker Krankenkasse (TK) und der Deutschen Angestellten Krankenkasse – Gesundheit (DAK-Gesundheit) vertraglich fixiert. Diese Rahmenverträge ermöglichen allen



anspruchsberechtigten Querschnittsgelähmten die Versorgung mit einem ReWalk Personal 6.0 Exoskelett.

Im Rahmen dieser Vereinbarungen können die anspruchsberechtigten Personen nach erfolgreicher Schulung in Gebrauch sowie Prüfung durch den medizinischen Dienst, ein ReWalk Personal 6.0 Exoskelett für die alltägliche Nutzung erhalten. 2018 wurde das

ReWalk Personal 6.0 Exoskelett System in das Hilfsmittelverzeichnis des GKV-Spitzenverbandes aufgenommen, das alle Medizinprodukte enthält, die von den deutschen gesetzlichen Krankenkassen prinzipiell und regelmäßig erstattet werden.

[www.rewalk.com](http://www.rewalk.com)

## I Ausdauertraining schützt

Menschen mit Vorhofflimmern leiden oftmals sehr an den unangenehmen Anfällen aus dem linken Vorhof ihres Herzens. Das Herz rast dann bis zu einem Puls von bis zu 160 Schlägen pro Minute. Umso mehr Erleichterung bei Vorhofflimmerpatienten, wenn die lästigen Anfälle seltener werden oder gar nicht mehr auftreten.



Was viele Betroffene nicht wissen: Sie können selbst viel gegen die unangenehmen Episoden tun. „Für Patienten mit Vorhofflimmern sind Sport und Gewichtsabnahme ganz entscheidend, um ihr Risiko für erneute Vorhofflimmeranfälle dramatisch zu senken“, bestätigt Herzspezialist Prof. Dr. med. Bernd Nowak vom Wissenschaftlichen Beirat der Deutschen Herzstiftung im Ratgeber „Herz außer Takt: Vorhofflimmern“. Der Band kann kostenfrei angefordert werden:

[www.herzstiftung.de/vorhofflimmern-ratgeber.html](http://www.herzstiftung.de/vorhofflimmern-ratgeber.html)

## I Reha mit 3D-Technologie und virtueller Realität



Bildquelle: Universität Bielefeld

Neurowissenschaftler des Instituts CITEC der Universität Bielefeld wollen mit einem neuen Projekt Betroffene von Muskel-Skelett-Verletzungen unterstützen, schneller wieder fit zu werden. Für ihr System setzen sie 3D-Technologie und virtuelle Realität ein. Das Projekt „Vecury“ wird für eineinhalb Jahre mit 240.000 Euro durch die Förderlinie „Startup-Transfer.NRW“ des Landes Nordrhein-Westfalen finanziert.

Wenig Zeit in der Physiotherapie, Mangel an Anleitung und oft fehlende Motivation verzögern die Erholung der Patienten und damit die Rückkehr in den Alltag. Das soll „Vecury“ ändern: Dr. Rümeyza Gündüz Can und die Doktoranden Miguel Angel Cienfuegos Tellez und Alessio D’Aquino entwickeln eine Virtual-Reality-Plattform, die auf die individualisierten Bewegungsmöglichkeiten der Patienten abgestimmt ist und auf diese Weise ihre Rehabilitation außerhalb der Physiotherapie unterstützt.

»» Dr. Rümeyza Gündüz Can und die Doktoranden Miguel Angel Cienfuegos Tellez (li.) und Alessio D’Aquino (re.)

[www.uni-bielefeld.de](http://www.uni-bielefeld.de)

## I Computergestütztes Trainingsprogramm für Parkinson-Patienten

PASSAUER WOLF Fachklinik Bad Gögging und das Fraunhofer Institut für Offene Kommunikationssysteme (FOKUS) haben ein computergestütztes Programm als Ergänzung zur klassischen Therapie bei Morbus Parkinson entwickelt. Zusätzlich kommt ein Trainingsprogramm auf Basis des MeineReha®-Systems zum Einsatz. Es werden Übungen auf einem Bildschirm dargestellt, sodass der Patient sie nachahmen kann. Die Bewegungen werden von einer Kamera erfasst. Ein Algorithmus vergleicht sie mit den vorab festgelegten optimalen Bewegungsumfängen. So kann per Farbskala und Diagramm widergespiegelt werden, ob die Bewegungsausführung im grünen oder roten Bereich liegt. Der Therapeut kann im Laufe der Behandlung neue Ziele setzen, bestehende nachjustieren und sogar zum Training motivieren.

Quelle: Passauer Wolf und RehaNews24

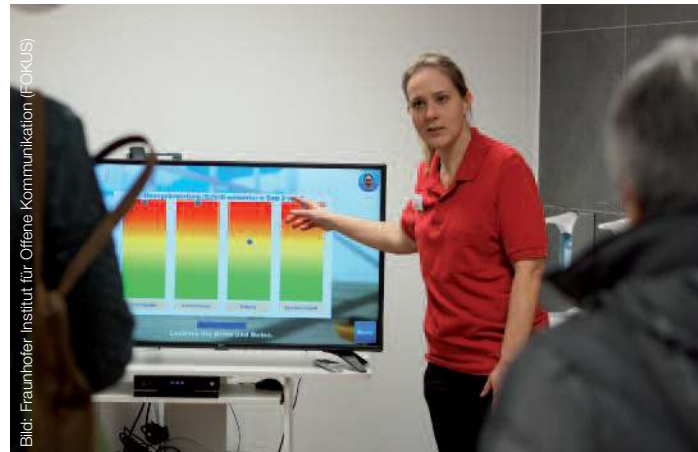


Bild: Fraunhofer Institut für Offene Kommunikation (FOKUS)

## I Bewegung zu Hause

Gemeinsam mit Rehakliniken und Sanitätsfachhandel sichert die medica Medizintechnik GmbH, Hersteller der THERA-Trainer, die Hilfsmittelversorgung mit Bewegungstrainern für neurologische und geriatrische Patienten. Auch in der momentanen Ausnahmesituation sorgt das Unternehmen für die notwendige tägliche Bewegung der Patienten zu Hause, die häufig an den Rollstuhl gebunden sind.

Je größer die Isolation, umso bedeutender wird die Bewegung in den eigenen vier Wänden – etwa mit Unterstützung des Bewegungstrainers tigo, den Krankenkassen bei entsprechender Diagnose als Hilfsmittel genehmigen. In Zeiten, in denen viele Praxen oder ambulante Rehazentren nicht verfügbar sind, können gerade neurologische Patienten und ältere Personen damit täglich im eigenen Zuhause für die so wichtige Bewegung sorgen.

[www.thera-trainer.de](http://www.thera-trainer.de)



## I Kleiner Trainingsbegleiter

Klein, auffallend grün und mit muskelstimulierenden Senso® Noppen ausgestattet erinnern sie an Kakteen. Doch anders als bei den stacheligen Pflanzen sind die Brasil® von TOGU® dafür gedacht, dass Trainierende sie gerne in den Händen halten. Aufgrund ihrer positiven Wirkung auf die Tiefenmuskulatur von Brust, Bauch und Rücken, ihren vielfältigen Einsatzmöglichkeiten und ihrer leichten Handhabung sind die Brasil® ein äußerst hilfreiches Sportgerät, das Lust und Laune an der Bewegung verspricht.

Die Brasil® sind klug konzipiert und zeichnen sich dadurch aus, dass sie primär die tief liegende Rumpfmuskulatur trainieren. Da diese tiefen Muskeln die einzelnen Wirbelsäulensegmente stabilisieren und korrekt positionieren, ist es für eine gesunde Körperhaltung wesentlich, sie durch regelmäßige Übungen zu kräftigen.

[www.togu.de](http://www.togu.de)



Foto: © TOGU® Brasil®

## Bewegt Altern

Das Buch gibt einen umfassenden Überblick über die biologischen und physiologischen Veränderungen im Alter und zeigt auf, wie Bewegung, Ernährung und andere Lebensstilfaktoren das Älterwerden positiv beeinflussen. Nach einer grundlegenden Darstellung des Alterungsprozesses werden anschaulich und informativ verschiedene Strategien für ein genussvolles und selbstbestimmtes Altern vorgestellt. Der große Praxisteil bietet konkrete Anleitungen, wie ein Trainingsprogramm mit der richtigen Vorbereitung gelingen kann, und zeigt auf, wie ein altersangepasstes Ernährungsmanagement erfolgreich umgesetzt wird.



**Titel: Bewegt Altern. Professionelle Strategien für ein gesundes und aktives Älterwerden**

Autor: Norbert Bachl, Piero Lercher, Barbara Schober-Halper, Verlag: Springer, ISBN: 978-3-662-56041-9

## Die Corona-Krise und ihre Folgen für die Heilberufe

Gerade für die selbstständig geführten Praxen stellen sich in diesen Zeiten wichtige Fragen. Den Aachener Rechtsanwalt D. Benjamin Alt erreichten seit Beginn der Corona-Krise viele rechtliche Fragen rund um das Thema Corona-Krise und Heilberufe. Die wichtigsten und auch die dazu gehörigen gesetzlichen Grundlagen werden hier noch einmal in kompakter und hoffentlich leicht verständlicher Form als Buch veröffentlicht.



**Titel: Die Corona-Krise und ihre Folgen für die Heilberufe.**

Autor: Denys Benjamin Alt, Verlag: Main, ISBN: 978-3-86317-045-5

## Potenziale der Physiotherapie

Zu den zentralen Fragen des Buches gehören: Sind die Potenziale von Physiotherapie für Public Health überhaupt bewusst? Wie gelingt die Anpassung von Physiotherapie an neue Herausforderungen in einer sich wandelnden Gesellschaft? An welchen Stellen schrauben muss konkret angesetzt werden? Das Buch richtet sich an alle, die sich für Entwicklungsmöglichkeiten von Physiotherapie einsetzen. Ziel ist es, den an Veränderung Interessierten Mut zu machen, Zusammenhänge zu verstehen, Widerstände zu erkennen und Verantwortliche zu benennen, damit Physiotherapeuten auch künftig sich und andere bewegen.



**Titel: Potenziale der Physiotherapie erkennen und nutzen.**

Hrsg.: Heidi Höppner / Petra Kühnast / Claudia Winkelmann, Verlag: medhochzwei, ISBN: 978-3-86216-581-0

## Sensomotorik und Schmerz

Das Buch beschreibt die Physiologie als auch Pathophysiologie der Wechselbeziehung zwischen Bewegung und Schmerz. Beide Systeme haben umfänglich gemeinsame Strukturen, die immer zu stark isoliert betrachtet werden, obwohl sie integrativ miteinander engstens vernetzt sind. Deshalb ist jedes sensomotorische Handlungs- und Bewegungsprogramm sowie gezieltes Training als ursächliche Schmerzprävention und als Therapeutikum anzusehen.



**Titel: Sensomotorik und Schmerz. Wechselwirkungen von Bewegungsreizen und Schmerzempfinden**

Autor: Wolfgang Laube, Verlag: Springer, ISBN: 978-3-662-60511-0

## Videotherapie



© Shutterstock.com\_1055436923\_Agenturfotografin

# Erste Erfahrungen von Heilmittelerbringern

**Bis vor Kurzem war Videotherapie kein Thema für Heilmittelerbringer – und dann kam Corona mit seinen existenzgefährdenden Einschränkungen. Neben staatlichen Unterstützungen und gelockerten Abrechnungsmöglichkeiten schaffte das Gesundheitsministerium in dieser Situation die alternative Möglichkeit der Videotherapie inkl. Abrechnung über die Kostenträger. Einige Therapeuten haben diese Chancen erkannt und für sich genutzt.**

Schon Ende März erhielt ich Anrufe von Geschäftspartnern, die erste Erfahrungen gesammelt, aber gleichzeitig viele Fragen hatten. Meine Neugier war geweckt. Auf Basis eines Frage-

bogens bat ich Inhaber von Physiotherapie-Praxen, Ergotherapie-Praxen, Therapiezentren, Rehasportanbieter und ambulante Rehakliniken, mir ihre Erfahrungen mitzuteilen. Die

Antworten der unterschiedlichsten Heilmittelerbringer haben mich sehr überrascht!

### **Gesetzliche Grundlagen**

Die Idee des Gesetzgebers in Corona-Zeiten war die Sicherung der Patientenversorgung mit der fortschreitenden Digitalisierung bzw. der Videotherapie zu kombinieren. Die Basis hierfür bildet das zum 1. Januar 2020 in Kraft getretene Digitale-Versorgung-Gesetz (DVG) in Verbindung mit der Teletherapie-Verordnung vom



18. März 2020. In einer bisher unbekanntem Geschwindigkeit wurde die Durchführung und Abrechnung von Videobehandlungen als telemedizinische Leistung bis vorerst 30. Juni und wahrscheinlich über die Zeit hinaus zugelassen. Das war eine breite Spielwiese für innovative Unternehmer, neue Geschäftsmodelle in den Bereichen Krankengymnastik, Bewegungs- und Atemtherapie, Übungsbehandlungen, Ergotherapie und Logopädie, Prävention sowie Rehasport und Funktionstraining zu entwickeln bzw. zu testen.

Empfehlungen für den Heilmittelbereich aufgrund des Ausbruchs von SARS-CoV-2 vom 25. Mai 2020 können Sie als PDF downloaden und nachlesen auf:

[www.gkv-spitzenverband.de](http://www.gkv-spitzenverband.de)

### Anfangsschwierigkeiten

Ganz am Anfang ging es darum, valide Informationen zur Durchführung der Videotherapie zu bekommen. Die häufigsten Fragen waren:

- »»» Welche Videotherapie-Systeme sind geeignet?

- »»» Können angefangene Rezepte mit Videotherapie als eine andere Art der Leistungserbringung fortgeführt werden?
- »»» Wie sind die Anforderungen an Datenschutz und Dokumentation?
- »»» Wie funktioniert die Abrechnung?

Nach und nach informierten die Verbände, GKV, KBV und Unternehmen, die Teletherapie-Systeme anbieten.

### Systemauswahl

Zahlreiche Teletherapie- bzw. Videosystem-Anbieter kamen anfangs meist mit kostenfreien Lösungen auf den Markt. Nach Diskussionen im Netz, beispielsweise über Zoom und Datenschutz, fokussierten sich viele auf die durch KBV und Spitzenverband Bund der Krankenkassen – kurz SpiBu genannt – zertifizierte Systeme. Zum Beispiel wurde „Sprechstunde online“ der Deutschen Arzt AG nach deren eigenem Statusbericht vom 30. April 2020 ab der Corona-Krise besonders stark angefragt. Von März bis April nutzten ca. 5.000

Heilmittelerbringer in über 105.000 Therapieeinheiten dieses System. Die durchschnittliche Therapiedauer betrug 31 Minuten.

### Mitarbeiterauswahl

Da das Thema Videotherapie über Nacht und nur für einen befristeten Zeitraum möglich war, mussten schnell Mitarbeiter gefunden werden, die sich für das neue Feld der Videotherapie begeistern konnten. Nahezu alle Geschäftsführer und Praxisinhaber berichteten, dass hochmotivierte Therapeuten mit Lust auf Neues der größte Erfolgsfaktor bei der Einführung der Videotherapie waren. Oftmals wurden auch kleine Teams aus technikaffinen Therapeuten und Empfangskräften gebildet, die entsprechend unterstützt und geschult werden mussten.

### Neue Therapie- und Trainingskonzepte

Die Mitarbeiter standen nun vor der Aufgabe, Hands-off-Konzepte zur Videotherapie zu entwickeln. Kleine Auswahl:

- »»» Patienten erhalten per E-Mail vorab Übungen mit Haushaltsgegenständen. Zum vereinbarten Termin begleitet der Therapeut über Videotherapie die Übungen.
- »»» Patienten erhalten per Post ein Theraband als Trainingsgerät für den Rehasport, der individuelle Trainingsplan kann über eine App abgerufen werden.
- »»» Kinder erhalten vom Ergotherapeuten per Post Bastelmaterial mit Anleitungen, in der Videotherapie werden die Ergebnisse, ggf. gemeinsam mit den Eltern, besprochen.



### Patientenauswahl

Nun galt es diejenigen Patienten bzw. Patientengruppen anzusprechen, für die entsprechende Therapiekonzepte ausgearbeitet waren und die bereit waren, das auch auszuprobieren. Auswahlkriterien waren:

- »»» Therapiekonzept passend zur Therapieanforderung?
- »»» Technik und Akzeptanz, ggf. mit Unterstützung Angehöriger vorhanden?
- »»» Geeignete Patienten-Räumlichkeiten zur ungestörten Videotherapie vorhanden?
- »»» Patientensicherheit gewährleistet (keine Einschränkungen wie sturzgefährdet oder herzkrank)?
- »»» Kognitive und sensorische Fähigkeiten ausreichend?

In dieser Situation boten innovative Praxissoftwaresysteme mit einer gut gepflegten Patientendatenbank und umfangreichen Selektionsmöglichkeiten beste Voraussetzungen.

### Patientenansprache

Schnell wurden die passenden Patienten bzw. Patientengruppen aus der Datenbank selektiert und direkt angerufen. Wesentlicher Erfolgsfaktor, um geeignete Patienten für die Videotherapie zu gewinnen, waren die hochmotivierten Mitarbeiter. Im Durchschnitt schafften sie es, dass jeder 4. Patient das Angebot dankbar annahm.

Angenehm überrascht hat mich, dass ein Rehasport-Anbieter 160 Patienten anrief und davon 45 vom Rehasport über Videotherapie überzeugen konnte. Aber auch Krankengymnastik- und Ergotherapie-Angebote wurden gut angenommen. Die besonders erfolgreichen Einrichtungen hatten zudem die Videotherapie-Angebote auf ihrer Homepage, auf Facebook und in Form von Presseberichten und Kleinanzeigen beworben.

### Patientenerfahrungen

Die meisten Patienten, die Videotherapie nutzten, waren dankbar, dass ihre Therapie bzw. ihre Kurse fortgeführt werden konnten, und

entsprechend motiviert. Allerdings sehnten sich viele nach Sozialkontakten. Trotz technischer Schwierigkeiten wie schlechte WLAN-Verbindungen, unzureichende Bild- und Tonqualität und damit verbundene Unterbrechungen waren die Patienten-Feedbacks, auch von älteren, überwiegend positiv.

### Therapeutenerfahrungen

Die eingeschränkten Möglichkeiten einer Hands-off-Therapie machten wohl den meisten zu schaffen, es „juckte“ buchstäblich in den Fingern. Es war eine völlig neue Erfahrung, eine Therapie mit eingeschränkter Patientenkommunikation, Therapiekontrolle und Interventionsmöglichkeiten durchzuführen. Umgekehrt waren die Therapeuten froh, dass sie ihren Patienten Angebote zur Therapiefortführung machen und damit die Patientenbindung verstärken konnten.

### Inhaber-Erkenntnisse

Kritisch berichteten viele Praxisinhaber vom derzeit nicht vergüteten hohen Zeitaufwand für

#### Inhaberstimmen

*Claudia Dose-Kraft, Geschäftsführung rehmed-neuro GmbH, Stuttgart*

„Die Corona-Zeit bringt auch Positives mit sich: Es ist schön, wie schnell Dinge von Verbänden bzw. der Regierung in kurzer Zeit auf den Weg gebracht werden konnten – z.B. die Anrechenbarkeit der Videotherapie. Auch in unseren Teams war es toll zu erleben, wie sich alle eingebracht haben, um neue Wege zu gehen, Ideen umzusetzen etc. – das war eine echte Bereicherung!“



*Ulf Nitschke, Geschäftsführung, Physio-Osteopathie Annette Ziegler, Lindenberg*

„Jetzt für Corona war es eine super Alternative und Ergänzung für die Behandlung. Mir fehlt aber in vielen Fällen, der „klare“ Kontakt mit dem Patienten und manchmal auch der haptische Kontakt. Für viele Patienten wäre es im Anschluss einer längeren Behandlung eine gute Möglichkeit, um sich im Training kontrollieren und motivieren zu lassen.“



*Kai Stoevesandt, Geschäftsführung Ambulantes Zentrum für Rehabilitation und Prävention am Entenfang GmbH, Karlsruhe*

„Im Zuge des Einbruchs war es wichtig, Alternativen des therapeutischen Zugangs implementieren zu können. Erfreulich waren die niedrigen bürokratischen Hürden sowie die zunächst kostenfreie Nutzungsoption.“



*Sabrina Weiss, Inhaberin Therapiezentrum move, Kirchheim*

„Die Videotherapie hat in einer Krisenzeit bewiesen, dass Patienten weiterhin die wertvolle Behandlung in Anspruch nehmen können, die sie so dringend benötigen. Wir wurden ins kalte Wasser geworfen und haben daran gearbeitet, die Zukunft zu gestalten und Therapie noch effektiver und leistungsstärker zu machen.“



Technikauswahl, Mitarbeiterschulung, Patientenansprache, Datenschutz und Dokumentation. Ihre Hoffnung ist es, dass sich die Videotherapie dauerhaft als Abrechnungsposition etabliert und entsprechend mit Pauschalen für Technik- und Patientenberatung gefördert wird, denn innovative Inhaber haben längst folgende Einsatzbereiche bzw. Geschäftsmodelle der Videotherapie als Chance erkannt:

- »» Kombination von Hands-on mit Hands-off-Therapie, um zum Beispiel ergänzende Therapie- und Kursangebote für Schichtarbeiter, Alleinerziehende und Patienten mit langen Anfahrtsmöglichkeiten zu ermöglichen.
- »» Videotherapie zur Reduzierung der Terminabsagen, beispielsweise wegen Krankheit oder Corona.
- »» Ergänzende Alternative zum Hausbesuch, zum Beispiel bei Gebrechlichen.
- »» Neue Form des Personal Trainings bzw. 1:1-Trainings für Sportler und Geschäftsreisende, da diese Zielgruppen internetaffin sind.
- »» Hoffnung, dass Videotherapie für die Behandlung von Neuro-Patienten (MS, Parkinson) im geschützten Bereich zu Hause ermöglicht wird, da eine Therapieunterbrechung für diese Patienten schwere Folgen haben kann.



© Shutterstock.com\_1532815931\_1izkes

- »» Videotherapie erleichtert zudem den Verkauf von Übungsgeräten für Zuhause. Therabänder, Übungsmatten, Massagerollen, Übungsstäbe, Gymnastikbälle, aber auch Gesichtsmasken und Desinfektionsmittel waren nachgefragt, zum Beispiel im eigenen Praxis-Webshop.

**Fazit**

Therapeuten und Patienten haben gemeinsam erste Erfahrungen mit der Videotherapie gesammelt, viele Hemmschwellen sind gefallen. Einige Therapieeinrichtungen denken schon heute über ergänzende Videotherapiekonzepte nach und möchten Investitionen in entsprechende Videotherapie-technik mit guter Kamera, Licht und Mikrofonen tätigen.

Aus meiner Sicht ist die Videotherapie eine sinnvolle Ergänzung zur Präsenztherapie und Vor-Ort-Kursen. Aber erst mit der Aufnahme der Videotherapie in die Regelversorgung wird sich diese Therapieform in der Breite bei Heilmittelerbringern durchsetzen. Bis dahin werden innovative Therapieeinrichtungen Vorreiter sein und über neue digitale Therapieangebote dieses Segment besetzen.

Ich kann mir auch gut vorstellen, dass sich der Teletherapie-Therapeut als eigenes Berufsbild etablieren könnte und dies in die Ausbildung mit einfließen würde.

Ein Zurück in die Zeit ohne Videotherapie wird es meiner Meinung nach nicht geben!

**Autor**

Harald Finger ist Geschäftsführer von CNS Health und berät Gesundheitseinrichtungen im Heilmittel-, Präventions- und Rehabereich. Er blickt auf eine langjährige Erfahrung im Heil-, Hilfsmittel und ambulanten Pflegemarkt zurück. Seine Beratungsschwerpunkte sind Digitalisierung und Selbstzahlerlösungen. E-Mail: h.finger@cns-health.de



## Best Practice: Medizinisches EMS-Training bei Rückenschmerzen und anderen Krankheitsbildern



»»» Privatdozent DR. BERND WEGENER Oberarzt an der Klinik und Poliklinik für Orthopädie, Physikalische Medizin und Rehabilitation

# „ICH HAB’ RÜCKEN“

Fragen an Privatdozent Dr. Bernd Wegener

Seit einigen Jahren ist die Elektromuskelstimulation als Ganzkörperanwendung primär durch spezielle Mikro-Studios populär geworden. Hier gibt es ausgebildete Trainer und unterschiedlichste Konzepte. Nun können LMU Mediziner den Bogen spannen vom Fitnessmarkt hin zum medizinischen Anwendungsbereich.

PD Dr. Bernd Wegener, Oberarzt an der Klinik und Poliklinik für Orthopädie, Physikalische Medizin und Rehabilitation, und sein Team haben in einer Studie die Wirkung von Ganzkörper-EMS bei Patienten mit chronischen Rückenschmerzen untersucht. „Wir haben 85 Rückenschmerz-Patienten mit EMS-Behandlungen einer weit verbreiteten multimodalen Therapie (gilt als Goldstandard) gegenübergestellt, wobei wir die Studie auf den Aspekt Schmerz fokussiert haben. Unsere Kernaussage: Wir haben bei den betreuten Patienten eine signifikante Schmerzlinderung

bewirken können. Die EMS-Therapie lief bei uns über sechs Monate mit Datenerfassung vor Beginn der Therapie und dreimal im Verlauf. Das multimodale Programm haben wir über vier Wochen verfolgt. Wir haben bei der EMS-Therapie insgesamt erstaunlich positive Effekte gesehen, eine deutliche Verbesserung der Lebensqualität und eine deutliche Reduzierung der depressiven Aspekte.“

Um medizinisches EMS-Training im therapeutischen Umfeld besser zu verstehen, befragten wir Dr. Wegener.

**Worin sehen Sie die größten Vorteile eines Ganzkörper-EMS-Trainings hinsichtlich des Volksleidens Nr. 1 – Rückenschmerzen?**

**Bernd Wegener:** Mit Ganzkörper-EMS-Training besteht die Möglichkeit, Menschen in sportliche Bewegung zu bringen, die körperlichen Aktivitäten sonst ablehnend gegenüberstehen oder aus gesundheitlichen Gründen Sport nicht ohne Weiteres durchführen können. Bei chronischen Rückenschmerzen gelten andere Regeln als bei akuten Schmerzen. Während akute Rückenschmerzen durch eine Behandlung mit Schmerzmedikamenten, muskelentspannende Medikamente, passiven aktiven Maßnahmen der Physiotherapie und manchmal sogar mit Schonung gut zu beeinflussen sind, greifen alle diese Maßnahmen bei chronischen Rückenschmerzen nicht in der gleichen Weise. Chronische Rückenschmerzen haben ihre Ursache nicht zwangsläufig in strukturellen Veränderungen wie Bandscheibenvorfällen. Sie führen zudem zu einer psychosozialen Komponente, welche durch die oben genannten Maßnahmen nicht beeinflusst werden kann. Dem trägt die Nationale Versorgungsleitlinie für den Kreuzschmerz Rechnung. Dort wird chronischen Rückenschmerzpatienten empfohlen, sich aktiv zu bewegen. Diese Bewegungsempfehlung soll vom behandelnden Arzt sowie dem behandelnden Physiotherapeuten ermunternd und motivierend unterstützt werden.

Die Praxis zeigt uns: Es ist „leichter gesagt als getan“. Viele Betroffene verspüren bei sportlicher Betätigung zunächst den sie plagenden Rückenschmerz. Das führt zu einem völlig kontraproduktiven Vermeidungsverhalten. Häufig sind sie auch durch andere orthopädische Erkrankungen, wie zum Beispiel verschlissene Gelenke beeinträchtigt. Nicht selten spielen auch Erkrankungen aus dem Herz-Kreislauf-System, Lungenerkrankungen oder Stoffwechselerkrankungen eine wesentliche Rolle. Genau diesen Menschen kann man mit Ganzkörper-EMS sehr gut helfen. Sie können die Muskulatur trainieren, ohne komplexe oftmals Beschwerden verursachende Bewegungen. Es gibt zwischenzeitlich einige wissenschaftliche medizinische Studien, die darauf hindeuten, dass es gelingt, mit Ganzkörper-EMS chronische Rückenschmerzen erfolgreich lindern zu können. Auch in unserer eigenen Untersuchung konnten wir zeigen, dass durch eine Ganzkörper-

EMS-Behandlung Rückenschmerzen erfolgreich bekämpft werden konnten.

**Bei welchen weiteren Krankheitsbildern halten Sie EMS als therapiebegleitendes Training für sinnvoll?**

**Bernd Wegener:** In erster Linie ist Ganzkörper-EMS ein sehr effektives Krafttraining. Grundsätzlich profitiert davon fast jeder Mensch. Neben dem positiven Effekt bei chronischen Rückenschmerzen werden gerade Menschen mit Übergewicht oder Gelenkproblemen erheblich davon profitieren. Gerade Menschen mit Übergewicht oder Gelenkproblemen werden erheblich profitieren. Ein großes Potenzial sehe ich auch bei alten Menschen. Eines der Hauptprobleme im Alter ist der Verlust von Muskel- und Knochenmasse (Sarkopenie, Osteoporose). Beides bedingt einander. Insbesondere ältere Menschen haben mit klassischem Sport häufig Probleme oder sie haben Hemmungen, in ein klassisches Fitness-Studio zu gehen. Diesem körperlichen Verfall, der oft durch zusätzliche Erkrankungen verstärkt wird, kann mit Ganzkörper-EMS erfolgreich entgegengewirkt werden.

Körperliche Bewegung ist auch bei Stoffwechselerkrankungen wie dem Diabetes wichtig. Viele Diabetiker würden von mehr Bewegung sehr profitieren. Aus vielerlei Gründen tun sie es aber nicht. Mit Ganzkörper-EMS steht hier ein sehr effektives Krafttraining zur Verfügung, welches nur einen geringen Zeitaufwand erfordert.

Eine ganz andere Gruppe, die von diesem Training profitieren kann, sind Menschen mit Gelenkproblemen infolge anderer Erkrankungen. Beispielsweise kommt es bei Patienten mit Hämophilie durch häufige Einblutungen in die Gelenke zu einer Zerstörung des Knorpels. Diese Menschen können nicht ohne Weiteres eine Stunde Joggen gehen. Sie können aufgrund der eingeschränkten Beweglichkeit ihrer Gelenke auch oftmals kein klassisches Gerätetraining absolvieren. Mit Ganzkörper-EMS gelingt es dagegen sehr gut, die Muskulatur zu trainieren, ohne die Gelenke massiv zu belasten.

Es gibt auch Hinweise darauf, dass Patienten mit Herzinsuffizienz von einem Ganzkörper EMS-Training profitieren können. Sie erreichen durch das Ganzkörper-EMS-Training einen Trainingseffekt, den sie

durch normales Training aufgrund der Limitation der Herzleistung sonst nicht mehr erzielen würden.

Man könnte jetzt die Reihe von Erkrankungen beliebig fortsetzen, bei denen von einem EMS-Training ein positiver Effekt erwartet werden darf. Bei all diesen Erkrankungen muss man jedoch ausdrücklich darauf hinweisen, dass es einer engen Abstimmung mit dem behandelnden Arzt/Ärztin und einer fachkundigen Betreuung beim Training bedarf, um nicht mit guten Willen Nachteiliges zu bewirken.

### **Welche Vorteile haben Physiotherapeuten beim Einsatz eines medizinischen EMS-Systems?**

**Bernd Wegener:** Viele Erkrankungen limitieren ein sportliches Training. Um eine angemessene und dosierte körperliche Belastung durchführen zu können, bedarf es medizinischer Kenntnisse. Physiotherapeuten sind mit Krankheitsbildern gut vertraut. Sie können sehr gut einschätzen, welche Bewegung und welche Belastung einem kranken Menschen zugemutet werden kann, ohne ihn zu schädigen. Zudem ist Elektrotherapie Bestandteil der Ausbildung. Insofern verfügen Physiotherapeuten über Fachkompetenzen, die ihnen beim Ganzkörper-EMS-Training helfen. Physiotherapeuten können eine optimale Betreuung von Menschen gewährleisten, die aufgrund ihrer Erkrankungen nicht ohne Weiteres in ein Fitnessstudio gehen können oder wollen.

### **Wie beurteilen Sie die aktuelle Kontraindikationsliste aus medizinischer Sicht vor dem Hintergrund eines Medizinproduktes und eines EMS-Einsatzes durch Therapeuten und/oder Mediziner?**

**Bernd Wegener:** Es ist sicherlich sinnvoll, für das Training im Rahmen eines Fitnessprogramms enge Grenzen aufzuzeigen, damit es nicht in guter Absicht zu körperlichen Schäden kommt. Diese drohen vor allem dann, wenn in guter Absicht zu viel, zu intensiv und zu oft trainiert wird. Aus medizinischer Sicht sind viele der gegenwärtig als Kontraindikation benannten Krankheiten eher ein guter

Grund für Ganzkörper-EMS. Insofern bin ich mit der Liste der Kontraindikationen nicht ganz glücklich. Es empfiehlt sich jedoch grundsätzlich, dies mit dem behandelnden Arzt zu besprechen. Warum soll ein Diabetiker kein Krafttraining machen? Warum sollte ein Mensch mit Bluthochdruck nicht trainieren? Auch bei der Hämophilie gibt es eigentlich keinen Grund, weshalb Patienten nicht trainieren sollten. Im Gegenteil. Die beschädigten Gelenke können mit wenig Belastung einen sehr guten Trainingseffekt für die Muskulatur erfahren. Auch die Mehrzahl der chirurgischen Implantate steht einem Training nicht entgegen. Um dies abzuklären, ist ein Besuch beim fachkundigen Arzt sicherlich empfehlenswert.

### **Wohin wird sich der medizinische/therapeutische EMS-Markt aus Ihrer Sicht entwickeln?**

**Bernd Wegener:** Ganzkörper-EMS hat bislang in der medizinischen Trainingstherapie einen geringen Stellenwert. Dies steht im signifikanten Widerspruch zu den Möglichkeiten, die diese Technologie aufzeigt. Es wird sehr wichtig sein, durch weitere wissenschaftliche Untersuchungen die Wirksamkeit von Ganzkörper-EMS auf verschiedene Krankheitsbilder zu evaluieren. Diese wissenschaftlichen Erkenntnisse müssen dann Eingang in die medizinische und therapeutische Ausbildung finden, um das Potenzial der Behandlung hinsichtlich Prävention und Therapie nutzen zu können. Wir konnten in diesem Jahr auf der Jahrestagung der Gesellschaft für Physikalische und Rehabilitative Medizin eine ganze EMS-Sitzung etablieren. Auch auf dem Deutschen Kongress für Orthopädie und Unfallchirurgie und mehreren sportmedizinischen Kongressen ist das Thema vertreten. Es wäre nach meiner Einschätzung falsch darauf zu warten, dass die Krankenkassen die Kosten übernehmen, was natürlich sehr schön wäre. Man muss Ganzkörper-EMS-Training als persönliche Gesundheitsprävention verstehen. Dabei besteht zunächst kein Unterschied zu anderen Sportarten. Insbesondere bei der Therapie des chronischen Rückenschmerzes und bei der Prävention des Muskel- und Knochenschwundes sind nachhaltige Erfolge zu erwarten.

#### **Autor**

Burkhard Peters ist Diplom Sportlehrer mit Schwerpunkt Sportmedizin und Trainingslehre und hat langjährige praktische Erfahrungen in der Sporttherapie, u.a. in der eines Fußball-Erstliga-Vereins sowie in der Führung und Beratung von Praxen und Gesundheitseinrichtungen. Seit 2018 ist er verantwortlich für den Bereich Healthcare bei miha bodytec. E-Mail: bp@miha-bodytec.de, www.miha-bodytec.de



»»» IMMER AKTUELL –  
IMMER AUF DEM  
LAUFENDEN

»»» AM PULS DER  
AKTUELLEN TRENDS

»»» STARTKLAR FÜR  
DIE DIGITALISIERUNG

## ABONNIEREN SIE DAS FACHMAGAZIN FÜR DEN NEUEN GESUNDHEITSMARKT

**SONDER-EINFÜHRUNGSPREIS FÜR FÜNF AUSGABEN**

JAHRESABO INLAND: 46,- EUR

JAHRESABO AUSLAND: 59,- EUR

**Abonnieren Sie noch heute!**



Per E-Mail an: [ps@tt-digi.de](mailto:ps@tt-digi.de)

Hiermit buche/n ich/wir verbindlich ein TT-DIGI Abonnement im

Inland  Ausland zu den Sonderkonditionen von 46,- EUR im Inland bzw. 59,- EUR im Ausland.

Für jeweils ein Jahr (5 Ausgaben) \*

\*Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Vertragsjahr, wenn das Abonnement nicht 3 Monate vor Ablauf schriftlich gekündigt wird.

Studio / Praxis \_\_\_\_\_ E-Mail \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_ Telefon \_\_\_\_\_

PLZ \_\_\_\_\_ Ort \_\_\_\_\_

Datum / Unterschrift \_\_\_\_\_



## Das Gesundheitszentrum rehalife GmbH im Herzen von Berlin-Steglitz



# Wir Leben Bewegung

Durch die Planung und Unterstützung der Firma SCHUPP und in enger Zusammenarbeit mit ihr wurde im November 2018 – nach zehn Monaten Bauzeit – aus einer Vision Realität. Das Gesundheitszentrum rehalife eröffnete in Berlin-Steglitz. Seither ist ein Team von über 30 Mitarbeitern der Gesundheit von Kunden und Patienten verpflichtet.

„Neben den klassischen Therapieangeboten der modernen Physiotherapie bieten wir auf 1000 m<sup>2</sup> ein breites Angebot an Reha-Sport und Präventionskursen sowie Leistungsdiagnostik und Gerätetraining gestützt durch modernste Therapie- und Rehabilitationstechnik der

Firmen Schupp und Physiomed“, erklärt Geschäftsführer Salim Abu-Abed.

### Physiotherapie

Mit den exzellent ausgebildeten und erfahrenen Therapeuten bietet das Zentrum in großzügigen Praxisräumen mit einem erstklas-

sigen Equipment und bequemen Phoenix-Liegen ein breites Spektrum an Behandlungsmethoden und -techniken an. Diese werden unterstützt durch Elemente der physikalischen Therapie wie u.a. Elektrotherapie, Tiefenoszillation, Ultraschall, Stoßwellentherapie und Lasertherapie.



### Biomechanische Leistungsdiagnostik

Im neuromuskulären Diagnostik- und Therapiebereich arbeitet das Team unter anderem seit Sommer 2019 mit dem modernsten biomechanischen Test- und Trainingssystem, der CON-TREX-Linie aus dem Hause Physiomed Elektromedizin AG, die höchsten Ansprüchen in puncto Reproduzierbarkeit der Ergebnisse, Präzision in der Diagnostik und differenzierter und schonender Therapie genügt.

Diese Geräte bestechen neben ihren vielseitigen Messmöglichkeiten und der attraktiven Übungs-Software auch durch ein Höchstmaß an Sicherheit, da sowohl mechanisch als auch über die geräteeigene Software das Bewegungsausmaß kontrolliert wird.

Die Geräte kommen in der frühen diagnostischen und präventiven Therapie bei Verletzungen des Bewegungsapparates und der Leistungsoptimierung zum Einsatz. Sie eignen sich hervorragend für Training und Therapie muskulärer (im Kraft- wie auch

im Kraftausdauerbereich mit Kraft und Ausdauergeräten der Fa. Schupp) und sensomotorischer Fähigkeiten sowie für hocheffizientes Training von Hochleistungssportlern.

#### Haupteinsatzgebiete sind:

»» orthopädische Rehabilitation und Traumatologie: frühe Diagnostik und Prävention von Schädigungen oder Verletzungen des Bewegungsapparates, Diagnose und Rehabilitation muskuloskelettaler Defizite, Rehabilitation nach Gelenkersatz,

»» neurologische Rehabilitation: Wiedererlangung von Koordination und Kontrolle über die Muskelarbeit nach Hirnverletzungen oder Schlaganfall durch Nutzung passiver und aktiver Bewegungsmodi, Visualisierung der Leistung des Patienten und Nachvollziehen selbst kleinster Fortschritte,

»» Leistungs- und Breitensport: objektive Verfassungsbeurteilung und Optimierung des Trainingsverlaufs von Leistungs- und Breitensportlern, exakte

Problemanalysen, Rehabilitation von Sportlern nach Verletzungen.

#### Präventionskurse

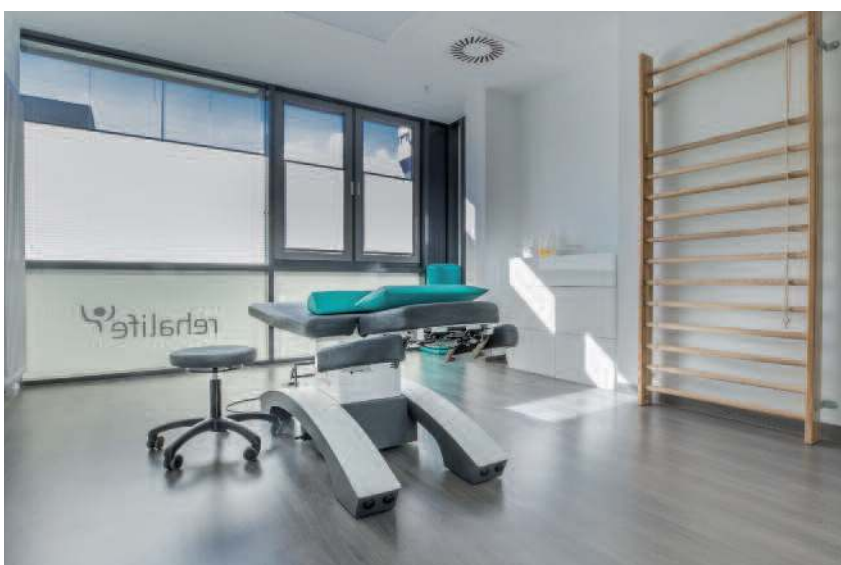
Rehalife bietet eine Vielzahl von Präventionskursen („Rückenschmerzen“, „Schultertraining“, „Wirbelsäulengymnastik“, „Knie“ etc.) in verschiedenen Kontexten an. Einige der Kurse finden in Kooperation mit den gesetzlichen Krankenkassen statt, d.h. sind von diesen offiziell zugelassen. Die Patienten können sich in der Regel 80-100% der Kursgebühren von ihrer gesetzlichen Krankenkasse erstatten lassen.

Andere Kurse werden für Angestellte von Unternehmen im Rahmen der betrieblichen Gesundheitsvorsorge nach §20 SGB angeboten. Das Kursangebot stimmen wir – nach Bedarf – direkt mit Unternehmen ab.

#### Rehasport

Das Zentrum bietet Rehasport-Kurse für orthopädische Probleme sowie Lungensport-Kurse unter Anleitung erfahrener Kursleiter an.

Die maximale Teilnehmerzahl einer Gruppe beträgt 15 Personen und ein Rehasport-Kurs dauert 55 Minuten. Je nach Verordnung finden diese Kurse ein- bis zweimal in der Woche statt.



#### rehalife GmbH

Schloßstraße 110, 12163 Berlin  
Tel.: 030-797 444 00  
praxis@reha.life  
www.reha.life

## Aktive Kommunikation gegen den Stillstand



# Führen heißt handeln

**Daniela Schindler hat es mit voller Wucht getroffen: Wenige Tage nach der Eröffnung ihrer neuen Therapie- und Trainingseinrichtung in Dortmund kam Corona. Dann musste eine Mitarbeiterin ihrer Gesundheitseinrichtung in Hamm in Quarantäne, schließlich sie selbst. Wie führt man in solchen Ausnahmesituationen?**

TT-Digi telefonierte mit Geschäftsführerin Daniela Schindler. Sie erzählte, wie sie mit der Situation umgeht und wie sie sich den Herausforderungen stellt.

Im Moment des Telefonats am 23. April 2020 waren ihr durch die ergriffen Maßnahmen in Nordrhein-Westfalen zwei von drei Standbeinen komplett weg-

gebrochen. Zum einen die Gesundheitsförderung in den Unternehmen und zum anderen die Mitgliedschaften im Selbstzahlerbereich mit Training, Laufgruppen und Präventionskursen. Das dritte Standbein, die Physiotherapie, war nicht mehr komplett ausgebucht, weil die meisten Risikopatienten aus Angst vor Ansteckung nicht aus dem Haus gingen und nicht in die Praxis kamen.

**TT-DIGI:** Frau Schindler, wie geht es Ihnen?

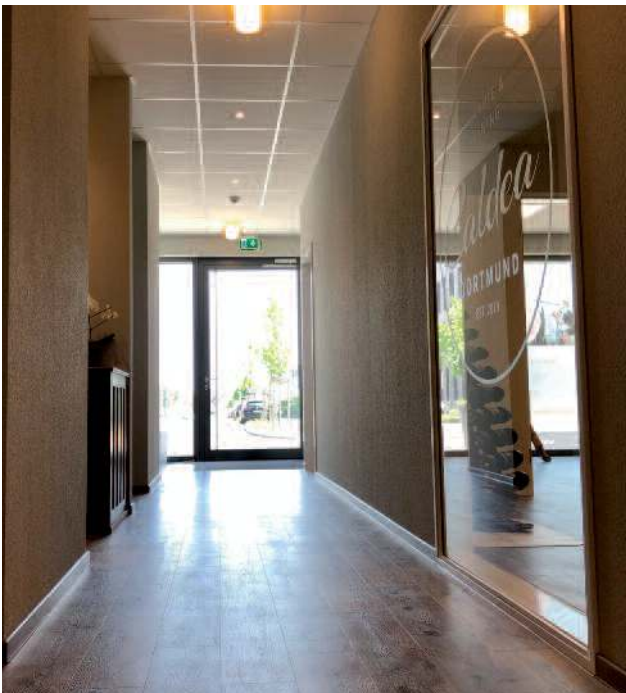
**Daniela Schindler:** Mir fehlt die Bewegung und mein Team. Wir hielten gerade eine Online-Teamsitzung ab.

**TT-DIGI:** Um was ging es?

**Daniela Schindler:** Themen waren insbesondere, wie wir den Mitgliederbereich in Hamm wieder aktivieren und das EMS-Training am Standort Dortmund etablieren können. Nach Information der örtlichen Gesundheitsämter ist uns sowohl Personal Training als auch EMS-Training innerhalb der Therapiezentren unter Einhaltung der Hygienestandards erlaubt. Unter diesen Prämissen werden wir unsere Trainingsangebote anpassen. Gleichzeitig schaffen wir Angebote für die Risikogruppe, die aktuell nicht zu uns kommen können oder möchten, aber dennoch versorgt werden müssen. Hier führen wir eine Videosprechstunde ein und können in unserer Trainings-App individuell Übungen zusammenstellen. Ab Mai haben wir auch einen neuen Sportwissenschaftler eingestellt, der eigentlich für die Betriebliche Gesundheitsförderung vorgesehen war und nun anderweitig ausgelastet wird. Das Ganze muss nun organisiert werden.

**TT-DIGI:** Welche Maßnahmen ergreifen Sie sonst so?

**Daniela Schindler:** Dadurch, dass wir Personal Training machen dürfen, können wir unsere Mitgliedschaften wieder aktivieren.



Wir haben eine 1:1-Situation umzusetzen, auch in Hamm. Wir müssen gut informieren, d.h. Anschreiben aufsetzen und Aktionen planen. Wir stimmen uns logistisch ab, wer welche Kunden anruft und wie wir informieren. Denjenigen, die weiterhin aus Angst nicht kommen möchten, bieten wir an, den Vertrag ruhen zu lassen oder eine Online-Sprechstunde zu nutzen. In der Online-Sprechstunde stimmt der Trainer oder der Therapeut mit ihnen die Übungen für Zuhause jede Woche neu ab.

All das haben wir mal so auf die Schnelle umgesetzt und benutzen verschiedenste Kommunikationswege, um wirklich gut zu informieren. Da aktuell vieles nur auf digitalem Wege möglich ist, bekommen einige Medien eine völlig neue Bedeutung. So unsere Videosprechstunde, aber auch unsere MyWellness-Plattform für unsere Trainingsplanung via App.

**TT-DIGI:** Es dreht sich im Grunde alles darum, gut zu informieren. Wie sind Sie da vorgegangen?

**Daniela Schindler:** In erster Linie waren es die Mitarbeiter, die ich informierte. Denn sie transportieren letztendlich das, was das Unternehmen umsetzt und wofür es steht. Es geht ja immer von innen nach außen. Wer innen nicht gut aufgestellt ist, braucht nach außen erst gar nicht zu kommunizieren.

Ich muss intern alle ins Boot holen und mitnehmen. Am 16. März hatten wir die letzte Teamsitzung, in der wir uns alle gesehen haben. Genau seit diesem Datum arbeiten wir in zwei Gruppen. Das hat sich insofern bewährt, dass im Quarantänefall nicht das komplette Team rausgezogen wird, sondern nur die Menschen, die eng zusammengearbeitet haben. Wir hatten dann auch tatsächlich diesen Fall. So aber war die andere Hälfte des Teams vollkommen intakt. Wir haben zudem durch die beiden Standorte eine gewisse Flexibilität.

Noch am gleichen Tag des Shutdown informierten wir alle Patienten und Kunden, die Selbstzahler mit den Mitgliedschaften usw. Das war nach den Mitarbeitern am wichtigsten. Und dann gibt es viele Menschen um einen herum, natürlich auch die Ärzte. Die Information zu geben, dass wir weiterarbeiten, war von großer Bedeutung! Das haben wir über Facebook und Instagram stets kommuniziert.

Denn es war nicht jedem klar, dass Physiotherapie-Praxen offen sind. Dann verlautete Armin Laschet eine Woche später, die Massagesalons müssten geschlossen bleiben. Spätestens da hatten wir wieder ein Kommunikationsproblem. Weil, ich sags mal so: Eine 70-Jährige, die seit Jahren zur Massage geht, die weiß nicht, dass es eine manualtherapeutische Technik ist. Die meint das gar nicht böse, aber vom Wording her, ist für sie der Massagesalon mit einer physiotherapeutischen Einrichtung gleichzusetzen. Da war es wichtig, schnell zu handeln und zu informieren. Am Abend verfasste ich noch eine Pressemitteilung und schickte sie ans Radio, an die regionalen Zeitungen und die Lokalpresse. Letztendlich berichteten sie alle, dass wir geöffnet haben.

**TT-DIGI:** Was zählt in der Kommunikation mit den Mitarbeitern?

**Daniela Schindler:** Wichtig in solchen Situationen ist es natürlich, das Unternehmen mit Herz und Verstand zu führen sowie Entscheidungen zu treffen. Es geht um Gesundheit und Wirtschaftlichkeit. Da sollte man als Geschäftsführer einerseits über die Situation informiert sein und andererseits über sämtliche Regelungen sehr gut Bescheid wissen. Sei es die Kurzarbeit, was mit dem Virus an sich ist, welche Hygiene- und Schutzmaßnahmen es gibt, wie man vorsorgen kann. Ich konnte tatsächlich auf sämtliche Fragen der Mitarbeiter sehr gut reagieren. Wir verfielen nicht in Lethargie und steckten den Kopf nicht in den Sand.

In den letzten Tagen und Wochen hat sich alles stabilisiert. Die Patienten kommen wieder. Aber das liegt auch daran, dass das Team gut aufgeklärt ist und das wiederum sehr gut an Patienten und Mitglieder weitergeben konnte.

**TT-DIGI:** Wie kommunizieren Sie?

**Daniela Schindler:** Anfänglich haben wir viel miteinander telefoniert, da jeder Mitarbeiter auch persönliche Fragen und vielleicht auch Ängste hatte. Um jedoch alle auf den gleichen Informationsstand zu bringen, haben wir gelegentlich unsere WhatsApp-Gruppe genutzt, aber auch schnell die Videokonferenz eingeführt. So konnten Fragen, die immer wieder auftraten, direkt geklärt werden und liefen nicht über drei Ecken. Wir haben alle einen sehr guten und engen Draht zueinander.

**TT-DIGI:** Wo haben Sie sich selbst informiert?

**Daniela Schindler:** Das fing natürlich mit den regelmäßigen Nachrichten und Nachrichtenkanälen an, dann natürlich wie der aktuelle Stand im Land NRW bzw. regional in den Städten ist und welchen Handlungsspielraum wir aktuell haben. Gleichzeitig habe ich mich auch sehr stark in meinem Netzwerk ausgetauscht.

Bezüglich des Trainings sprach ich unter anderem mit einem der Professoren der Uni unserer Dual-Studentin. Da Sport zu zweit möglich ist, kamen erste Überlegungen, unseren Mitgliedern Personal Training zu ermöglichen. Dies eruierte ich dann auf der Verbandsseite der Personal Trainer und fragte gleichzeitig bei der Stadt Hamm und Stadt Dortmund an. Gestern erhielt ich dann offiziell die Erlaubnis, dass auch EMS-Training möglich ist, da wir nicht von Amtswegen geschlossen sind.

Jetzt biete ich meiner Laufgruppe Personal Training an. Das Lauftraining beinhaltet auch Übungen zur Lauftechnik, Stabilisation oder Mobilisation. Diese machen wir dann individuell in einer 1:1-Situation. Jeder bringt sein eigenes Handtuch und einen Mund-Nasen-Schutz mit, ich habe zusätzlich Desinfektion dabei und natürlich halten wir den Abstand ein. Die Lauftrainings macht dann jeder eigenständig. Zwischendurch hatte ich ihnen Trainingsvideos für zu Hause geschickt, damit sie sich daheim fit halten können. Meine persönlichen Trainingseinheiten sind jetzt schon über Wochen ausgebucht!

**TT-DIGI:** Sprachen Sie auch mit Banken, Steuerberatern ...

**Daniela Schindler:** ... ja klar, mit allen! Ich bin ja auch Unternehmensberaterin und als solche bin ich stets darauf bedacht, gut informiert zu sein und stehe regelmäßig im Austausch mit Steuerberatern, Bankern, aber auch Berater-Kollegen. Im Moment mussten wir zwar noch keine Hilfe oder Unterstützung in Anspruch nehmen, nichtsdestotrotz ist es gut zu wissen, dass man gute Partner an der Seite hat, wenn man auf sie zurückgreifen müsste. Parallel bin ich Mitglied im Verband mittelständische Wirtschaft. Die haben mich schon in den ersten Tagen angerufen und gefragt, ob sie mich unterstützen oder ob sie mir helfen könnten. Sie sandten mir zeitnah die Beschlüsse der Ministerien, sodass ich auf dem aktuellen Stand war und bin.



»» Daniela Schindler

**TT-DIGI:** Welche Rolle spielt das Netzwerk?

**Daniela Schindler:** Generell sind die Partner – ob es jetzt Kollegen, Hersteller, Lieferanten, Steuerberater oder die Uni sind – äußerst wichtig. Es regt den fachlichen Austausch zu den verschiedensten Themen an. Um Entscheidungen zu treffen, ist es wichtig, informiert zu sein. Man kann sich aber auch gegenseitig unterstützen.

Dann merkt man zum Beispiel, dass auch andere mit ähnlichen Dingen zu kämpfen haben.

Ich finde Netzwerken immer schon außerordentlich wichtig, um sich auszutauschen oder Visionen zu kreieren. Ich bin eine, die vorangeht!.

Parallel ist es wichtig, die finanzwirtschaftliche Situation gut im Blick zu haben und auch dort mit seinen Partnern, wie Banken, Steuerberatern und

anderen offen und ehrlich zu kommunizieren, um auch dort gegebenenfalls eine gute Lösung herbeizuführen. Trotz all der schlechten Nachrichten, bei der es sowohl um Gesundheit als auch um Wirtschaftlichkeit, teilweise auch um Existenznot geht, ist es wichtig, sich nicht mental völlig einfangen zu lassen. Nach dem Krisenmanagement folgt das Changemanagement. Hier gilt es, die Möglichkeiten zu eruieren, sich neu aufzustellen, Prozesse zu hinterfragen und Chancen zu entdecken.

**TT-DIGI:** Und wie geht's weiter?

**Daniela Schindler:** Ab Mai stellen wir unser Training um und rufen neue Angebote ins Leben. Somit können wir dieses wirtschaftliche Standbein wieder aktivieren. Wir sind sehr dankbar, dass wir einen großartigen, fortschrittlichen Gerätehersteller an unserer Seite haben und wir digital vieles für unsere Mitglieder tun können – insbesondere Trainingspläne, zum Beispiel für unsere Risikopatienten via MyWellness-App kreieren. So können Sie auch zu Hause individuell trainieren. Um sich dennoch persönlich abzustimmen, haben wir die Videosprechstunde ins Leben gerufen. Wo es vor Corona vielleicht noch die ein oder andere digitale Hürde zu überwinden gab, wird es nun sehr gut angenommen.

Existenzängste habe ich relativ wenig, denn wir sind nicht allein in dieser Situation. Ich warte nicht auf den Retter. Ich muss meine Ärmel hochkrempeln, mich aus meiner Komfortzone heraus bewegen und überlegen, welche Alternativen es gibt. Nicht zu schnell entscheiden, kein Aktionismus, sondern Ruhe bewahren. Angst ist kein guter Ratgeber. Ich muss zuerst meine Mitte finden. Wenn ich ängstlich bin, werden es meine Mitarbeiter auch. Wenn meine Mitarbeiter das wiederum an Patienten und Kunden vermitteln, dann kann ich doch keine Sicherheit geben.

Es gibt noch einen weiteren Punkt. Wir rücken mit anderen Unternehmen näher zusammen. Wir haben in Hamm eine Aktion, die heißt: Tu Hamm Gutes und kauf lokal. Das kam zustande, indem man sich von Unternehmer zu Unternehmer austauscht.

**TT-DIGI:** Vielen Dank und alles Gute für die Zukunft!

*Das Interview führte Reinhild Karasek.*

## Welttag der Handhygiene



# Zeigt her eure Hände

**„Save Lives – Clean Your Hands“, so heißt der Slogan der WHO-Kampagne zum Internationalen Tag der Handhygiene am 5. Mai. Die Weltgesundheitsorganisation hat diesen besonderen Tag bereits vor mehr als 10 Jahren ins Leben gerufen. Was stand hinter dieser Idee?**

Die Mission, Personal im Gesundheitswesen eingehend und fachkundig in Bezug auf Hygiene zu informieren, gibt es schon seit 2009. Das Hygienethema bezieht die WHO ganz allgemein auf Bedingungen und Handlungen, die der Gesunderhaltung dienen und die Ausbreitung von Krankheiten verhindern.

Die jährliche Kampagne richtet sich also auf die im Gesundheitsbereich Tätigen, auf diejenigen, die mit kranken und immungeschwächten Menschen zu tun haben. Es soll Aufmerksamkeit unter dem Fachper-

sonal wachgerufen und Jahr für Jahr daran erinnert werden, wie wichtig die Händehygiene gerade in diesem beruflichen Umfeld ist.

### **Weltweiter Aufruf: Händehygiene beachten**

Das Datum hat die Organisation ganz bewusst auf den 5. Mai gelegt. Das Zahlenspiel 5.5. soll an die jeweils fünf Finger einer Hand erinnern, die beim Händewaschen im Zentrum stehen. Denn neben den Handinnenflächen und den Handrücken gilt es einerseits gründlich die Zwischenräume der einzelnen Finger – den Daumen nicht vergessen – zu waschen, andererseits aber auch die Fingerkuppen. Hier sammeln sich Keime. Bakterien, Pilze und Viren werden dann über die Hände wiederum an Gegenstände oder andere Menschen übertragen und beispielsweise über die Nase genauso in den eigenen Körper.

Wie wichtig die Händehygiene ist, wurde uns dieses Jahr schmerzlicher bewusst denn je. Doch bereits vor dem Coronavirus war dies der WHO klar. Sie schätzt, dass 80 Prozent aller Infektionskrankheiten über die Hände übertragen werden. Demgemäß ist eine Ansteckungsgefahr über die Hände am größten, was sich jährlich allein in der Grippezeit zeigt. Kontaktinfektion oder Schmierinfektion wird dies genannt. Die Händehygiene zählt deshalb zu den wichtigsten Präventionsmaßnahmen, um sich nicht zu infizieren.

Auch auf nationaler Ebene gibt es ebenfalls Bemühungen, das Bewusstsein in den Gesundheitseinrichtungen zu schärfen. Schon 2008 gründete sich die „Aktion saubere Hände“, die jährlich zum 5. Mai auf sich aufmerksam macht. Dieses Jahr entwickelten sie ein Kartenspiel und eine Quiz-App, die bei Google-Play und im App-Store erhältlich sind.

### Wie ist Handhygiene im Berufsalltag praktikabel?

Zur Händehygiene haben sich zwei Möglichkeiten bewährt: das Waschen und das Desinfizieren. Beim Waschen ist eine Seife unabdingbar, während die Wassertemperatur weniger von Belang ist.

Seife oder Waschemulsionen enthalten Tenside, die sich – vereinfacht dargestellt – um die Fremdkörper, Mikroben und Keime auf der Haut gruppieren, von der Haut ablösen und sie somit abwaschbar machen. Allerdings schadet zu viel Seife wiederum der natürlichen Hautbarriere, sodass Krankheits-

An die breite Masse, an die allgemeine Bevölkerung wendet sich der Welttag des Händewaschens, der jährlich am 15. Oktober stattfindet. Auch dieser „Global Handwashing Day“ geht auf die Initiative der WHO zurück.

erreger in die Haut eindringen könnten. Eine entsprechende Handpflege kann zumindest dem Austrocknen und der damit verbundenen Rissbildung auf der Haut vorbeugen.

Das Händewaschen mit Seife schneidet verglichen mit der Desinfektion nicht ganz so gut ab. Beim Waschen bleibt eine Vielzahl der Keime auf der Haut zurück. Um die Infektionsketten zu unterbrechen, ist deshalb das Desinfizieren in Gesundheitseinrichtungen das Mittel der Wahl. Regelmäßige Desinfektion greift jedoch auch den Schutzmantel der Haut an, und zwar durch den darin enthaltenen Alkohol. Aus diesen Gründen ist eine Händehygiene mit Maß sinnvoll, aber ein Muss! Die WHO empfiehlt Desinfektionsmittel auf Basis von Ethanol oder Isopropanol.

Für größere Einrichtungen lohnt es sich, darüber nachzudenken, Mitarbeiter als Hygienebeauftragte weiterbilden zu lassen.

Auf jeden Fall ist bei Beachtung der Handhygiene eine Übertragung von Patienten auf Patienten durch das Fachpersonal in einem großen Maß unterbunden und Sie schützen sich auch selbst.

Reinhild Karasek

#### Literatur und Links zum Thema:

Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege: Hautschutz- und Handhygieneplan für Physiotherapeutinnen und Physiotherapeuten in Krankenhaus, Rehabilitation, Praxis und Wellnessbereich, [www.bgw-online.de](http://www.bgw-online.de)

WHO: WHO Guidelines On Hand Hygiene in Health Care. 2009

Robert-Koch-Institut: Empfehlungen zur Händehygiene in Einrichtungen des Gesundheitswesens KRINKO. September 2016

Robert-Koch-Institut: [www.infektionsschutz.de](http://www.infektionsschutz.de)

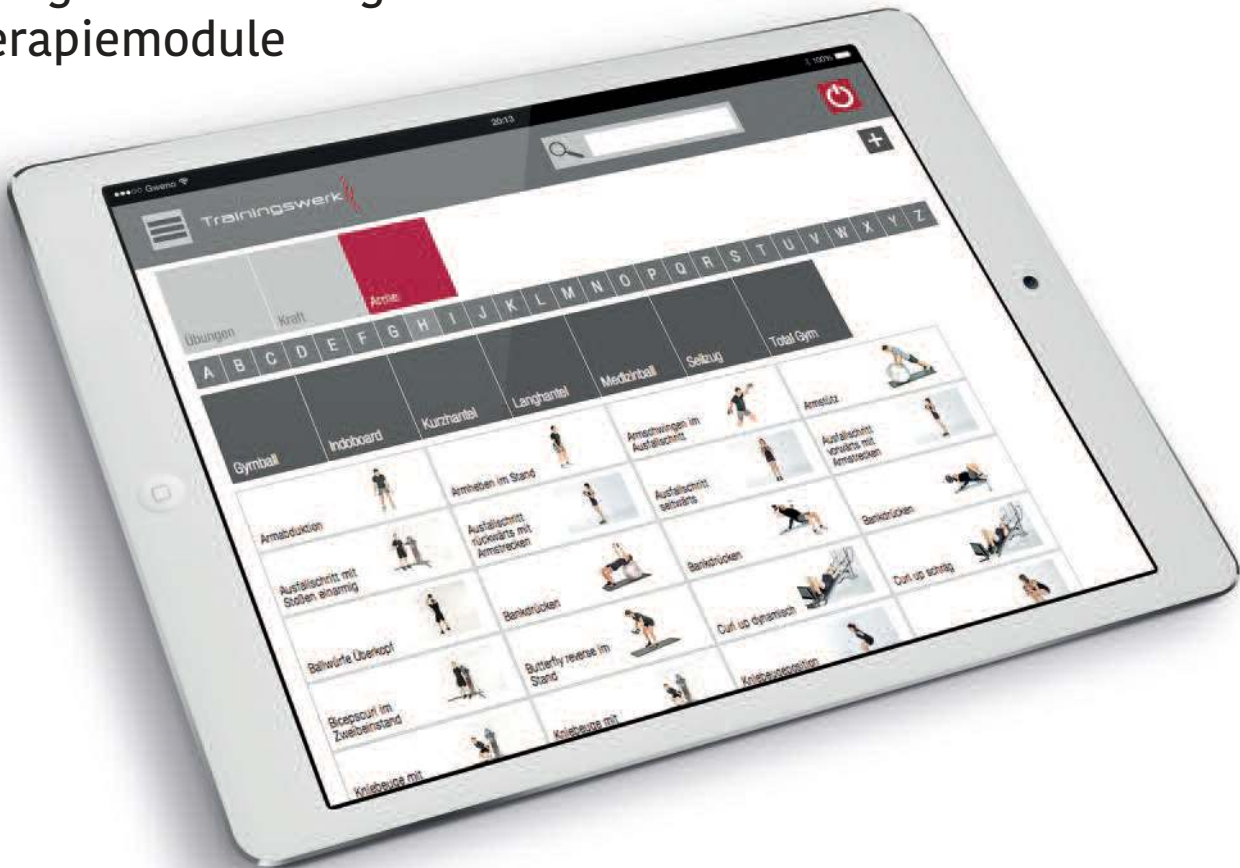
Aktion saubere Hände: [www.aktion-sauberehaende.de](http://www.aktion-sauberehaende.de)

Helmholtz Zentrum für Infektionsforschung: [www.helmholtz-hzi.de](http://www.helmholtz-hzi.de)

Bundeszentrale für gesundheitliche Aufklärung: [www.bzga.de](http://www.bzga.de)



## Einsatz digitaler Trainings- und Therapiemodule



# Im Fokus: gesicherte Versorgungsqualität

Der schwedische Ökonom Carl Frey und der Informatiker Michael Osborne veröffentlichen im Jahr 2012 einen Bericht, in dem die Gefahr von 702 Berufen von der Digitalisierung abgelöst zu werden, untersucht wurde. Den sichersten Job, Platz 1, hatten Physiotherapeuten gefolgt von Vorarbeitern, Einsatzleitern in Katastrophenfällen und Sozialarbeitern.

Eine Position, die erst einmal für scheinbare Entspannung sorgt. Wie steht es nun zu Beginn des neuen Jahrzehntes mit der Digitalisierung in der Physiotherapie?

### Der Stellenwert der Digitalisierung in der Therapie

In einer Umfrage vom August 2019 – durchgeführt von mobiLEOS Physio, einer App zur Abrechnung mit Krankenkassen – wurde die Frage „Wo siehst Du den größten Nutzen der Digitalisierung für Physiotherapeuten?“ wie folgt beantwortet:

- »»» Zeitersparnis ..... 19,45 %
- »»» Vereinfachte, lückenlose, standardisierte Dokumentation ..... 17,00 %
- »»» Digitale Signatur des Rezeptes ..... 14,05 %
- »»» Erleichterte Terminierung ..... 13,45 %
- »»» Interprofessionelle Kommunikation ... 12,00 %
- »»» Scan-Apps wichtiger Dokumente ..... 10,50 %
- »»» Generierung von Grafiken, z.B. um den Therapieerfolg aufzuzeichnen .. 7,65 %
- »»» Online-Training und Online-Therapie für Patienten ..... 2,95 %
- »»» Sonstiges ..... 2,95 %



Die Antworten auf die Frage „Wozu nutzt Du Software in der Praxis?“ fielen wie folgt aus:

- »»» Patientenverwaltung ..... 22,10 %
- »»» Abrechnung ..... 21,55 %
- »»» Terminplanung ..... 18,00 %
- »»» Therapiebericht ..... 15,70 %
- »»» Dokumentation ..... 12,80 %
- »»» Befundung ..... 7,55 %
- »»» Sonstiges ..... 2,35 %

In diesen Zeiten haben die oben genannten Fragestellungen eine neue und dringlichere Bedeutung erhalten. Die Corona-Pandemie hat weite Teile des wirtschaftlichen Lebens lahmgelegt. Auch Physiotherapeuten fragen sich nun vermehrt, mit welchen Möglichkeiten sie ihre Patienten und Kunden am besten versorgen können.

In Zeiten von Kontaktsperrern und deutlich geringeren Patientenzahlen in den Praxen wird zunehmend die Notwendigkeit von digitalen Produkten spürbar. Und derartige physiotherapeutische Leistungen sollen den Therapeuten nicht ersetzen, vielmehr ergänzen sie die Dienstleistung durch eine sinnvolle Steigerung des Patientennutzens. Dazu wäre es wünschenswert, dass Physiotherapeuten mehr und mehr die Überzeugung gewinnen, solche Lösungen schrittweise in ihren Alltag zu integrieren.

**Welche Erwartungen sollte eine digitale Lösung berücksichtigen?**

Die Frage nach der Notwendigkeit und der Funktionalität einer Trainings- und Therapiesoftware stellten wir uns schon vor 10 Jahren. Wir, das sind Armin Brucker und Marcus Kinkelin, beides Physiotherapeuten.



»»» Armin Brucker, links



»»» Marcus Kinkelin, rechts

Eine derartige Trainingssoftware musste aus unserer Sicht viele Dinge gleichzeitig beherrschen. Sie sollte so leicht zu bedienen sein, dass Behandler intuitiv mit ihr arbeiten können, ohne dafür Hand-

bücher oder ausschweifende Einführungen zu benötigen. Die Übungen hatten folgende Anforderungen zu erfüllen:

- »»» Klare Struktur
- »»» Eindeutige Beschreibung in Wort und Bild
- »»» Auswahl unter Gesichtspunkten des funktionellen Trainings

Wir stellten uns vor, dass alle Übungen filterbar wären, beispielsweise nach Flexibilität, Kraft, Mobilität oder Schwierigkeit. Es war wünschenswert, dass die speziellen Reha- und Sportprogramme entweder auf bestimmte Beschwerdebilder eingehen oder auf ein gezieltes, sportartspezifisches Training. Auch spezifische Übungen sollten genauso unkompliziert und einfach in das Programm eingetragen und verwendet werden können.

**Zusammengefasst:** Vom umfassenden Übungskatalog zur Trainingsplanung über fertige sportart-spezifische Trainings- sowie Reha-Tools, individuelle Funktionsanalysen bis hin zur kompletten Kundenverwaltung inklusive Heilungsverlauf und Trainingserfolge – all das erwarteten wir von unserem Programm und haben das auch so realisiert.

Aus diesem gedanklichen Pflichtenheft und der Erfahrung aus der täglichen Arbeit wurde eine Software entwickelt, die mittlerweile in rund 100 Physiotherapie-Praxen eingesetzt wird.

**Was die ausgearbeitete Softwarelösung alles leisten kann**

Entstanden ist eine Lösung, die sowohl auf Tablet-PCs als auch auf fest installierten Rechnern genutzt werden kann. 500 funktionelle Übungen wurden darin gespeichert und ausführlich wie übersichtlich beschrieben: von der Ausgangsposition über die korrekte Ausführung bis zu den beanspruchten Körperpartien.

Zudem veranschaulichen zu jeder Übung zwei Bilder – das erste in Ausgangs- und das zweite in Endposition – den Ablauf sowie ein Video. Für alle Trainingseinheiten sind Suchkriterien in verschiedenen Kategorien abrufbar. Wir können beispielsweise nach Körperregion, Trainingszielen und -mitteln oder nach unterschiedlichen Schwierigkeitsstufen suchen. Trainingspläne und Informationen zu den einzelnen Patienten werden hinterlegt und angepasst.

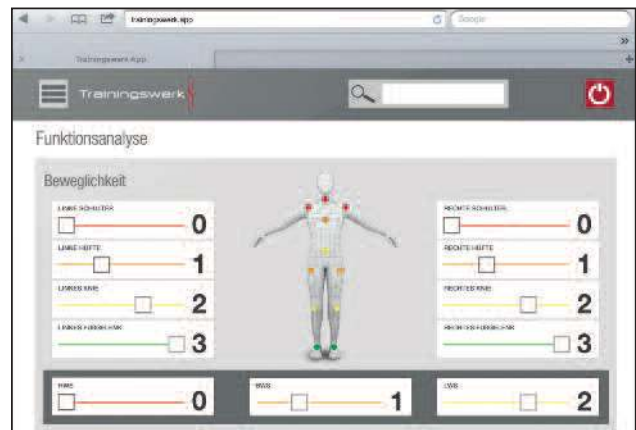
So erhält der Therapeut schnell und strukturiert einen Überblick über Diagnosedetails und Leistungsdaten, die jederzeit auch bearbeitet werden können.

### Keine Therapie ohne Anamnese, kein Training ohne Funktionsanalyse

Ein Herzstück der Software ist die sogenannte Funktionsanalyse. Sie ermöglicht es dem Therapeuten, regelmäßig ein umfassendes orthopädisches Gesundheitsprofil zu erstellen. Dazu werden die Parameter Beweglichkeit, Stabilität, Kraft, Ausdauer und Körperfettanteil ermittelt und ausgewertet. Therapeut und Patient sehen im Ergebnis sofort, wohin die Reise geht. Auf die Auswertungen kann der Therapeut stets zugreifen und dem Kunden anhand von klaren Darstellungen seine Fortschritte darlegen. So stellt jeder unserer Therapeuten seinen Patienten einen individuellen Trainings- und Therapieplan zusammen, der umfassend auf deren Bedürfnisse zugeschnitten ist. Die Pläne können ausgedruckt oder als PDF-Dokument per E-Mail verschickt werden – genauso wie auf das Smartphone oder Tablet – ortsungebunden und jederzeit verfügbar.

Und auch die Therapeuten verfügen gleichermaßen über alle Übungen und Trainingspläne. „Seitdem unsere Mitarbeiter mit der Software arbeiten, verzichten wir komplett auf das unprofessionelle, zeitraubende und oft unverständliche Arbeiten mit Handzeichnungen“ argumentiert Armin Brucker.

Gleichzeitig hat sich die Kommunikation mit den Kollegen deutlich vereinfacht, da durch die Software alle Trainingspläne immer auf dem neuesten Stand sind. Unleserliche Kürzel oder Zeichen, die man zuvor entziffern musste, kennen wir nicht mehr. Aufgrund der Webbrowser basierten Software kann jeder Therapeut in der Dokumentation einsehen, was in den vergangenen Einheiten gemacht wurde: Ob es Besonderheiten gibt und wie die Diagnose oder das Ziel des Patienten lautet. Im Krankheitsfall springt so auch problemlos ein Kollege für den anderen ein und ist trotzdem genau über den Patienten im Bilde.



### Das Ergebnis: Besseres Angebot bringt mehr Umsatz

Wir haben in den letzten Jahren, seitdem wir die Software in unseren Einrichtungen erfolgreich einsetzen, die Erfahrung gemacht, dass die vielen Vorteile in einem erhöhten Kundennutzen münden und damit zu vermehrtem Umsatz führen.

Diese Vorteile zeigen sich nun auch besonders in Zeiten der Corona-Pandemie. Wir können nun unsere Trainingskunden mit professionellen Heimtrainingsplänen versorgen. In der Physiotherapie mit Videobehandlung ergänzt das Programm die Patientenbetreuung ideal.

#### Die Software-Vorteile auf einen Blick

- »»» Webbasierte Software – einfacher Zugang über PC, Tablet oder Smartphone
- »»» Schnittstelle zu Theorg
- »»» Intuitive und selbsterklärende Benutzeroberfläche
- »»» Komfortable Erstellung individueller Trainingspläne
- »»» Schneller Zugriff auf 500 Übungen
- »»» Ganz schnell die richtige Übung finden, durch eine bis ins Detail ausgearbeitete Filtermechanik
- »»» Beschreibung, Bilder und Videos aller Übungen
- »»» Individuelle Übungsparameter ganz einfach eingeben
- »»» Integrierte Kundenverwaltung
- »»» Individuelle Funktionsanalyse
- »»» Ausgearbeitete Rehaprogramme
- »»» Vordefinierte Sportprogramme
- »»» Back to Sports untere Extremität

Für alle Interessierten gibt es die Möglichkeit, die Software für zwei Monate – mit allen Features – kostenlos zu testen.

Weitere Informationen unter: [www.t-werk.com](http://www.t-werk.com)

#### Autor

Armin Brucker ist Physiotherapeut sowie Manualtherapeut OMT und Inhaber des Körperwerks, eine Einrichtung für Training & Physiotherapie in Freiburg, Baden-Württemberg. Er ist Mitentwickler der Software „Trainingswerk“. E-Mail: [armin.brucker@koerperwerk.com](mailto:armin.brucker@koerperwerk.com)



# Trugge – Mit Innovation in die Zukunft



Seit 20 Jahren ist das Familienunternehmen aus dem Sauerland in dem Bereich Getränkeschankanlagen tätig. Die Firma Trugge hat sich in den vergangenen Jahren als Full-Service-Dienstleister in der Fitness- und Gesundheitsbranche einen Namen gemacht und sich besonders auf die Anforderungen in diesem Markt spezialisiert.

Aktuell beschäftigt Trugge Getränketechnik GmbH & Co. KG 35 Mitarbeiter an ihrem neuen Standort in Attendorn.

Mit einem starken Netzwerk aus langjährigen Servicepartnern gewährleistet die Schankanlagenfachfirma ihren Kunden einen optimalen Service in ganz Deutschland, Schweiz, Österreich und den Benelux-Staaten. Auch für die USA, Portugal, Spanien, Norwegen, Schweden, Dänemark, Australien und England gibt es eigene Vertretungen.

## Sortiment spürbar erweitert

In den vergangenen Jahren hat die Firma Trugge ihr Hauptprodukt, das IQ Touch & Drink System, ständig weiterentwickelt und verbessert. In diesem Jahr vergrößerte die Firma Trugge ihr Sortiment und vertreibt ab sofort auch Sportflaschen (auch PE Green) und Supplements.

Des Weiteren bietet Trugge ab diesem Jahr Kaffeemaschinen und Vendingsysteme im bekannten Design an. Die Kaffeemaschine „T-ONE“ ist dem IQ-Design angepasst und passend dazu mit einem Display ausgestattet. Man hat die Wahl zwischen Kaffee (Milchkaffee, Latte Macchiato, usw.), Kakao und Tee.

Außerdem verfügt die T-ONE über mehrere patentierten Innovationen in Bezug auf Brühgruppe,

Injektionssystem, Reinigung und Temperatur-Management, um durchgehend die höchstmögliche Qualität gewährleisten zu können.

Darüber hinaus hat Trugge in Zusammenarbeit mit einer in Hamburg ansässigen Privatrösterei einen speziell entsäuerten Kaffee entwickelt. Dieser ist besonders gut für nach dem Sport und in Verbindung mit Eiweißshakes geeignet, da die entsäuerten Bohnen Übelkeit, Unwohl sein und Völlegefühl vermindern.

## Ein neues Servicemöbel als perfektes Gesamtsystem

Außerdem bietet die Trugge Getränketechnik GmbH & Co. KG ab 2020 ein neues Servicemöbel an. In dieses Inkludiert ist das IQ-System, die Kaffeemaschine T-ONE, eine Proteinmaschine, eine Spüleinheit, eine Handylade- und Desinfektionsstation. Dies ist das perfekte Gesamtsystem für Fitnessstudios.



»» Das Team von Trugge Getränketechnik

## Kontakt

Trugge Getränketechnik  
Repetalstraße 410-412, 57439 Attendorn-Borghausen  
www.trugge.com



## Stimmen zur Erstausgabe von TT-DIGI

# Leidenschaft für den 2. Gesundheitsmarkt

**Chefredakteur und Geschäftsführer Patrick Schlenz setzt thematisch auf das Zusammenführen zweier Branchen, die sich aufeinander zubewegen. Wie sehen das die Player im 2. Gesundheitsmarkt? Hier ihre Stimmen.**



Die Leitidee des Magazins hebt **Peter Hofmarksrichter**, Geschäftsführer von e-scan diagnostic hervor: „Die Zeit großer Veränderung! Für die Menschen gewinnen Fitness, Gesundheit und Wohlfühlen vermehrt an Bedeutung. Möglichkeiten neben dem 1. Gesundheitsmarkt rücken in den

*Fokus. Die neue Ausgabe von Training, Therapie & Digitalisierung greift sehr feinfühlig das Zusammenwachsen von Bewegung und Therapie in einem modernen Umfeld auf und spricht damit ein breites Publikum an. Es liefert wertvolle Informationen für alle Beteiligten.“*

**Pascal Braun**, CFO von FACEFORCE GmbH, begrüßt zusammen mit Geschäftsführer **Dominik Weirich** (links) das Aufeinanderzugehen der beiden Branchen: „*Gratulation, Patrick, für diesen gelungenen Auftakt mit der ersten Ausgabe der neuen „Training-Therapie-Digitalisierung“! Das inhaltliche Konzept spiegelt den Puls der Zeit unserer Branche wider und bringt den 1. und 2. Gesundheitsmarkt näher zusammen. Aus unserer Sicht ein sinnvoller Schritt, damit beide Segmente von den Stärken des anderen profitieren – Förderung der Digitalisierung in der Therapie und Qualifizierung im Fitness- und Gesundheitstraining.“*



Prävention ist sowohl im Training als auch in der Therapie ein Thema, weshalb **Guyves Sarkhosh**, Leiter Marketing & Kommunikation von P. Jentschura meint: „Die TT-DIGI schließt die Lücke zwischen den zukunftsweisenden The-



*menfeldern Gesundheit und Prävention vorzüglich! Ein wunderbares Medium – optisch und journalistisch überzeugend aufgemacht. Für den Wissens- und Erfahrungsaustausch im B2B-Segment eine wirkliche Bereicherung im Blätterwald.“*

**Joachim Kleber**, Prokurist sowie Vertriebs- und Marketingleiter von Schupp aus Dornstetten (links), haben die unterschiedlichen Themenfelder für die verschiedenen Zielgruppen ebenfalls angesprochen:



*„Die 1. Ausgabe der TT-DIGI ist sehr gelungen, die Themen und Inhalte sind hochinteressant sowohl für die Physiotherapeuten, die Studiobetreiber aber auch für die Industrie. TT-DIGI ist ein großartiges Medium, das ich nur weiterempfehlen kann.“*  
Die Kenntnisse und Erfahrungen des Marktes beider Bereiche kommen auch für **Thomas Janz**, Leitung Vertrieb und operatives Management von five, klar zum Ausdruck: *„Glückwunsch zur starken ersten Ausgabe von TT-DIGI! Sehr vielfältig, aktuell und Informativ – speziell für die gesundheitsorientierten Fitnessanbieter und Therapeuten mit angeschlossenem Trainingsbereich bzw. Selbstzahlerbereich. Man erkennt sofort die langjährige Erfahrung und die Handschrift von Patrick Schlenz und seinem Team!!“*



Neues muss mit Recht auch immer kritisch beäugt werden. So warf **Burkhard M. Peters**, Leitung miha bodytec healthcare, vor allem unter dem Gesichtspunkt der Corona bedingten Veränderungen einen ganz genauen Blick auf das neue Medium: *„Lieber Patrick, als Du mir Deine Idee eines neuen Fachmagazins für den Fitness- und Gesundheitsmarkt vorgestellt hast, war ich zugegebenermaßen anfangs sehr skeptisch. Nun ist das erste Magazin erschienen und ich muss sagen, Du hast mit Deinen Ideen und Vorstellungen Wort gehalten. Entstanden ist ein gelungener Mix aus fachspezifischen, branchenübergreifenden Informationen und Hintergrundberichten aus Therapie und Training. Nun bin ich gespannt, wie die aktuelle Situation und ihre Folgen die zukünftige Ausrichtung und Inhalte Deines Magazins beeinflussen werden? Unser Markt wird sich verändern, das Thema Gesundheit, gepaart mit Qualität und Fachkompetenz rückt stärker in den Fokus. Was gestern noch State of the Art war, kann morgen durch Corona überholt sein. Aus meiner Sicht schlägt nun die Stunde fortschrittlich denkender Physiotherapeuten, die das Verständnis von Gesundheit und Training neu definieren. Getreu dem Motto, „ein Physiotherapeut kann auch Prävention – ein Fitnessbetreiber aber keine Therapie“, sollte es mehr und mehr Einrichtungen geben, die beides mit hohem Anspruch verbinden – möglicherweise mit neuen Konzepten und Geschäftsmodellen. Ich wünsche mir, dass Du Dich mit TT-DIGI ein Stück weit positionierst, die kommenden Veränderungen mit Deiner Expertise begleitest, und den Protagonisten im Markt die verdiente Stimme gibst. Der Gesundheitsmarkt hat eine große Zukunft, und damit auch Dein Magazin. Ich wünsche Dir weiterhin viel Erfolg, reichlich Inspiration und Kreativität bei Deiner Arbeit und freue mich auf die nächste Ausgabe.“*



*An dieser Stelle möchte ich mich für die vielen positiven Rückmeldungen herzlich bedanken, die unsere Erwartungen weit übertrafen haben. Insbesondere dem gesamten Team, Frau Reinhild Karasek, Herrn Philipp Hambloch & Herrn Hanns-Friedrich Beckmann möchte ich an dieser Stelle danken! Wir nehmen diese Rückmeldungen als Ansporn, um unser Konzept stetig weiter zu entwickeln und besser zu werden!*

Patrick Schlenz

## I Studie: Training lindert Pflegebelastung bei Demenz

Gezieltes Training im höheren Lebensalter, auch bei vorangeschrittener Demenzerkrankung, erweist sich zunehmend als wichtige Strategie zur Erhaltung der Selbstständigkeit im Alltag und der Förderung der Lebensqualität. Dies ergab eine Studie der Forschungsgruppe „Gerontopsychiatrie in Bewegung“ der Deutschen Sporthochschule Köln und der LVR-Klinik Köln.

Die neuesten Ergebnisse deuten darauf hin, dass nicht nur die PatientInnen selbst davon profitieren, auch die Pflegebelastung in der klinischen Demenzversorgung reduziert sich durch ein gezieltes Trainingsprogramm.

[www.dshs-koeln.de](http://www.dshs-koeln.de)



© AdobeStock.com\_189502543\_drubig-photo

## I excio präsentiert neues Ganzkörpergerät Intension

Mit der Intension präsentiert excio ein innovatives Ganzkörpertrainingsgerät mit dem Fokus auf Rumpfstabilisation, welches ein Krafttraining mit komplexen Bewegungsabläufen in alle Richtungen ermöglicht und einen hohen Motivationsfaktor garantiert.

Zudem wird die Bewegung visualisiert und motivierende Trainingsaufgaben mit Gamification-Faktor sowohl für den Gesundheits- als auch den Fitnesssektor geboten.

Das Gerät wird in zwei unterschiedlichen Versionen, für den therapeutischen sowie den gesundheitsorientierten Fitnessbereich, erhältlich sein und kann auch in einem virtuellen Showroom begutachtet werden.

[www.excio.de/intension](http://www.excio.de/intension)



## I Fünf neue PURE STRENGTH Produkte von Technogym

Das umfangreiche PURE-Sortiment ermöglicht Betreibern die Auswahl des passenden Equipments für ihre Trainingsfläche und die Integration von Trainingszirkeln für ausgewählte Zielgruppen. Das neue Glute-Building-Training ist demnach eine innovative Methode, neue Kundengruppen zu begeistern.



Die fünf neuen Produkte umfassen eine Kombination aus zeitlosen Übungen – darunter etwa der Hack Squat, das allererste Gerät, das Nerio Alessandri vor 35 Jahren in seiner Garage schuf und das die Ära des Unternehmens einläutete – und einige neue große Trends im Trainingsbereich.

[www.technogym.com](http://www.technogym.com)

## I Neue Plattform für Cycling-Fans: Der ICG® Online Hub

Mit dem neuen ICG® Online Hub präsentiert die Indoor Cycling Group (ICG®) eine einzigartige Plattform für InstruktorInnen und Cycling Enthusiasten auf der ganzen Welt. Neben Cycling-Know-How und Trainingsinspiration bietet der ICG® Online Hub eine perfekte Austauschmöglichkeit für alle Cycling Fans rund um den Globus.

Mit dem Global ICG® Instructor Club erschafft ICG® eine Plattform für Cycling Begeisterte auf der ganzen Welt. Mitglieder des Clubs profitieren neben dem Austausch mit einer globalen Community zudem von zahlreichen exklusiven Vorteilen wie kostenlosen Ausbildungen, lizenzierten Musikdownloads und Kursprofilen.

[www.teamicg.online](http://www.teamicg.online)



VECTOR

DIE EVOLUTION  
DER STÄRKE.



ENTDECKEN SIE  
DAS NÄCHSTE LEVEL  
UNSERER KRAFTGERÄTE

Deutlich verbesserte Performance und moderner Look – das ist unsere neue **VECTOR**-Serie. Features wie der komplett abgedeckte Gewichtsblock, eloxierte Griffe, indirekte LED-Beleuchtung oder die einfache Verknüpfung mit unserer Trainingssoftware **VITALITY SYSTEM** machen **VECTOR** zur ersten Wahl für alle, die Wert auf effektives und zugleich angenehmes Training legen. Interessiert? Senden Sie uns eine E-Mail an [info@ergo-fit.de](mailto:info@ergo-fit.de) oder rufen Sie an: 06331 2461-0. Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot!

**ERGO-FIT GmbH & Co. KG**

Blocksbergstraße 165 – 66955 Pirmasens

Tel.: 06331 2461-0 – [info@ergo-fit.de](mailto:info@ergo-fit.de) – [www.ergo-fit.de](http://www.ergo-fit.de) – MADE IN GERMANY

**ERGO-FIT®**

Den Wiedereinstieg ins Krafttraining gesundheitlich sicher gestalten und das Immunsystem effektiv stärken



# Training nach der Krise

**Die Corona-Krise hat Studiobetreiber zur Schließung der Trainingsflächen gezwungen und alle Fitness- und Trainingswilligen wurden in eine Zwangspause von ungewisser Dauer geschickt. Um die Rückkehr in das gewohnte Training sicher und gesundheitswirksam zu gestalten, ist es hilfreich zu verstehen, was in der trainingsfreien Zeit in unserem Körper passiert und mit welchen Defiziten und negativen Vorgängen dadurch zu rechnen ist.**

Durch eine Zwangspause setzen die Änderungen primär auf zwei Ebenen ein. Auf der einen verändert sich der Stoffwechsel und die Versorgung des Organismus wird durch diese Veränderungen zunehmend schwieriger.

## Was passiert physiologisch gesehen?

Die Stoffwechselstellgrößen können sich bereits in den ersten zwei bis drei Wochen der Trainingspause verändern. Die negativen Anpassungsreaktionen

lassen unseren „Inneren Schweinehund“ wachsen und sind dafür verantwortlich, dass nach der Pause der Wiedereinstieg mitunter entsprechend schwerfällt. Gegen diese Maladaptationen empfehlen Sie Ihren Mitgliedern am besten ein einfaches Ausdauerprogramm: regelmäßiges Joggen oder zwischendurch kräftigende Übungen für Zuhause, wie beispielsweise Jumping Jacks, Skippings, Liegestütze oder Kniebeugen; je vier bis fünf Durchgänge mit 30–40 Wiederholungen.



Auf der zweiten Ebene modifiziert sich das Verhältnis der Gewebemassen. Inaktivität führt mit der Zeit zu einer Reduzierung der Muskelmasse und Fett lagert sich vermehrt ein. Damit verändert sich die mechanische Belastbarkeit des Gewebes: Je länger die Trainingspause andauert, desto mehr nehmen Belastungsfähigkeit und Elastizitätsfähigkeit ab.

Mit diesen nachhaltigen Veränderungen kann zunehmend nach drei bis acht Wochen Trainingspause gerechnet werden und diese erfordern dann auch einen gezielten und geplanten Wiedereinstieg in das bisher gewohnte Training.

Die Veränderungen auf beiden Ebenen führen häufig zu einer reduzierten Anpassungsfähigkeit auf äußere und innere Belastungen, die vor allem die elastischen Gewebeanteile wie Faszien, Sehnen, Gelenkkapseln und Bänder betrifft. So kann es beim unreflektierten nahtlosen Wiedereinstieg in das gewohnte Trainingsgefüge – also bei Trainingsbeginn mit derselben Intensität – vereinzelt zu Überlastungen oder gar Gewebereizungen mit schmerzhaften Folgen kommen.

### Warum verändern sich vor allem die Muskeln?

Die energetische Versorgung des Organismus leidet bereits nach zwei Wochen Trainingsunterbrechung. Durch eine reduzierte Stoffwechselaktivität können die Atemgase nicht mehr schnell und effizient genug ausgetauscht und transportiert werden – diese Fähigkeit ist jedoch zur Energie-

**Positive strukturelle Veränderungen durch Krafttraining - diese wollen wir:**

- »»» Muskeln reagieren mit einer Steigerung der Kraftfähigkeit, einer verbesserten Sauerstoffausschöpfung und einer vermehrten Einlagerung von Energieträgern.
- »»» Sehngewebe wird dicker und qualitativ besser (belastbarer).
- »»» Gelenkknorpel wird durch zyklische Belastungsreize (Wechsel von Druck und Zug = verbesserte Diffusion zur Knorpelernährung) qualitativ verbessert (bessere Bildung synovialer Flüssigkeit, verringerte Reibung und Dickenzunahme).
- »»» Knochendichte wird besser.
- »»» Bandscheiben reagieren mit einer Dickenzunahme.
- »»» Arthroserate reduziert sich.

versorgung des Körpers im Allgemeinen und der Muskeln im Speziellen äußerst wichtig.

Die Sauerstoffeffizienz sinkt in den ersten zwei bis vier Wochen um 10-25 Prozent. Das bedeutet, dass der Zeitpunkt der Ermüdung im Training, auch zeitlich gesehen, etwa 25 Prozent früher auftritt. Diesen Umstand gilt es, in der Planung der Trainingsbelastungen bei Wiederaufnahme des Trainings zu berücksichtigen.

Muskeln können nach drei bis sechs Wochen Trainingspause kleiner erscheinen. Das liegt zum Teil an einer reduzierten Menge an Muskelglykogen und an einer verringerten Fähigkeit der bindegewebigen Muskelanteile, Wasser zu speichern. Werden Muskeln nicht mehr in ihrem gewohnten Umfang benutzt oder trainiert, lagern sie auch weniger Energieträger – also Muskelglykogen – ein.

Unser Organismus ist da sehr ökonomisch strukturiert.

Alles, was wir nicht mehr benutzen, schrumpft. Bei der Entscheidung, ein kraftorientiertes Training durchzuführen, spielen unter anderem gesundheitliche Erwägungen eine Rolle. Nachweislich hat ein Krafttraining auch positive strukturelle Veränderungen an den beteiligten Geweben mit gesundheitssteigernder Wirkung zur Folge.

Fehlen nun für längere Zeit die gewohnten Trainingsreize, können sich die auf struktureller Ebene hart erworbenen positiven Veränderungen im Sinne einer besseren Gewebequalität, einer verstärkten Belastungsfähigkeit oder einer enormen Elastizität wieder umkehren. Der Organismus beginnt, auch die Gewebefähigkeiten ökonomisch motiviert zu reduzieren.

Je länger die Trainingspause also andauert, mit umso größeren strukturellen Defiziten in der Belastbarkeit und Elastizität von einzelnen Geweben und Strukturen ist zu rechnen. Diese Einbußen verursachen eventuell Reizungen oder im schlimmsten Fall auch Verletzungen durch Überlastung.



**Die unterschätzte Größe im Training: das Nervensystem**

Das Nervensystem ist die zentrale Schalt- und Regulationsstelle unseres Körpers. Ohne zugehörige Nervenversorgung ist ein Muskel hilf- und bewegungslos. Erst ein effektives Ansteuern der Nerven befähigt die Muskulatur zu großen Kraftleistungen. Neuronale Prozesse – intra- und intermuskuläre Koordination – bringen gerade in den Anfangsphasen eines Trainings enorme Steigerungsraten der Leistungsfähigkeit.

Bei allen Bewegungsabläufen im Training beurteilt unser Nervensystem die benötigte Aktivität der Muskeln im Bereich der Agonisten (Beweger), Antagonisten (Gegenbeweger) und Synergisten (Mitbeweger). Das Zusammenspiel nennt man intermuskuläre Koordination. Aber auch innerhalb eines einzelnen Muskels entscheidet letztlich das Nervensystem darüber, wie viele Muskelfasern für die Aktivität herangezogen werden müssen. Das bezeichnet man als intramuskuläre Koordination. Nur wenn diese Prozesse durch regelmäßige Bewegungswiederholung optimiert werden, können optimale Kraftleistungen erzielt werden. Bei einer längeren Pause, zum Beispiel im Rahmen von acht bis



Negative Veränderungen durch längere Trainingspausen	
Stoffwechselveränderungen	Gewebeveränderungen
Blutzucker steigt an und Insulinsensitivität nimmt ab	Reduzierte Muskelmasse (vor allem große Muskeln wie Beine und Gesäß reduzieren ihre Masse sehr schnell)
Erhöhte Blutfettwerte stellen sich ein: Cholesterinwerte verschlechtern sich	Gesteigerte Einlagerung von Fettreserven (v.a. am Bauch: Speicherfett)
Reduzierte Durchblutung (auch geringere Durchblutung der Muskeln durch Ausfall der gewohnten Bewegungsreize)	Verringerte Elastizität der Faszien
Verkürztes Atemzugvolumen (flachere Atmung aufgrund der reduzierten Aktivität)	Geringere Deformationsfähigkeit von Faszien, Sehnen, Gelenkkapseln und Bändern
Schlechtere Zellversorgung kann zu Übersäuerung im Zellmilieu führen (proinflammatorische Reaktionskette)	Geringere Wasserbindungsfähigkeit
Verzögerte Regenerationsfähigkeit	In Summe können diese Veränderungen, wenn sie längere Zeit bestehen, zu einem erhöhten Verletzungsrisiko führen

zwölf Wochen, leiden auch diesbezüglich die Rekrutierungsrate der Muskelfasern und die Synchronisationsrate zwischen den einzelnen Muskelgruppen. Gerade im neuronalen Bereich empfiehlt sich ein moderater Wiedereinstieg nach einer langen Trainingspause ab acht Wochen.

Bei der Beurteilung eines individuellen Trainingsrückstandes sind zudem noch weitere wichtige Faktoren zu berücksichtigen, welche die potenzielle Negativspirale zusätzlich beeinflussen können.

**Zwangspause – und nun?**

Die Mitglieder, die bereits mehrere Jahre kontinuierlich trainieren, haben sich dadurch wahrscheinlich eine recht stabile Leistungsfähigkeit erarbeitet, von der sie in dieser Zwangspause

noch zehren können, weshalb sie die Situation nicht so schnell aus der Bahn werfen wird. Haben sie hingegen erst kurz davor mit dem Training begonnen, sind die Rückschritte in der trainingsfreien Zeit sicherlich größer anzusehen und sie landen in Kürze wieder auf ihrem Ausgangsniveau.

Haben Kunden für die Zwangspause im Studio adäquate Übungen für Zuhause – also ein Heimtrainingsprogramm mit entsprechenden Trainingsgeräten –, können sie sich durch ein Training der Hauptmuskelgruppen, d.h. von Armen, Schultern, Brustmuskulatur, Rücken und Bauch, den negativen Pausenwirkungen entgegenstemmen und einen extremen Rückgang ihrer Ausdauer- und Kraftfähigkeit verhindern.

# EMS MEETS MEDICAL STANDARDS



Medizingerät

## **BODY** **SOMMER** **MEGA-** **SPARAKTION**

Erweitern Sie jetzt Ihre Anwendung  
um die EMS Trainings-Therapie und  
sparen Sie mehr als 4.000,-€\*

\*gültig für alle Bestellungen im Juli 2020 nur begrenztes Gerätekontingent verfügbar!

**NEWAVE**  
MED

Mehr Informationen erhalten Sie  
unter Tel.: 040-226160940 oder  
schreiben Sie uns an: [info@xbodyworld.de](mailto:info@xbodyworld.de)

**EMS** ELEKTRISCHES  
MUSKEL-STIMULATIONS-  
TRAINING

 **BODY**

**Bei Wiederaufnahme wichtig: Trainingsimmunologie**

Der wichtigste Punkt beim geplanten und vor allem gesundheitswirksamen Wiedereinstieg in das Training ist jedoch der Zusammenhang zwischen der Trainingsintensität und der Funktionsfähigkeit des Immunsystems.

Vergessen Sie nach der Trainingspause nicht den Grund für diese Zwangspause: das Coronavirus.. Das wird voraussichtlich immer noch lauern. Daher wartet auf das Abwehrsystem weiterhin eine riesige Herausforderung, für die es jede Menge Energie und Unterstützung auf jeglichen Ebenen benötigt. Bei aller Euphorie, dass das geliebte Training wieder aufgenommen werden darf, sollten Sie nicht vergessen, das Immunsystem zu stabilisieren – und nicht zu überfordern oder gar durch zu intensives Training eventuell sogar zu schwächen.

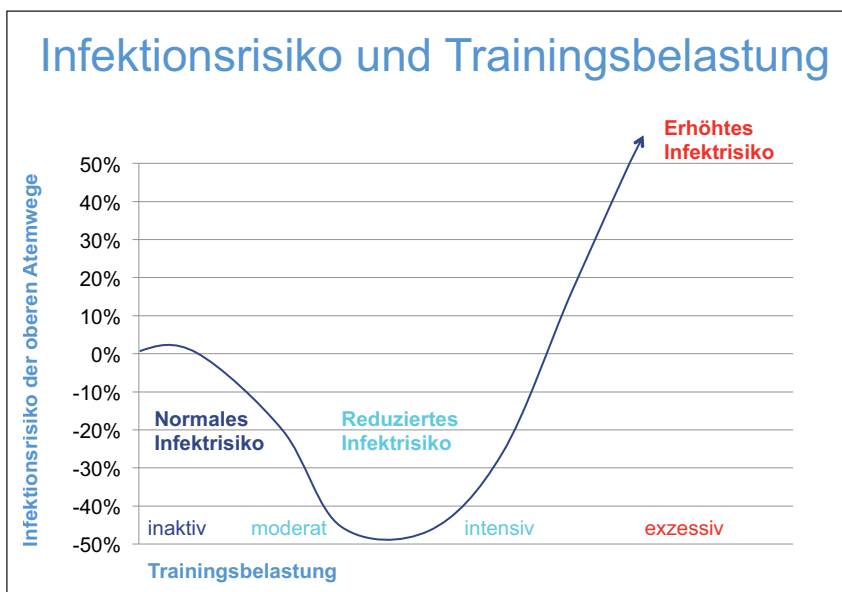
Jeder wird sich noch an die Anstrengung erinnern, die ein

**Trainingsempfehlungen für eine bestmögliche Trainingsimmunologie:**

1. Das Immunsystem reagiert auf Trainingsreize und zeigt bei moderaten bis intensiven Belastungsgefügen – im Zeitrahmen von weniger als 60 Minuten – eine verstärkte Aktivierung von Immunzellen, die vom Kreislaufsystem in das Gewebe abgegeben werden. So erhöht sich die Konzentration von Immunglobulinen, Makrophagen (Fresszellen), anti-entzündlichen Zytokinen und T-Zellen. Ein aktives Immunsystem ist für unseren Organismus essenziell wichtig auch für die Abwehr von Viren.  
*Immunologische Positivwirkungen von moderaten bis intensiven Trainingsbelastungen:*
  - »»» wirkt anti-entzündlich,
  - »»» aktiviert die Darmflora (fördert ein stabiles Darmmikrobiom),
  - »»» hat Kreislauf anregende und stabilisierende Effekte,
  - »»» hat anti-oxidative Wirkung (damit hemmend auf bestimmte Erkrankungen wie z.B. Arteriosklerose, Sehnenentzündungen, Osteoporose, Depression oder Arthrose).
2. Studien zeigen, dass das Immunsystem bei zu intensiven Trainingsbelastungen – zum Beispiel exzessives Training oder Wettkampfbelastungen – mit verstärkter Entzündungsneigung und Abwehrschwäche reagiert. Dies ist auf die komplexen physischen, psychischen Ermüdungserscheinungen, den erhöhten Stresspegel auf den gesamten Organismus und die intensiven Regenerationsanforderungen zurückzuführen.

Training zu Beginn erfordert. Die ersten Trainingsanpassungen betreffen in erster Linie den Stoffwechsel. Er steht vor der großen Aufgabe, jede einzelne Zelle unseres Organismus mit allem zu versorgen, was sie zum Überleben, zum Wachstum und zur Leistungssteigerung benötigt. Dabei stellen die Durchblutung und die Atmung – also die Aufnahme, die

Transporteffizienz und die Sauerstoffsättigung der Zellen – die entscheidenden Faktoren dar. Jegliches Training führt zwangsläufig zu einer Erschöpfung, da energieintensive Verbindungen dafür gebraucht werden.



**Infektionsrisiko (Influenza und grippale Infekte) der oberen Atemwege in Zusammenhang mit Trainingsbelastungen**

Nach einem Training ist also immer eine Regeneration erforderlich, um die verbrauchten Reserven wieder aufzufüllen. Dieses Auffüllen kostet ebenfalls Energie. Bei zu tiefer Erschöpfung durch ein stark intensives Training – beispielsweise exzessiv auf Wettkampfniveau –, bleibt entsprechend weniger Energie für ein funktionierendes Immunsystem übrig. In diesen Phasen überwiegen pro-entzündliche Prozesse und ein Großteil des Immunsystems ist in die körpereigene Regeneration involviert und damit sind die Kapazitäten gegen Erreger wie gegen Viren gebunden.

### Das Wichtigste im Überblick

- »» Trainingsbelastung bei Wiedereinstieg um ca. 25% reduzieren, um Überforderungen zu vermeiden
- »» Vermehrtes Augenmerk auf eine Steigerung der Ausdauerfähigkeit legen (Stoffwechseltraining)
- »» Intensitäten im Bereich moderat bis stark sind für eine aktive Unterstützung des Immunsystems besonders zu empfehlen
- »» Geben Sie Ihren Mitgliedern während der Studiopause Übungen für Zuhause an die Hand, so halten sie das Trainingsdefizit gering
- »» Aufgrund der Gesundheitslage (Corona-Virus: das ist auch nach der Trainingspause noch da) keine intensiven Wettkampfbelastungen (Immun unterstützend)
- »» Ausreichend Schlaf
- »» Gesunde Ernährung
- »» Hygienevorschriften befolgen

Ein Training mit moderater bis starker Intensität bringt ein reduziertes Infektionsrisiko der oberen Atemwege um bis zu 50 Prozent mit sich. Eine Steigerung um das 4- bis 6-Fache zeigt sich bei sehr hohen (exzessiven) Trainingsintensitäten im Wettkampfbereich. Beraten Sie deshalb Ihre Kunden, das Trainingsausmaß

nach der Zwangspause gesundheitlich wirksam individuell zu wählen, um die Regenerationskapazität nicht mit den ersten Trainingseinheiten zu überfordern. Überzeugen Sie Ihre Mitglieder, sich im wahrsten Sinne des Wortes Luft nach oben zu lassen.



#### Autor

Kay Bartrow arbeitet als freiberuflicher Physiotherapeut. Gleichzeitig verbindet ihn mit der Fitnessbranche der Spaß an Sport, Training und Bewegung, weshalb er examinierte Physiotherapeuten unter anderem in Trainingstherapie fortbildet. Seit 2009 schreibt er Fachbücher und Artikel für physiotherapeutische Fachzeitschriften. E-Mail: physiotherapie4u@gmx.de



RehaVitalisPlus .sv

... einfach gesund werden

REHASPORT  
TO GO  
rehavitalisplus.de/  
rehasport-to-go

## IHR MACHT DAS TRAINING WIR DEN REST

- » **GEWINNBRINGEND**  
Tools für Ihren wirtschaftlichen Erfolg
- » **UNTERSTÜTZEND**  
Aus- & Fortbildungen
- » **ERFAHREN** seit 2005
- » **ZUKUNFTSORIENTIERT**  
Leadgenerierungen  
Content-Entwicklung  
Newsletter-Marketing  
SEO & SEA Optimierung
- » **SICHER**  
Experten Knowhow im Groß-Verein



Schranz Control

schranz-control.de  
rehavitalisplus.de  
info@schranz-control.de  
Tel. +49 (0)211-99 540 439

## Schwitzen am Schloss



»»» Cornelius Händel

# Das Therapie- und Trainingszentrum in Bruchsal

Über einen Kontakt hat Thomas Kotsch von einem bemerkenswerten jungen Physiotherapeuten erfahren. Wie es sich für den investigativen Journalisten und PhysioKotsch® gehört, machte er sich selbst vor Ort einen Eindruck von Cornelius Händel und dessen Therapie- und Trainingszentrum in Bruchsal.

Bruchsal im Kraichgau ist eine sehr schöne Stadt mit ca. 43.000 Einwohnern in der Nähe von Karlsruhe. Mitten im Zentrum liegt das Therapie- und Trainingszentrum am Schloss (direkt gegenüber gelegen).

Da das Gebäude den 1970ern entspringt, wurde das Parkhaus für damalige Autogrößen gebaut und wird so zu einer kleinen Herausforderung auf dem Weg in die Therapiepraxis. Für das Fitnessstudio gibt es zum Glück eigene Parkplätze, die leichter erreichbar sind.

Kommt man in das Therapiezentrum herein, trifft man auf helle und moderne Räume. Cornelius ist seit 2016 Inhaber der 270 qm großen Praxis, die bereits seit 1990 existiert. Er hat inzwischen alles renoviert und sogar die Innenarchitektur so verändert, dass in den ersten drei Wochen nach Wiedereröffnung alle bereits bekannten Patienten mit offener Kinnlade die Praxis betreten haben oder nochmal rausgingen, um sicher zu gehen, dass sie an der richtigen Adresse sind.

In frischen, weiß-grün-blauen Farben erwartet die Patienten ein sehr freundliches Team, für dessen Qualität der Patientenandrang spricht. „Leider müssen wir jedes Jahr für etwa drei bis vier Monate einen Patientenstopp verhängen, um die Qualität unserer in Behandlung befindlicher Kunden nicht durch zu wenig freie Termine zu gefährden“, berichtet Cornelius. Vorrangig werden hier orthopädische und chirurgische Patienten behandelt, aber durch die Teamgröße von zehn Therapeuten können auch

neurologische Indikationen be-  
treut werden.

Eine Besonderheit der Praxis ist  
auch die Behandlung von EAP-  
Patienten (Erweiterte ambulante  
Physiotherapie). Diese Patienten  
werden bis zu fünfmal pro Woche  
behandelt. Dabei steht ein  
Aufenthalt im MTT-Bereich mit  
60–90 Minuten im Mittelpunkt  
der Therapie, um die BG-Patien-  
ten schnellstmöglich wieder fit  
für den Beruf zu machen.

### Medical Fitness

Im Jahre 2018 hat sich der Chef  
entschieden, dem Therapiezentrum  
einen Bereich Medical Fitness hin-  
zuzufügen. Das ca. 250qm große  
„TheraFit am Schloss“ befindet sich  
im Erdgeschoss. Hier geht es größ-  
tenteils vollautomatisch zu und ein  
schöner Kursbereich nebst Umklei-  
den und Duschen wurde ebenfalls  
installiert. Die hier arbeitende  
Sportwissenschaftlerin, ein Sport-  
und Gymnastiklehrer sowie eine  
BA-Studentin für Fitnessökonomie  
werden stundenweise von verschie-  
denen Physiotherapeuten unter-  
stützt. Das Angebot des TheraFit  
soll die Physiotherapie sinnvoll  
ergänzen, so die Intention von Cor-  
nelius. Etwa 200 Mitglieder betätig-  
ten sich bereits sportlich hier vor  
der Corona-Krise und Cornelius  
sieht ganz klar „Luft nach oben“.

### Büromassage & Online-Marketing

Abgerundet wird das Leistungs-  
spektrum durch einen mobilen

Dienst der ‚Büromassage‘. So will  
er direkt vor Ort helfen und gerne  
auch auf sein Zentrum aufmerk-  
sam machen. Apropos Aufmerk-  
samkeit - mit professionellen  
Fotos und Beiträgen sowie einem  
Partner für die Online-Werbung  
ist Cornelius mit seinem Team  
auch beim Thema Onlinemarket-  
ting weit vorn. Ganz wie es sich  
für einen im Jahr 1988 geborenen,  
jungen Mann der Generation ‚Y‘  
gehört.

Und da das ‚Y‘ ja auch für ‚why‘,  
also für ‚nachfragen‘ steht, ist  
Cornelius die Unterstützung  
sozialer Projekte sehr wichtig.  
Er engagiert sich für kleinere und  
größere Projekte mit persönli-  
chem Bezug und wurde 2018 stell-  
vertretend auch mit einem LEA-  
Award ausgezeichnet.

Wer gibt, dem wird auch gerne  
gegeben – so fällt es mir ein bei  
diesem sehr sympathischen und  
engagierten jungen Mann, der in  
seiner nicht üppigen Freizeit auf  
weitere Hobbys neben Sport und  
Familie (mit Frau und zwei Söh-  
nen) verzichtet, obwohl er gerne  
Schlagzeug spielt und sich auch  
gern mit Freunden auf ein oder  
auch zwei Bier trifft, wie er sagt.

### Zur Zukunft der Physiotherapie

Wer in jüngeren Jahren schon so  
weit ist, den fragt man gern auch  
nach seiner Meinung über die  
Zukunft im Gesundheitswesen  
und dazu sagt Cornelius: „In der  
Physiotherapie wird wohl der

#### Steckbrief Therapiezentrum und TheraFit am Schloss

**Leiter des Zentrums:** Cornelius Händel

**Positionierung:** Therapie-Training-Mobile Büromassage.  
Aktiv gesund werden und bleiben!

**Ausstattung:**

Physiotherapie und MTT: Stolzenberg & Crosscorpo

TheraFit: eGym & Precor

Der Rest ist eine Mischung vieler verschiedener  
Hersteller

Hervorragender Ruf (europaweit)!

**Kennzeichen und Merkmale:**

Fitte Therapeuten! Alle trainieren selbst im TheraFit.

Mitgliedschaft im IFK e.V. – Bundesverband  
selbstständiger Physiotherapeuten

LEA – Award 2018

Neben Physiotherapie und Medical Fitness  
– Erweiterte Ambulante Physiotherapie (EAP)

Direktzugang kommen. Den ohne  
Extraprüfung oder Zusatzqualifi-  
kation allen zu gewähren, halte  
ich für den falschen Weg. Das  
elektronische Rezept und der  
Wegfall seltsamer Richtlinien  
(z.B. dass der falsche Indikations-  
schlüssel auf einem Rezept einer  
nicht erbrachten Leistung gleich-  
gesetzt wird) sind lange überfäl-  
lig.“ Klar, prägnant, fertig.

Meinen Besuch runde ich mit  
einem Training im TheraFit ab  
und mit meinem Vortrag „Ein  
Leben. Ein Körper. Machen wir  
das Beste daraus!“ In diesem  
Sinne wünsche ich allen Bruch-  
salern und auch Ihnen, liebe  
Leser, ein gesundes, glückliches  
und langes Leben.

*Ihr PhysioKotsch®, Thomas Kotsch*

**Autor**

Thomas Kotsch berät als „Der PhysioKotsch®“ Praxisinhaber und Therapeuten bei Erweiterungen der Physio-  
praxis um Trainingsgeräte deutschlandweit. Seit vielen Jahren ist er als Gutachter/Sachverständiger sowie  
Konzept- und Strategieberater im Gesundheitswesen (Klinik, Reha, Studios) tätig. Er ist Key Account Deutsch-  
land bei der Stolzenberg GmbH und Inhaber der aconcept GmbH Unternehmensberatung Potsdam.



## Wie wir Herausforderungen in Zeiten von Corona bewältigen und was wir für zukünftige Krisen lernen



# Marketing in Krisenzeiten

**Dienstleistungsunternehmen erbringen einen Service am Kunden. An erster Stelle sollte deshalb zu allen Zeiten und in allen Dienstleistungsbetrieben die Kundenbindung stehen. Das zahlt sich in Krisenzeiten aus.**

Die letzten Monate haben ein kaum für möglich gehaltenes Szenario in Deutschland geschaffen. Ein Shutdown bringt fast das gesamte Leben zum Stillstand. Insbesondere für Dienstleistungsunternehmen, die von den Schließungsverordnungen der Bundes- und Landesregierungen betroffen waren, brachten die vergangenen Wochen weitreichende Folgen.

Sicher werden auch die kommenden Monate noch durch Einschränkungen in allen Bereichen

geprägt sein. Für Selbstzahlerbereiche in Gesundheitseinrichtungen war und ist in dieser Zeit die Kundenbindung oberstes Gebot.

### **Emotionen zahlen sich aus**

Wer in den letzten Monaten noch einen Großteil seiner Beitragssumme realisieren konnte, ist eher glimpflich durch die Krise gekommen. Da, wo entweder die Umsatzgrundlage aufgrund fehlender Abo-Vereinbarungen wegfiel oder die Kunden in hohem

Maße von ihrem Recht, die Monatsbeiträge auszusetzen, Gebrauch machten, sieht es eher düster aus.

Für eine hohe emotionale Kundenbindung sorgt vor allem das Team. Allerdings können Sie die Kundenbeziehung schwerlich erst in Problemsituationen aufbauen. Hier zeigt sich die gute und intensive Arbeit am Kunden über die letzten Jahre. Aber natürlich kann in Krisenzeiten auch weiterhin emotional kommuniziert wer-



den. Individuelle Botschaften der Mitarbeiter oder des gesamten Teams über Social Media, regelmäßige Anrufe bei den Mitgliedern, Videobotschaften oder hochwertige Anschreiben sind Optionen.

Neben der emotionalen Bindung müssen die Kunden aber gefühlt auch wirkliche Leistung bekommen. Wer nicht vor Ort seinem Bewegungsprogramm nachgehen kann und keine persönliche Beratungsleistung bekommt, wird über kurz oder lang seine Beitragszahlung infrage stellen. Vieles lässt sich jedoch genauso online abbilden.

### Online-Möglichkeiten nutzen

Online-Bewegungsangebote wie MyHomeFitness – ein Portal mit über 1.000 professionellen Kursangeboten von Yoga über Functional Training bis zur Rückenschule – oder auch Trainings-Apps wie stayfit@home geben dem Mitglied verschiedenste Möglichkeiten, sich zu Hause fit zu halten. Parallel können von den Mitarbeitern selbst aufgenommene Mitmachangebote über Youtube und über andere Social Media-Kanäle allen Kunden zugänglich gemacht werden.



In Webinaren besteht darüber hinaus die Möglichkeit, Beratungen anzubieten. Hierfür können externe Experten genauso herangezogen werden wie die eigenen Mitarbeiter. Eine Telefon-Hotline sorgt dafür, dass dies ganz individuell erfolgen kann.

Selbst Präventionskurse oder Rehasport dürfen inzwischen online durchgeführt werden. Also auch diese Kundengruppen sind zu binden und der Zusatzumsatz wird dadurch gesichert.

### Kommunikation ist alles

All die aufgezählten Leistungen sind schön, bringen aber nur Ergebnisse, wenn sie entsprechend kommuniziert werden. Ein Post auf Facebook zur Einführung eines Online-Trainingsangebots ist nicht ausreichend. Regelmäßige Posts, eine Videobotschaft, dazu der persönliche Anruf mit Erläuterungen, ein E-Mail-Newsletter – jetzt bekommt das Angebot Kraft.

Darüber hinaus trägt jeder einzelne der Kontakte zu einer gefühlt engen und hochwertigen Betreuung der Kunden auch in Schließungszeiten bei. Auf dieser Basis werden dann entsprechend Entscheidungen über eine durchgehende Abbuchung der Beiträge deutlich besser mitgetragen. Einrichtungen, die dicht an ihren Mitgliedern des Selbstzahlerbereichs in der Therapie und des Trainings im Fitness-Studio dran sind, haben demzufolge während der Schließung 90 Prozent ihrer Beitragsumsätze realisiert.

### Liquidität sichern

Auch Entscheidungen bzgl. Abbuchung der Beiträge oder nicht

müssen hochwertig kommuniziert werden. Geben Sie Ihren Kunden die Sicherheit, dass ihre Beiträge nicht „verloren“ sind.

So besteht beispielsweise die Möglichkeit, Gutscheine zur Kompensation auszugeben. Diese sollten allerdings aus kaufmännischer Sicht nicht nur die Option enthalten, dass die Schließungszeiten in den nächsten Monaten durch Ruhezeiten ausgeglichen werden können. Denn somit verschiebt sich Ihr Liquiditätsloch nur nach hinten. Bieten Sie verschiedene Lösungen an:

»»» Die Schließungszeit wird ans Ende der Mitgliedschaft angehängt. Dann aber sogar zeitlich verdoppelt. So fallen die Beiträge erst weg, wenn die Kunden eh gekündigt haben.

»»» Die Kunden erhalten Gutscheine über die doppelte Zeit, in denen sie Freunde und Bekannte mitbringen können. So haben Sie sogar noch Interessenten im Haus.

»»» Die Kunden erhalten Wertgutscheine im 1,5-fachen Wert der Beiträge für sonstige Leistungen der Einrichtung oder von Partnern. Der Wareneinsatz (z.B. bei Getränken) ist dann häufig deutlich geringer als die eigentliche Beitragssumme.

Auf diese Weise können Sie den Beitragsausfall auch langfristig bestenfalls auf vielleicht 25 Prozent reduzieren. Selbstverständlich gibt es hier viele weitere Möglichkeiten, die auf die

jeweilige Situation abgestimmt werden müssen.

Bei einer entsprechenden Kostenreduktion ist eine Krise so gut durchzustehen. Allerdings sollten Sie auch die langfristigen Folgen im Blick haben. Drei Monate ohne Neukundengeschäft, leicht erhöhte Fluktuationsquoten, vorsichtigere Interessenten – all das wird Ihre Liquidität noch über die nächsten zwei bis drei Jahre beeinflussen. Schauen Sie sich Ihre Zahlen ganz genau an und planen Sie Ihre Liquidität realistisch voraus. So können Sie auch ermitteln, ob Sie die aktuell günstigen Kreditangebote wahrnehmen sollten oder nicht.

### Was wir gelernt haben

**Aggregatoren?** Anbieter, die sich stark auf sogenannte Aggregatoren verlassen, haben sehr unterschiedliche Erfahrungen in der Krise gemacht. Unternehmen wie Urban Sports haben ihre Zahlungen an die Einrichtungen fast gänzlich eingestellt, Firmenfitness-Anbieter haben teilweise noch einen hohen Anteil geleistet. Man prüfe also zukünftig, wie weit man sich abhängig machen möchte und wer der richtige Partner ist.

**Zahlen im Griff?** Nur wer seine Zahlen detailliert im Griff hat, kann in schweren Zeiten überlegt agieren. Eine dauerhafte Planung der wichtigsten Kennzahlen und



eine genaue Übersicht über die eigene Liquiditätsentwicklung ist absolute Voraussetzung für wirtschaftlichen Erfolg.

**Kundenbeziehungen?** Außergewöhnliche Kundenbeziehungen, die Solidarität ebenso in harten Zeiten hervorbringen, machen das Leben deutlich leichter. Allerdings sollten diese auch anders herum gelten, wenn die Kunden einmal Sorgen und Nöte haben. Die strikte Vorgehensweise in Kündigungs- und Ruhezeiten-Fragen ist nach den Erfahrungen der Corona-Krise sicherlich zu überdenken.

**Partner, die helfen?** Allein wird es in Krisenzeiten schwer. Sie benötigen Partner, die Ihnen mit Know-how und Werkzeugen zur Seite stehen. Sie brauchen eine Bank, einen Vermieter und andere Geschäftsbeziehungen, die Ihnen

Flexibilität in Ihren Entscheidungen lassen. Pflegen Sie diese Beziehungen immer, nicht erst wenn es ernst wird. Dann ist es wahrscheinlich zu spät. Suchen Sie sich Partner, die Ihnen einen wirklichen Zusatznutzen bieten.

**Kommunikation?** Haben Sie vielfältige Möglichkeiten mit all Ihren Anspruchsgruppen zu kommunizieren? Haben Sie von allen eine E-Mail-Adresse und können mit einem professionellen Newsletter-Tool Botschaften übermitteln? Sind Sie auf Social Media und anderen Online-Kanälen präsent? Haben Sie die Mitarbeiter in Kurzarbeit geschickt oder stehen Ihnen diese für tägliche Telefonaktionen zur Verfügung? Je dichter Sie an allen Gruppen dran sind, desto erfolgreicher werden Sie sein. In guten wie in schlechten Zeiten.

#### Autor

Henning Vetter berät seit mehr als 20 Jahren Gesundheits- und Fitnessanbieter. Der Sportwissenschaftler und Betriebswirt entwickelt als Senior Consultant bei ACISO individuelle Werbekonzepte für Neugründer und bestehende Einrichtungen mit dem Schwerpunkt Kundengewinnung und -bindung. E-Mail: [henning.vetter@aciso.com](mailto:henning.vetter@aciso.com)



## Platzsparend & Effektiv



# Beweglichkeitstraining mit dem MR-Duo Multi

Immer mehr Mitglieder integrieren Beweglichkeitstraining in ihren Studioalltag. Der MR-Duo Multi ermöglicht auf kleinem Raum elf verschiedene Übungen und lässt sich dazu noch einfach refinanzieren.

Das regelmäßige Training mit dem MR-Duo kann Rücken- und Gelenkschmerzen lindern, beseitigen oder sogar dafür sorgen, dass es nicht zu Rücken- und Gelenkproblemen kommt. MR steht dabei für Muskellängentraining durch Rückwärtsbewegung.

Das Rücken- und Gelenkzentrum braucht nur 4,5 m<sup>2</sup> und vereint elf Geräte in einem. Geeignet ist der Center für Physiotherapeuten, Fitness- und Gesundheitsstudios.

### Einfache Refinanzierung

Sie haben bereits ein Rücken- und Gelenksystem integriert, jedoch vergessen es separat zu beprei-

sen? Mit dem Einsatz des MR-Duo Multi können Sie dieses Problem einfach lösen.

Jedes neue Mitglied wird am MR-Duo Multi in einer 1:1-Betreuung eingewiesen. Diese Einführung wird durch den Verkauf einer Einführungsgebühr, zum Beispiel in Form einer Zehnerkarte, vom Mitglied separat zum Beitrag bezahlt.

### Kontakt

#### MR - DUO UG

Telefon: 02563 2180969

E-Mail: kontakt@mr-duo.de

Website: www.mr-duo.de

RehaVitalisPlus e.V. informiert!



© Bildquelle: opta data /istock\_512698433\_Yuri\_Arcurs

## Präventionskurse nach §20 SGB V Massive Änderungen bei den Kursleiterqualifikationen

Der Countdown läuft bis zum 31.12.2020!

Der GKV Spitzenverband wird die Anforderungen an die Ausbildung der Kursleiter, die sogenannten „Anbieterqualifikationen“ für Präventionskurse nach § 20 zum 01.10.2020 massiv verändern.

### Das sind die Fakten

Neuregelung zu Anbieterqualifikation für Präventionskurse nach § 20 SGB V: Ab dem 01.01.2020 werden für alle vier Handlungsfelder nur noch die Grundqualifikationen anerkannt, die den fachlichen Umfang von 750 Zeitstunden oder 25 ECTS Punkten

gewährleisten (siehe Tabelle 1).

Das bedeutet, dass bisherige Qualifikationen und staatlich anerkannte Abschlüsse, wie z.B. Physiotherapeuten und Sportwissenschaftler, nur noch dann anerkannt werden, wenn die Mindeststandards von

750 Zeitstunden / 25 ECTS Punkten erfüllt sind. Allerdings sind in solchen Fällen Nachqualifizierungen von bis zu 40 Prozent der fehlenden Inhalte möglich.

1 ECTS-Punkt entspricht 30 Zeitstunden und ist nach dem European Credit Transfer and Accu-

mulation System (ECTS-System) festgelegt.

### Das ist das Problem

Die bisher schon aufwendige Zertifizierung für Präventionskurse und die Erfüllung der Anbieterqualifikation wird ab dem 01.10.2020 nur mit einem noch höheren zeitlichen und

finanziellen Aufwand zu erreichen sein.

Diese Änderung stellt also eine erhebliche Steigerung des Stundenumfangs dar - selbst Ausbildungen für Fachübungsleiter\*innen im Rehasport weisen nur einen Umfang von 180 Stunden aus.

Wer aber ab dem 01.10.2020 als „nichtformal ausgebildeter Kursanbieter Prävention“ (Laienausbildung) zugelassen werden möchte, muss in einer entsprechenden Ausbildung die o. g. Kompetenzen im Umfang von 750 h erworben haben - oder als Physiotherapeut bzw. Sportwissenschaftler die entsprechenden Zusatz-

ausbildungen nachweisen.

**Reagieren Sie also schnell und umgehen Sie diesen Zusatzaufwand über die Regel des Bestandsschutzes!**

**Ihre Chance: Bestandsschutz**

Durch den **Bestandsschutz** genießen diejenigen Trainer, die bis zum **30.09.2020** bei der Zentralen Prüfstelle Prävention (ZPP) als Kursleiter gelistet sind, **dauerhaft Bestandsschutz**:

„Kursleitungen, die am 30. September 2020 mit einem oder mehreren Kursen als zertifiziert im System der Zentrale Prüfstelle Prävention geführt werden, erhalten

von der Kooperationsgemeinschaft der Krankenkassen einen unbefristeten Bestandsschutz auf die Qualifikation im entsprechenden Handlungsfeld.“

*(Info-Mail der Zentralen Prüfstelle Prävention vom 14.11.2019).*

Wer sich also bis dahin in der Datenbank der Zentralen Prüfstelle Prävention (ZPP) befindet, bleibt auch dauerhaft als „Anbieter“ gelistet. Diese Anbieter sowie diejenigen, die neue Anträge stellen, können ihre Kompetenzen durch eine entsprechende Weiterqualifizierung (4 ECTS, s. o.) dann sogar auf das Präventionsprinzip 2 ausweiten, wenn weitere 120 h (4 ECTS-

Punkte) in Pathologie, Pathophysiologie nachgewiesen werden.

**Alternative: Übergangsregelung**

Interessant ist auch die „Übergangsregelung“ für diejenigen, die ihre Präventionsausbildung zwar bereits begonnen, aber bis zum 01.10.2020 noch nicht abgeschlossen haben.

Diese Personen können nach der „alten Ausbildungsregelung“ ihre Präventionsausbildung zu Ende bringen. So können sie auch, wie bisher, ihre Zulassung erhalten.

Erfreulich aus Sicht der noch nicht Zertifizierten ist auch, dass die Über-

»» Präventionsprinzip 1		
Kompetenzfeld	Inhalt	Umfang
<b>Fachwissenschaftliche Kompetenz</b>	Trainings- und Bewegungswissenschaften	150 h oder 5 ECTS
	Medizin	150 h oder 5 ECTS
	Pädagogik, Psychologie	150 h oder 5 ECTS
<b>Fachpraktische Kompetenz</b>	Theorie und Praxis der Sportarten und Bewegungsfelder	150 h oder 5 ECTS
<b>Fachübergreifende Kompetenz</b>	Grundlagen der Gesundheitsförderung und Prävention	30 h oder 1 ECTS
	+ frei wählbar aus den o.g. Inhalten	120 h oder 4 ECTS
<b>Gesamt für Präventionsprinzip 1</b>		<b>750 h oder 25 ECTS</b>

»» Präventionsprinzip 2		
Kompetenzfeld	Inhalt	Umfang
<b>Fachwissenschaftliche Kompetenz zusätzlich für Präventionsprinzip 2</b>	Pathologie, Pathophysiologie	120 h oder 4 ECTS
<b>Gesamt für Präventionsprinzip 2</b>		<b>870 h oder 29 ECTS</b>

(Quelle: PPP von Wanek, Schreiner-Kürten, Vogt & Dold; GKV- Informationsveranstaltung, 21.10.2019, Berlin)

gangsfrist großzügig bemessen ist und erst am 31.12.2024 endet. Allerdings muss dazu diese Ausbildung zwischen dem 1.01.2018 und 30.09.2020 begonnen worden sein.

**JETZT aktiv werden!**

Wer sich für das Thema Kursanbieter im Präventionsbereich des § 20 SGB V interessiert, ist äußerst gut beraten, sich schnellstmöglich noch auf den nur bis zum 01.10.2020 bestehenden kürzeren Weg zum als Präventionsanbieter zertifizieren zu lassen. Das sollten Sie bis spätestens September 2020 tun!

Unsere Lösung: zwei Ausbildungsmöglichkeiten

**1. Der schnellste Weg**

Wenn Sie bzw. Ihr Trainer eine der folgenden Grundqualifikationen erfüllen, können wir Sie SOFORT, mittels Online-Schulung (Dauer 4 Std.) für unsere Präventionskonzepte bei der ZPP zertifizieren.

**Zulässige Grundqualifikationen:**

- »» Staatl. gepr. Sportlehrer
- »» Staatl. gepr. Gymnastiklehrer
- »» Staatl. gepr. Sport- & Gymnastiklehrer
- »» Physiotherapeut / Krankengymnast
- »» Sportwissenschaftler (BA, MA, Diplom; Hauptfach Sport)
- »» Diplom Sportlehrer
- »» Lehrer 1. / 2. Staatsexamen (Hauptfach Sport)

**RehaVitalisPlus e.V. zertifizierte Präventionskonzepte nach §20 SGB V:**

- »» Powerful – Der Ganzkörperkraftzirkel (Großgeräte Kraft)
- »» Kräftigungszirkel – Plus (Großgeräte Beweglichkeit)
- »» Herzkreislauftraining auf dem Trampolin
- »» Kleingruppen-Zirkel-Krafttraining (funktionelles Kleingeräte Training)

**2. Der Weg über den Präventionscoach des DFAV e.V.**

Durch die Kooperation mit dem DFAV e.V. ([www.dfav.de](http://www.dfav.de)) ist es auch für Laientrainer mit B-Lizenz möglich, sich für RVP-Präventionskonzepte zertifizieren zu lassen!

Das kann nur die Kooperation aus DFAV e.V., RehaVitalis Plus e.V. und Inline-Akademie:

Fitnesstrainer, die mindestens eine Fitness- oder Group-Trainer-B-Lizenz besitzen, innerhalb von nur vier

Wochenenden zum Präventions-Coach DFAV e.V. ausbilden. Bei vorhandener A-Lizenz sind es momentan sogar nur 2 Wochenenden.

Die Zertifizierung des jeweiligen Studios nimmt der Bundesverband Gesundheitsstudios Deutschland e.V. ([www.bvgsd.de](http://www.bvgsd.de)) vor.

**Was also tun?**

Wer Zeit und Geld sparen will, sollte sich bzw. seine Mitarbeiter bis zum 30.09.2020 über einen der beschriebenen Ausbildungswege für zertifizierte RehaVitalis-Plus e.V. Präventionskonzepte ausbilden lassen.

Prüfen Sie, ob Sie eine Bildungsförderung durch Bund oder Land erhalten ([www.dfav.de/foerderung.html](http://www.dfav.de/foerderung.html)). Dabei können bis zu 50 Prozent (max. 500,- EUR) gefördert werden!

**Kontaktieren Sie uns! Wir beraten Sie gerne neutral und unabhängig**



**Kontakt:**

Niklas Arnold, Projektleiter Prävention  
**RehaVitalisPlus e.V.**  
 Professor-Oehler-Str. 7, 40589 Düsseldorf  
 Tel.: 0211 / 99 540 439, Fax: 0211 / 79 14 48  
 E-Mail: [n.arnold@schranz-control.de](mailto:n.arnold@schranz-control.de)  
[www.rehavitalisplus.de](http://www.rehavitalisplus.de)



© Shutterstock.com\_1706396389\_Robert Kneschke

kompetent  
behandeln

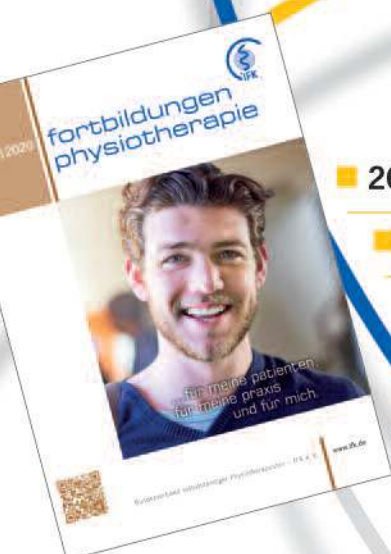


# Fortbildungen für Physiotherapeuten

- Bundesweite Fortbildungsorte
- Innovative Zertifikatskurse
- Vielfältiges Kursangebot
- International anerkannte Referenten
- Unkomplizierte (Online-)Buchung
- Professionelle Beratung

## Beispiele aus dem 2. Halbjahr

- 26. bis 28. Juni 2020 | Sturzprävention im Alter
- 4. bis 26. Juli 2020 | KGG – Gerätegestützte Krankengymnastik
- 24. Juli 2020 | Trainingstherapeutische Rehabilitationsnachsorge „T-RENA“
- 15. August 2020 | Achtsamkeit als Schlüssel zur Selbstfürsorge
- 22. bis 23. August 2020 | RückenYoga
- 19. bis 20. September 2020 | Ernährung und Heilung
- 21. November bis 6. Dezember 2020 |  
KGG – Gerätegestützte Krankengymnastik
- 26. bis 27. November 2020 | erego-Training® –  
Proprioceptives Stabilitätsmanagement
- 5. bis 6. Dezember 2020 | K-Taping®Pro



Weitere Informationen zu den angebotenen Fortbildungen gibt es in unserem Fortbildungsprogramm unter [www.ifk.de](http://www.ifk.de) und in der IFK-Geschäftsstelle, Tel.: 0234 97745-333 oder E-Mail: [fortbildung@ifk.de](mailto:fortbildung@ifk.de).

## TT Digi-Serie für Existenzgründer, Teil 2



© Shutterstock.com\_1260854071\_NDAB Creativity

# Die Altersentwicklung als Chance sehen

**Die Bevölkerung in Deutschland altert und damit werden auch die Mitglieder in Fitnessstudios im Schnitt immer älter. Norbert Kroshoff zeigt im zweiten Teil seiner Gründerserie auf, wie Studio-betreiber die Zielgruppe 60+ am besten abholen.**

Betrachtet man die Alterspyramide für Deutschland, lässt sich die Form am ehesten als Tropfen beschreiben. Dieser weist jedoch zwei Dellen auf. Erklärbar sind diese durch den Einbruch der Geburtenquote im Zweiten Weltkrieg und den sogenannten Pillenknick in den späten 1960er Jahren.

Bereits jetzt ist der Anteil der über 60-Jährigen mit 29 Prozent

relativ groß gegenüber der Altersgruppe der unter 18-Jährigen (18 Prozent). Während der Anteil der Kinder und Jugendlichen laut einer Prognose bis 2040 in etwa gleich bleiben dürfte, sieht das bei den Senioren anders aus. Hier wird ein Zuwachs von knapp 6 Prozent erwartet. Umgerechnet bedeutet das: In 20 Jahren wird es über vier Millionen mehr Menschen geben, die 60 Jahre oder älter sind.

### **Die Ansprüche der Ü60-Jährigen im Studio**

Was erwartet die Ü60-Generation von einem Fitnessstudio und was unterscheidet diese Generation von den jüngeren Generationen?

In erster Linie brauchen und wollen die Ü60-jährigen mehr persönliche Betreuung und Begleitung beim Training. Die jüngeren Generationen holen sich ihre Informationen, Tipps und Trainingspläne





»»» Die Alterspyramide für Deutschland 2020 und als Prognose für 2040, Quelle DESTATIS Statistisches Bundesamt

im Internet und bei Fitness-Influencern. Die Senioren bevorzugen den persönlichen Kontakt und sind auch bereit, dafür mehr Geld zu bezahlen.

Studios, die die Bedürfnisse dieser Zielgruppe bedienen und erfüllen können, profitieren also. Viele Gesundheitsstudios haben sich bereits heute auf diese Klientel eingestellt und erfahren entsprechenden Zulauf.

**Boutique-Studios**

Im Marktsegment der Boutique-Studios gibt es zurzeit noch keinen bundesweit tätigen Anbieter, der die Zielgruppe Ü60 bedient. Erste Ansätze bieten Gerätehersteller mit Konzepten aus einer Kombination von Zirkel- und Rückentraining an. Der Flächenbedarf liegt zwischen 300 und 500 qm².

Dies ist ein interessanter Ansatz für die Zukunft und stellt auch vom Kapitalbedarf eine attraktive Alternative zum klassischen Fitnessstudio dar.

Für die Anbieter im zukünftigen Fitnessmarkt, die Wert auf eine individuelle und gute Betreuung legen, ist die Verschiebung der Altersstruktur eine positive Entwicklung und eine Chance.

**Argumentationshilfen beim Bankgespräch**

Auf das folgende Gegenargument der Banker sollten Sie vorbereitet sein: „Die Bevölkerung wird immer älter und die gehen nicht ins Fitnessstudio!“

Ihre Antwort: „Richtig Herr Banker, die Bevölkerung wird immer älter und das ist gut so, weil die

Älteren immer mehr die Vorteile des Muskeltrainings erkennen. Die ältere Bevölkerung wird in den nächsten Jahren der Wachstumsmotor für die Fitnessindustrie sein“.

Warum? Weil die Generation der Babyboomer in den nächsten fünf bis zehn Jahren in Ruhestand geht. Die Babyboomer verfügen noch über eine ausreichende Rente und über die erforderliche Zeit im Ruhestand. Sie haben das Wissen und die Erkenntnis, dass sie nur durch Bewegung und Training ihren wohl verdienten Ruhestand gesund genießen können.

Im dritten Teil seiner Serie beschäftigt sich der Autor mit dem Thema Marktpotential.

Norbert Kroshoff

**Autor**

Norbert Kroshoff berät seit 1995 Unternehmer aus der Fitnessbranche. Seine Schwerpunkt sind die Gründungsberatung, die Aufbau- und Organisationsberatung sowie die Bewertung von Studios. In seinem Blog auf [www.in-come.de](http://www.in-come.de) erscheinen regelmäßig neue Artikel zu den Themen Existenzgründung, Betrieb und Unternehmensbewertung von Fitnessanlagen.



Jetzt die richtigen Entscheidungen treffen



© pixabay Gerd Altmann

## 5 Tipps für eine erfolgreiche Führung in und durch die Corona-Zeit

**In Zeiten wie diesen braucht es viel mehr als sonst den richtigen Ansatz, um jeden Tag aufs Neue die nötigen Entscheidungen zu treffen. Das verlangt nach den geeigneten Führungskräften. Aber wer im Unternehmen ist tatsächlich in der Lage dazu?**

Zeit, sich selbst einmal kritisch zu (hinter-)fragen: Bin ich gerade der oder die Richtige, um in der Krise das Schiff aus dem Sturm zu steuern? In welchem Zustand befinde ich mich selbst? Und welchem Status hat das Problem? Sind Unternehmer, Geschäftsleitungen und Führungskräfte dazu wirklich bereit?

Viele Mitarbeiter sagen gerade: „Ja, mein Chef macht das toll.“ Andere haben den Eindruck: „Mein Arbeitgeber ist überfordert.“ Woran liegt das? Eine Erklärung dafür

liefert das Cynefin-Modell. Das Decision Framework von Dave Snowden unterscheidet zwischen vier Zuständen, in denen Lösungen gefunden werden müssen:

1. Einem geordneten Zustand, in dem Ursache und Wirkung direkt miteinander korrelieren.
2. Einem komplizierten Zustand, in dem es eine Überlagerung von Ursache-Wirkungs-Zusammenhängen gibt.

3. Einem komplexen Zustand, in dem rückblickend begründet werden kann, warum Dinge so sind, wie sie sind.

4. Einem chaotischen Zustand, in dem unter Zeitdruck schnell Entscheidungen getroffen, dann jedoch auch sorgsam beobachtet werden müssen, um die eigenen Schritte immer wieder neu auszurichten.

### Ohne zu wissen, was morgen ist und gilt

Das aktuelle Problem, mit dem wir momentan alle konfrontiert sind und das uns ausnahmslos herausfordert, ist, dass wir heute agieren müssen, ohne zu wissen, was morgen ist. Die Herausforderung dabei ist: Machen wir uns die oben genannten vier Felder nicht klar und uns immer wieder bewusst, in welchem Status wir uns gerade befinden, reagiert unser Autopilot. Und je angespannter die Situation, je betroffener vom Coronavirus wir sind, umso mehr folgen wir unserem Autopiloten.

Deshalb gilt meine Bitte dem Management, den Unternehmern, allen, die heutzutage Menschen führen: Nehmen Sie sich die Zeit, vorher zu überlegen, aus welchem Status, aus welchem Zustand heraus, muss die Situation gelöst werden. Was ist das jetzt in diesem Augenblick für ein konkretes Problem? Aus welchem Feld kommt die anstehende Aufgabe? Was müssen wir heute lösen? Um dann zu festzulegen, wer innerhalb des Unternehmens oder innerhalb des Teams der Richtige ist, diese Angelegenheit zu übernehmen und zu entscheiden, was getan werden muss.



Rangordnungen sind dafür längst passé. Es zählen weder Ausbildung noch Erfahrung. Einzig und allein die Fähigkeiten des Einzelnen im jeweiligen Moment. Im Status 1 – im geordneten Zustand – brauche ich jemanden, der in Prozessen denkt, der klar strukturiert vorgeht.

Schon ab Status 2 – dem komplizierten Zustand – braucht es jemanden, der die Fähigkeit hat, unterschiedliche Experten an einen Tisch zu holen und dann auch die innere Größe besitzt, mit ihnen zu diskutieren, auf dieser Basis eine einheitliche Meinung zu beschließen und sie zu kommunizieren.

### Im Chaos: Entscheiden – beobachten – Konsequenzen ziehen

Gerade im chaotischen Status 4, und in dem befinden wir uns soeben alle, gibt es nicht genügend Informationen. Das, was passiert, steht derzeit in der Glaskugel und muss erst noch herausgefunden werden. Da braucht es jemanden, der umsichtig, aber entscheidungsstark ist und die Achtsamkeit hat, die getroffenen Entscheidungen minütlich zu hinterfragen, zu beleuchten und die Ergebnisse zu beobachten, um daraus dann wiederum die richtigen Konsequenzen zu ziehen und die nächsten sinnvollen Schritte zu gehen.

Führungskräfte, die dazu in der Lage sind, zeichnen sich oft durch die folgende Eigenschaften aus, die sich zugleich auch als Tipps für all diejenigen eignen, die in der jetzigen Situation einfach führen müssen.

### Führen Sie sich zuerst selbst – und sorgen Sie für sich

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter brauchen Rollenbilder und wahrhafte Gespräche. Machen Sie sich klar, in welchem Zustand Sie sich selbst befinden – und stehen Sie dazu. Vorgespielte Sicherheit wird von jedem als eine solche erkannt – und das Vertrauen in Sie wird geschwächt. Hierzu gehören Dinge wie Resilienz, positive Gedanken, Sport, Ernährung, Meditation – was immer Ihnen ganz individuell guttut!

### Bleiben Sie menschlich – auch, wenn es virtuell wird

Führung ist persönlich! Jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter steht an einem anderen Punkt. Gesprä-

che mit jedem Einzelnen zu der jeweils individuellen Situation schaffen Vertrauen, positives Commitment und stärken letztlich den Teamgeist. Was sind die aktuellen Bedenken? Wie sieht die – unter den gegebenen Rahmenbedingungen – beste Lösung aus?

### **Kommunizieren Sie klar Ihre Erwartungen**

Wenn digital bzw. vermehrt online gearbeitet wird, ist es noch wichtiger als im Unternehmen, präzise zu kommunizieren. Wie sieht der Arbeitsauftrag aus, welche Qualität soll erzielt werden? Warum ist diese Aufgabe wichtig, wozu trägt sie bei, was wird damit erreicht? Je mehr Hintergrundinformationen Sie als Führung geben, desto selbstständiger kann und wird die Aufgabe gemeistert werden.

### **Schaffen Sie Raum und Atmosphäre**

Rituale geben Sicherheit. Die morgendliche Videokonferenz mit allen – und wenn es nur 15 Minuten sind. Ein „Raum“ zum Zuhören, Unterstützen, einfach „DA-SEIN“ ist das, was gerade heute den Zusammenhalt stärkt und hilft, gemeinsam mit der Krise zu wachsen. Als Mensch. Als Team. Als Gemeinschaft.



*„Better is better than not better“*

»»» **Barack Obama,**  
*ehemaliger amerikanischer Präsident*

### **Einfach Tun!**

Viele erstarren gerade – und keiner macht den ersten Schritt. Haben Sie den Mut, Verantwortung zu übernehmen, Entscheidungen zu treffen und vorsichtig voranzugehen. Andere wissen es auch nicht besser. Keiner hat so etwas bereits erlebt. *„Better is better than not better“* (Obama) – es muss nicht perfekt sein.



#### **Autorin**

Dr. Marion Bourgeois promovierte mit 28 in Physik und ist nur 10 Jahre später bereits Witwe mit zwei Kindern. 5 Jahre danach ist sie in der Geschäftsleitung eines DAX-Konzerns und Aufsichtsratsmitglied. Dann der Schritt in die Selbstständigkeit als zertifizierter Business-Coach, Mediatorin und Moderatorin. E-Mail: [info@drbourgeois.de](mailto:info@drbourgeois.de)





Hanns-Friedrich Beckmann  
Mental Coach und Entwickler  
der Mentalen Wellness

**BIETEN SIE IHREN KUNDEN  
EINEN ZUSÄTZLICHEN EVENT  
IN IHREM STUDIO ODER IHRER PRAXIS!**

**SEMINAR**

**LOSLASSEN UND  
KRAFT TANKEN!**

**INSPIRATIONEN – ÜBUNGEN – MEDITATIONEN**

**FÜR EIN BEWUSSTERES, KRAFTVOLLERES UND  
KONFLIKTFREIERES LEBEN – MENTAL FIT & WELL!**

---

Ermöglichen Sie Ihren Kunden, ein ganztägiges oder eineinhalbtägiges Seminar in Ihrem Studio oder in Ihren Praxisräumen buchen zu können.

EINTAGES-SEMINAR: Samstag 10.00 – 18.00 Uhr

EINEINHALBTAGES-SEMINAR: Samstag 10.00 – 17.00 Uhr & Sonntag 10.00 – 14.00 Uhr

TEILNEHMER: acht bis zehn (maximal)

---

**Weitere Informationen**

info@mentale-wellness.de | www.mentale-wellness.de | Telefon 0163-6152118

Siehe auch  
Seiten 162 bis 163



© Shutterstock.com\_212343643\_Digital Storm

# Öffentliche Meinung & Corona-Krise: Was man daraus lernen kann

**Die Überschrift lässt es schon erahnen: Jede Krise hat auch ihre positiven Seiten. Naja, so positiv jetzt auch wieder nicht, denn sie hält der Branche einen Spiegel vor. Was man sieht, ist nicht schön, aber dafür ehrlich. Dominik Weirich zeigt auf, wie man jetzt als Gesundheitsanbieter mit der bitteren Pille umgeht, damit man sie in der Zukunft nicht wieder schlucken muss.**

Die Corona-Krise hat eines klar gezeigt: Und zwar, dass wir großen Wert auf Sicherheit, aber auch Freiheit legen. Also auch die Freiheit zu trainieren. Aktuell trainieren ca. 11 Mio. Deutsche in Fitnessanlagen. Dies sind ca. 13 % der deutschen Bevölkerung.

## **Stellenwert der Gesundheitsanlagen am Beispiel von Fitnessanlagen**

Schaute man sich Anfang April die Umfragen an, welche Geschäfte und Unternehmen zuerst öffnen sollten, so fand man Fitnessanlagen ganz weit

abgeschlagen. Lediglich 5,5 % aller Befragten sehen Fitnessanlagen ganz vorne, wenn es um die Lockerungen des Lock Down geht.

Bedeutet: Ganze 7,5 % der in Deutschland trainierenden Bevölkerung sah keine Relevanz hinsichtlich der Öffnung von Fitnessanlagen. Dies kann mehrerlei Gründe haben. Ein Grund, der sicherlich greift, war die anhaltende Verunsicherung hinsichtlich COVID 19. Die anderen Gründe wiegen jedoch für die Wirtschaftlichkeit von Fitnessanlagen

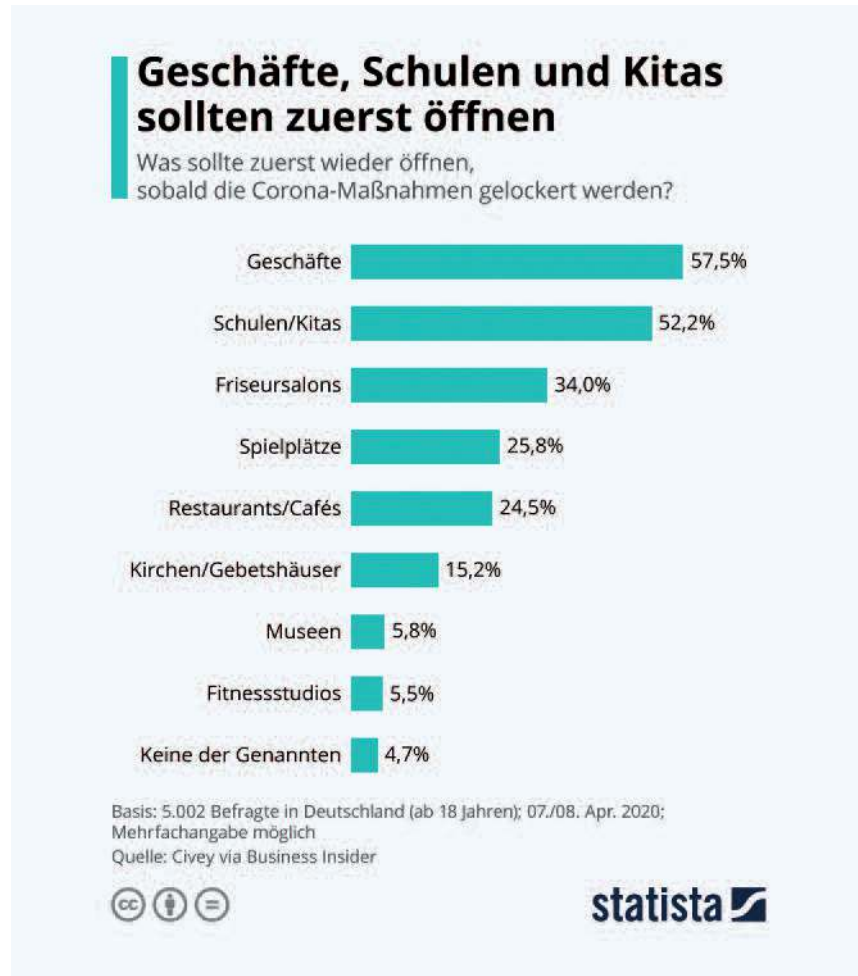
wesentlich schwerer: Hierbei handelt es sich um inaktive Mitglieder und um Mitglieder, die ihre Kündigung innerlich bereits geschrieben haben. Eben auch weil sie die Fitness- und Gesundheitsanlagen nicht als gesundheitsrelevant, systemrelevant wahrnehmen.

**Aufbruch der Bevölkerung: Alles soll öffnen außer Fitnessanlagen?**

Die Erkenntnisse aus den Umfragen sind also eher ernüchternd, denn immerhin gab es eine große öffentliche Diskussion über Geschäfte oder auch die Gastronomie. Der Grund warum dies so war, ist die fehlende und/oder zu diffuse öffentliche Meinung zum Thema Fitness. Wie bereits geschildert trainieren nur 13 % der Deutschen in Fitnessanlagen. Politisch spricht man hier von einer Minderheit. Noch nicht einmal eine einfache und schon gar keine Dreiviertelmehrheit liegt hier vor. Und von öffentlicher Meinung beginnt man zu sprechen, sobald mindestens eine einfache Mehrheit gegeben ist. Erst dann nimmt selbst die Politik ein Thema ernst.

**Warum braucht es öffentliche Meinung überhaupt?**

Öffentliche Meinung ist die wohl stärkste Triebfeder von Marktbildung. Ein aktuelles Beispiel verdeutlicht dies: Noch im Januar 2020 war die öffentliche Meinung zum Thema Mundschutz wie folgt: Sicherlich sinnvoll im Krankenhaus oder überall wo viel Staub anfällt. Keine vier Monate später ist die öffentliche Meinung: Mundschutz braucht jeder, um sich oder andere zu schützen. Im Januar standen die Hersteller von



Mundschutz in Deutschland vor einem Nischenmarkt, heute bedienen sie einen Massenmarkt. Die Umsatzsteigerungen schossen in astronomische Höhen.

Dies bedeutet: Öffentliche Meinung hat die Macht aus einem Nischenmarkt einen Massenmarkt zu machen. Ferner bedeutet es auch, dass man mit einer Minderheit von Fitnesstreibenden keine öffentliche Meinung konstruieren kann. Also muss man sich die Frage stellen: Wie wird öffentliche Meinung konstruiert?

**Wie wird öffentliche Meinung gebildet?**

Am Beispiel des nationalen Shutdowns in Deutschland kann man sehr schön den Prozess der Mei-

nungsbildung verfolgen. Zunächst einmal ein Gedankenexperiment. Stellen Sie sich Folgendes vor: Angela Merkel hätte in einer Pressemitteilung verkündet, dass das Virus da ist und der komplette Lock-Down notwendig wird. Stellen wir uns weiter vor: Ausschließlich Angela Merkel hätte dies behauptet und alle Landes- und Kommunalregierungen hätten der Pressemitteilung keine Beachtung geschenkt. Was wäre passiert? Nichts. Es hätte keinen Lock-Down gegeben.

Dies liegt unter anderem daran, dass jeder Bürger weiß, dass ein Mensch allein nicht alles Wissen der Welt besitzen kann. Nun kam es aber anders: Der gesamte Bundestag, bestehend aus

709 Abgeordneten, hat angefangen zu diskutieren und hat im Anschluss mehrheitlich Beschlüsse gefasst. Und wenn hier beschlossen wird, dann wirkt sich dies natürlich auch direkt auf die nächste Ebene, die Landtags-ebene mit 1868 Abgeordneten aus. Und dies natürlich wiederum auf die Kommunalpolitiker. Auch hier kam es zu einer mehrheitlichen Abstimmung für den Shutdown. Dies bedeutet, dass jetzt plötzlich mehr als 2000 Menschen in hohen politischen Ämtern und wissenschaftlichen Ämtern gesagt haben, was Angela Merkel sagt.

Und der Volksmund weiß, wenn mehrere Menschen – die auch noch hochrangig Positionen begleiten, das Gleiche sagen, so muss an der Sache etwas dran sein. Und so kam es dann auch zum Shutdown – ohne bemerkenswerten Widerspruch der Bevölkerung. Denn die damalige öffentliche Meinung dazu war fast ausschließlich positiv. Zumindest anfänglich.

### Was bedeutet dies nun für das Marketing?

Marketing hat als eine der wichtigsten Aufgaben die Meinungsbildung. Daher sollte jede seriöse Agentur der Fitness- & Gesundheitsbranche diese Grundsätze bereits verinnerlicht haben. Dies ist jedoch leider nicht immer so, da wir sehen, dass Aufklärung ganz häufig an ein direktes Angebot gekoppelt ist.

Die Absicht dahinter ist nachvollziehbar: Warum zwei Kampagnen



© Shutterstock.com\_684542461\_WHYFRAME

schalten, wenn man auch alles in eine Kampagne packen kann. Wie sich diese Annahme auswirkt, zeigt das folgende Beispiel: Stellen Sie sich einmal vor, Angela Merkel hätte bei der Verkündung, dass Mundschutz gut und notwendig ist, folgenden Satz hinzugefügt: „Um das Finanzielle machen Sie sich bitte keine Sorgen. Wir haben heute – jedoch nur heute bis 24 Uhr – folgendes Angebot für Sie: Bestellen sie noch heute und sie bekommen drei Masken zum Preis von einer.“ Was wäre passiert?

Genau: Die Glaubwürdigkeit wäre in der Mehrheit zusammengebrochen. Im Gegenteil hat man in der Realität sogar folgendes gemacht, um die Glaubwürdigkeit und Notwendigkeit zu unterstreichen: Viele Bürger bekamen ein kostenloses initiales Set an Mundschutz. Der große Vorteil an Verbrauchsmaterial ist hier natürlich: Ist dieses initiale Set aufgebraucht, muss der Bürger Nachschub einkaufen. Und da es 82 Millionen

Menschen betrifft, so ergibt sich aus diesem Massenmarkt natürlich ein gutes Geschäft. Allerdings auch nur so lange wie die öffentliche Meinung zum Thema Mundschutz stabil ist.

Was können wir nun als Fitness- & Gesundheitsanbieter daraus ableiten? Gemeinsam sind wir nun in der Pflicht die Bevölkerung darüber aufzuklären, dass Fitness- und Gesundheitsanbieter eben auch das produzieren, was sie versprechen, nämlich Gesundheit. Und wir dürfen nicht nachlassen immer und immer wieder in die gleiche Kerbe zu schlagen. Nur steter Tropfen höhlt den Stein!

Gemeinsam können wir die öffentliche Meinung prägen. Wenn es uns jetzt auch nach der Krise gelingt weiterhin gemeinschaftlich vorzugehen, werden die Wachstumsraten und die Marktabschöpfung erheblich voranschreiten. Gute Aussichten also!

*Dominik Weirich*

#### Autor

Der Sportwissenschaftler und Buchautor Dominik Weirich ist Geschäftsführer der FACEFORCE GmbH. Das Unternehmen liefert Full-Service-Konzepte rund um das Online-Marketing der Fitnessbranche. [www.face-force.de](http://www.face-force.de)





*Stay Strong   
Stay Together!*

WO AUS  
**BEWEGUNG**  
**GESUNDHEIT**  
WIRD

## Hygiene in der Praxis – Teil 1



# So sieht es das Gesundheitsamt

**Das Thema Hygiene kochte in den letzten Monaten mit Ausbruch der Pandemie hoch. Allgemein bekannt ist, dass die Anforderungen in Gesundheitseinrichtungen hoch sind. Aber was muss denn wirklich nötig eingehalten werden, um den Anforderungen der Gesundheitsämter zu genügen?**

Regelungen zur Hygiene fallen in die Zuständigkeit der Bundesländer. Dementsprechend gelten unterschiedliche Hygieneverordnungen. Dabei unterscheiden sich diese nur sehr gering. Das Thema wird in vielen Praxen vernachlässigt, weshalb Gesundheitsämter immer häufiger Kontrollen durchführen. Es werden regelmäßig bereits Verstöße gegen Grundregeln entdeckt, welche zum einen für den Praxisinhaber ebenso wie für die Mitarbeiter empfindliche Strafen zur Folge haben können.

Hier sollen die praktischen Anforderungen dargestellt werden, deren Einhaltung üblicherweise von Gesundheitsämtern erwartet werden kann und auch erwartet wird. Dabei lässt sich nicht abstreiten, dass einzelne Gesundheitsämter unterschiedlich streng sind, weshalb die nachfolgenden Darstellungen auf den Erfahrungen aus einer Vielzahl von Auseinandersetzungen mit Gesundheitsbehörden resultieren und einen Überblick verschaffen sollen, was im Regelfall tatsächlich

gefordert wird und werden kann. Es sollte für jeden ersichtlich sein, dass die Einhaltung von Hygienevorschriften für den erfolgreichen Betrieb einer Praxis unerlässlich ist.

### **Bereiche der Hygiene**

In einer Gesundheitseinrichtung gibt es verschiedene Räume, die unter dem Aspekt der Hygiene gesondert zu betrachten sind. Deshalb werden im Folgenden das Wartezimmer, die Behandlungsräume, die Sanitärräume

und die Lagerräume differenziert betrachtet. Darüber hinaus erfolgt eine Darstellung in Bezug auf Fußböden, Inventar, Spielzeug und Handwaschbecken.

### Wartezimmer

Die Garderobe in einem Wartezimmer muss ausreichend dimensioniert sein. Mäntel und Jacken dürfen nicht übereinander hängen. Deshalb achten Sie auf genügend Kleiderbügel. Kleiderhaken dürften aus hygienischen Gründen nicht mehr akzeptabel sein, weil derart insbesondere feuchte oder nasse Kleiderstücke nicht abtrocknen können. Darüber hinaus muss ein Ständer für Regenschirme vorhanden sein.

Ein Desinfektionsmittelpender für Händedesinfektion ist in Zeiten von Corona zumindest ratsam. Zudem muss ausreichend Platz (mindestens 1,5 m) zwischen den Patienten während des gesamten Praxisbesuchs bestehen. Um die Anzahl der Personen innerhalb der Gesundheitseinrichtung so gering wie möglich zu halten, sollte Begleitpersonen nur in absoluten Notfällen der Zutritt zur Praxis gewährt werden.

### Behandlungsräume

In jedem Therapieraum muss entweder ein Waschbecken oder ein Desinfektionsmittelpender, der an der Wand angebracht zu sein hat, vorhanden sein.

Sofern innerhalb des Behandlungsraums kein Waschbecken ist, muss es für den Therapeuten beim Verlassen des Raums möglich sein, eines zu erreichen, ohne eine weitere Tür zu passieren. Ist dieser mit einer Tür abgeschlossen, ist es in Ordnung. Allerdings muss der

Behandler an ein Waschbecken gelangen können, wenn er eben die Tür des Behandlungsraums geöffnet hat. Es ist dementsprechend nicht zulässig, dass der Physiotherapeut beispielsweise erst ein Waschbecken im Sanitärbereich antrifft und hierfür eine Tür öffnen muss.

Pflanzen sind in Behandlungszimmern nicht zu empfehlen. Dies liegt insbesondere daran, weil sie anfällig für Schimmel sind. Derartiger Schimmel darf auf gar keinen Fall sein. Sollten Sie auf natürliche Pflanzen in Therapiezimmern nicht verzichten wollen, ist darauf zu achten, dass sie keine gesundheitsgefährdende Wirkung auf Patienten haben.

Behandlungsliegen müssen desinfiziert werden können, weshalb sie und auch Lagerungsmittel auf gar keinen Fall Risse aufweisen dürfen. Im Fall müssen Sie diese reparieren oder austauschen. Laken oder Einmalabdeckungen sind auf den Liegen in der Therapie zu nutzen. Dabei haben Sie beide nach jeder Behandlung eines Patienten zu wechseln, sobald Hautkontakt mit den Laken oder mit der Einmalabdeckung bestand. Sollte ein Patient beispielsweise auf einem Tuch gelegen haben, welches dann auf das Laken gelegt wurde, könnte das Letztere auf der Behandlungsliege liegen bleiben, sofern tatsächlich ein frisches Handtuch benutzt worden war und der Patient keinen Hautkontakt mit dem Laken hatte. Im Regelfall dürfte dies schwer zu bewerkstelligen sein.

Gardinen aus Stoff sind nicht gestattet. Vielmehr sind glatte,

vertikale Lamellen für den Sichtschutz zu nutzen oder beispielsweise Milchglasfolie an den Scheiben. Trennwände und Vorhänge zwischen den einzelnen Räumen oder am Ausgang einer Behandlungskabine müssen abwischbar oder waschbar sein.



### Sanitärräume

Sie sollten für Personal und Patienten getrennt sein. Teilweise existieren in Verträgen mit Krankenkassen noch strengere Regeln, sodass dies vorgeschrieben ist. In den Räumen hat es auf jeden Fall ein Waschbecken zu geben. Darüber hinaus müssen Einmalhandtücher zur Verfügung stehen. Manche Gesundheitsämter haben auch keine Bedenken dagegen, dass Stoffhandtücher genutzt werden, die nach dem einmaligen Gebrauch vom Patienten in ein dafür bereitgestelltes Gefäß geworfen werden können und dann vom Personal wieder gewaschen werden. Handtücher mehrmals zu nutzen oder zur mehrfachen Nutzung aufzuhängen ist im Sanitärbereich auf keinen Fall gestattet.

### Fußböden

Böden und Wände müssen feucht abwischbar und fugendicht sein. Es dürfen sich insbesondere in den Fugen keine Gegenstände oder Schmutz sammeln können, weil es zu hygienischen Problemen führen könnte. Ebenso



wenig ist das Verlegen von Teppichböden in Behandlungsbereichen erlaubt. Dies ist nur in absoluten Ausnahmefällen möglich, wenn der Teppich täglich professionell gereinigt und desinfiziert wird, was jedoch aus Kostengründen schwerlich umsetzbar sein dürfte.

### Inventar

Jegliches Inventar, welches innerhalb der Praxis Kontakt zu Personal und Patienten hat, muss glatt und abwischbar sein.

Wenn Sie Holzmöbel für die Innenausstattung aussuchen, haben sie mit einer desinfektionsmittelbeständigen Lackierung überzogen zu sein. Sofern Sie Medizinprodukte aus Holz verwenden, muss die Oberfläche so beschaffen sein, dass sie immer desinfiziert werden kann. Bei Möbeln, die nicht als Medizinprodukte ausgelegt sind, würde eine regelmäßige Desinfektion – aller Voraussicht nach – die Möbel zeitnah schädigen und unbrauchbar machen.

Frische Laken, Handtücher und Verbrauchsmaterialien dürfen

nicht in offenen Schränken oder in Regalen gelagert werden. Die Regale müssen zwar nicht verschlossen sein, jedoch eine Tür haben. Ansonsten könnte es zur Kontaminierung der gereinigten Gegenstände führen, wodurch sie nicht mehr genutzt werden dürften.

Das Lagern von Patientenhandtüchern ist ein äußerst kritischer Punkt und wird von den meisten Gesundheitsämtern bei Prüfungen nicht akzeptiert. Um den strengen Anforderungen gerecht zu werden, ist bei jeder Behandlung ein frisches Handtuch als Unterlage notwendig. Um sicherzustellen, dass es ausreichend dimensioniert, frisch gewaschen sowie nicht kontaminiert ist, muss im Grunde die Praxis ein Handtuch zur Verfügung stellen. Gesundheitsämter ist es jedenfalls erlaubt, das einzufordern, wobei Sie allerdings diesen Handtuchservice Ihren Patienten nicht berechnen dürfen.

### Spielzeug

Bieten Sie in Ihrer Gesundheitseinrichtung für die Kleinen Spielzeug an, muss es täglich gerei-

nigt werden. Insbesondere in den Wintermonaten, in denen ein höheres Risiko besteht, sich mit Krankheiten anzustecken, ist im Zweifel eine regelmäßige Desinfizierung nötig. Plüschtiere sind verboten, weil sich darin Krankheitserreger besser vermehren können. Diese Regelungen für Spielzeuge gelten für den Wartebereich wie für den Therapiebereich.

### Handwaschbecken

Für jegliches Händewaschen ist die Möglichkeit von kaltem und warmem Wasser vorgeschrieben. Das Waschbecken muss mit einer Einhebelmischbatterie ausgestattet sein, mit der einfach die notwendige Wassertemperatur gewählt werden kann. In unmittelbarer Nähe haben wandständige Spender für Flüssigseife und Einmalhandtücher zur Verfügung zu stehen und im Personalbereich bedarf es darüber hinaus auch welche für die Desinfektion der Hände.

Handpflegemittel müssen in Spendern oder Tuben vorliegen und gelagert werden. In Dosen ist es aus hygienischen Gründen nicht gestattet.

Nachdem Sie nun einiges über die Hygiene in den unterschiedlichen Bereichen gelesen haben, erfahren Sie in der nächsten Ausgabe mehr über die praktischen Themen der Reinigung und Desinfektion.

#### Autor

D. Benjamin Alt ist Rechtsanwalt, Gründer der Kanzlei „Alt und Partner“, die sich bundesweit auf den Gesundheitsmarkt spezialisiert hat und v. a. Heilmittelerbringer vertritt. Er ist Justiziar sowie Leiter der Rechtsabteilung mehrerer Berufsverbände und unterrichtet im gesamten Bundesgebiet Therapeuten sowie an einer Universität. [www.RechtsanwaltAlt.de](http://www.RechtsanwaltAlt.de)



## Das Digitale-Versorgung-Gesetz (DVG)



# Neue Chancen in der Physiotherapie

Bisher standen in der Physiotherapie digitale Lösungsmöglichkeiten in Therapie und Training kaum im Fokus. Mobile Therapieassistenten, Übungs-Apps und sogar webbasierte Praxissoftware sowie die Vernetzung des kompletten Gesundheitsmarktes waren weit weg und erschienen den meisten wenig real. Mit dem Digitale-Versorgung-Gesetz (DVG), dem Herzstück einer ganzen Reihe von Gesetzen, hat sich das radikal verändert.

2019 brachte das Gesundheitsministerium mit hohem Tempo Gesetze und Referentenentwürfe auf den Weg und trieb damit schon vor der Corona-Pandemie die Digitalisierung voran. Hier ein kurzer zeitlicher Abriss: Seit 1. Januar 2020 ist das Digitale-Versorgung-Gesetz (DVG) in Kraft. Am 1. April 2020 wurde das Patientendatenschutzgesetz (PDSG) zur Regelung der Selbstbestimmung von Patienten-

daten im Kabinett beschlossen und ab 1. Januar 2021 müssen Krankenkassen die im Terminservice- und Versorgungsgesetz (TSVG) geregelte elektronische Patientenakte (ePa) anbieten. Für 2021 ist die Einführung des eRezepts geplant, welches bereits seit 2019 von verschiedenen Kostenträgern und Dienstleistern in Pilotprojekten getestet wird.

### Das Digitale-Versorgung-Gesetz (DVG)

Das DVG ist das Herzstück von ca. 20 Gesetzen, Gesetzesänderungen und Verordnungen, die alle inhaltlich ineinandergreifen. Damit hat auch die Digitalisierung der Physiotherapie einen rechtsverbindlichen Rahmen. Wesentliches Ziel des mit dem SGB V verankerten DVG ist es, die „Zettelwirtschaft“ und das Telefax durch elektronische Lösungen zu ersetzen.

Damit verbunden ist die Verbesserung der digitalen Kommunikation zwischen Ärzten, Kliniken und Therapeuten. Wichtige Auswirkungen des DVG für die Therapie sind beispielsweise:

- >>> regelt ein neues Vergütungsmodell für Apps bzw. digitale Übungssysteme, welche in der Digitalen Gesundheitsanwendungen-Verordnung (DiGAV) näher beschrieben sind,
- >>> verpflichtet alle Beteiligten im Gesundheitswesen zum Anschluss an die sichere Telematik-Infrastruktur (TI),
- >>> umfasst die im TSVG geregelte elektronische Patientenakte (ePa) und den damit verbundenen elektronischen Arztbrief,
- >>> regelt im Stufenplan den Ausbau der elektronischen Gesundheitskarte (eGK) mit elektronischem Rezept (eRezept) und elektronischer Signatur (QES), auch über mobile Endgeräte,

- >>> verpflichtet Kostenträger, ihren Versicherten digitale Angebote zu unterbreiten,
- >>> und fördert die Gesundheitsforschung zu chronischen Krankheiten und verbesserten Therapiemöglichkeiten. Hierfür sollen große Datenmengen von Krankenkassen und Abrechnungszentren in neutralen Forschungsdaten-Zentren sowie Universitätskliniken ausgewertet werden.

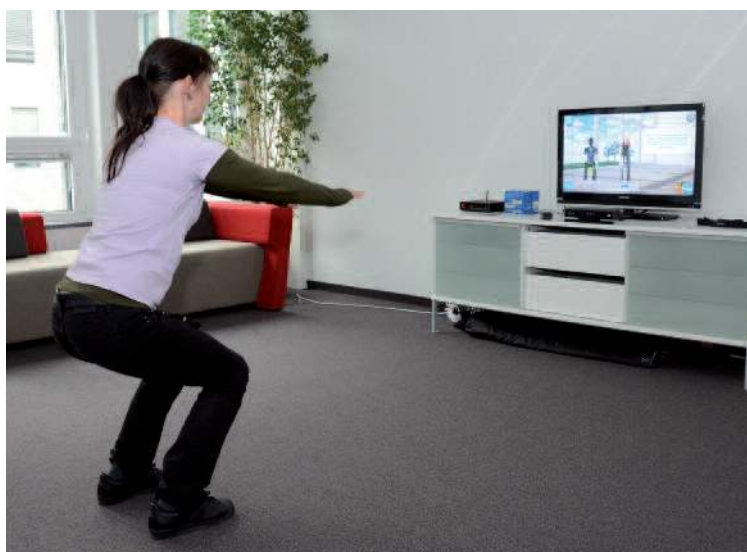
### Telematik-Infrastruktur (TI)

Wichtigste Voraussetzung zur Umsetzung der im DVG beschriebenen Ziele ist eine sichere Telematik-Infrastruktur (TI) zur Vernetzung aller Teilnehmer im Gesundheitssystem.

Bis 30. September 2020 müssen deshalb Ärzte und Apotheker und ab 1. Januar 2021 Krankenhäuser verpflichtend an die Telematik-Infrastruktur (TI) angeschlossen sein. Das eRezept wird zum 1. Januar 2022 eingeführt. Teilnehmer, die bis zu den genannten Fristen nicht an die TI angeschlossen sind, müssen mit einem prozentualen Abzug bei der Vergütung rechnen – so der heutige Stand (Mai 2020).

### Physio-TI und ePa: Termine und Kosten

Ab 1. Juli 2021 können sich Physiotherapie-Praxen freiwillig an die Telematik-Infrastruktur (TI) anbinden lassen. Die Kosten hierfür werden durch die Krankenkassen übernommen bzw. bis 31. März 2021 zwischen dem GKV-Spitzenverband und den Heilmittelverbänden ausgehandelt.



Auch die Patientenunterstützung bei der Einführung der elektronischen Patientenakte (ePa) darf einmalig als Leistung abgerechnet werden.

### Schöne neue digitale Physio-Welt

Neben Risiken ergeben sich aus dem Digitale-Versorgung-Gesetz (DVG) auch neue Chancen für die Physiotherapie.

So werden beispielsweise digitale Gesundheitsanwendungen (DiGA) zugelassen. Darunter fallen gemäß DVG auf digitalen Technologien basierende Medizinprodukte und Software mit gesundheitsbezogener Zweckbestimmung.

Entsprechende Apps bzw. digitale Übungssysteme werden durch das Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM) geprüft bzw. freigegeben und ein Jahr lang durch die Kostenträger erstattet. Die Hersteller müssen in diesem Jahr die Evidenz bzw. den Nachweis der „besseren Patientenversorgung“ und weitere wichtige Kriterien wie zum Beispiel Datenschutz, Nutzerfreundlichkeit und Patientensicherheit in Studien belegen. Bei positivem Ergebnis verhandelt der Hersteller die finalen Preise mit dem GKV-Spitzenverband. Die entsprechende Rechtsverordnung soll zeitnah umgesetzt werden.

Wie vorweg beschrieben, haben alle Versicherten einen rechtlichen Anspruch auf digitale Gesundheitsanwendungen. Gute Chancen zur Aufnahme in das Verzeichnis der Digitalen Gesundheitsanwendungen (DiGA) nach §139e SGB V haben hier Apps bzw. Systeme für Patientenübungen, so in der Prävention und der Reha-Nachsorge. Damit diese Systeme auch zur Abrechnungsposition werden, ist die Medizinproduktezulassung (Klasse I oder besser IIa) eine zentrale Voraussetzung.

Neben Gesundheits-Apps-/Systemen auf Rezept können Therapeuten ebenso die digitalen Reha-Nachsorge-Programme der Deutschen Rentenversicherung (DRV) nutzen: IRENA und T-RENA. Die Einstiegshürden des Letzteren sind im Vergleich zum Ersten relativ niedrig. Mit der KGG-Zulassung verfügen viele Therapiezentren schon über die perfekte Ausgangsbasis für digitales T-RENA.

### Krankengymnastik und Rehasport per Video

Aufgrund der Corona-Pandemie mussten viele Praxen auf Notversorgung umstellen und behandelten weniger Patienten in ihren Räumen. Zur Sicherung der Patientenversorgung hat der Gesetzgeber, vorerst bis 30. Juni 2020, im Bereich Krankengymnastik und Rehasport die Durchführung und Abrechnung von Videobehandlungen als telemedizinische Leistung zugelassen. Bevor dies allerdings in der Physiotherapie zur Regelversorgung wird, müssen

#### Praxisbeispiel

*Kurz vor der Medizinproduktezulassung steht ein digitales Multifunktionssystem des Berliner Start-ups eGeia GmbH, das vom Fraunhofer-Institut FOKUS in Berlin entwickelt wurde. Das System arbeitet mit Künstlicher Intelligenz (KI) sowie Sensorik und ermöglicht zeit- und standort-unabhängige Anwendungen. Es deckt die Bereiche Physiotherapie, Prävention und Reha-Nachsorge über indikationsbezogene Übungen ab. Der Physiotherapeut erstellt für jeden Patienten die entsprechenden Übungsprogramme. Der Patient kann das Übungssystem Zuhause mit Unterstützung eines Avatars oder über das Videosystem direkt mit dem Therapeuten nutzen. Dabei korrigiert das System über Sensorik in Echtzeit alle Fehler beim Üben über Text oder Sprache. Auch Videosprechstunden, beispielsweise im Bereich Ernährung, sind möglich.*

noch eine Reihe von Rahmenbedingungen definiert bzw. verhandelt werden.

Klar abzugrenzen von medizinischen/therapeutischen Systemen sind Teletherapie-Systeme ohne wissenschaftliche, in Studien nachgewiesene Evidenz und Medizinproduktezulassung. Diese „Selbstzahlerlösungen“ findet man oftmals im reinen Fitnessbereich.

#### Fazit: Gewinner Physiotherapie

Es ist davon auszugehen, dass in naher Zukunft Patienten alle Leistungen in Therapie, Prävention, Rehasport, Reha-Nachsorge und im Selbstzahlerbereich mit digitaler Unterschrift (QES) bestätigen können und die Kostenträger dies auch als Abrechnungsgrundlage anerkennen werden.

Von allen Wettbewerbern haben Physiotherapeuten die beste Ausgangsbasis zum digitalen Gesundheitsdienstleister, da Sie fachlich-therapeutisch anderen Mitbewerbern überlegen sind, einen täglichen Strom an Kunden bzw. Rezeptpatienten verzeichnen können und nicht zuletzt höchstes Vertrauen bei den Patienten genießen.

Dies ist die perfekte Ausgangsbasis für digitale Zusatzangebote auf Rezept- oder Selbstzahlerbasis.

#### Autor

Harald Finger ist Geschäftsführer von CNS Health und berät Gesundheitseinrichtungen im Heilmittel-, Präventions- und Rehabereich. Er blickt auf eine langjährige Erfahrung im Heil-, Hilfsmittel und ambulanten Pflegemarkt zurück. Seine Beratungsschwerpunkte sind Digitalisierung und Selbstzahlerlösungen. E-Mail: h.finger@cns-health.de



## Benefits für Mitarbeiter

# Danke sagen mit steuerfreiem Urlaubsgeld

Die Corona-Krise hat bereits weitreichende Folgen in allen Bereichen des Lebens hinterlassen. Eine Ausnahmesituation für alle, gerade in der Gesundheitsbranche. Wie Sie sich als Unternehmer bei Ihrem Team bedanken können.

Auch wenn die Liquidität des Unternehmens derzeit etwas angespannt sein sollte, gibt es Möglichkeiten, mit vergleichsweise geringem finanziellen Aufwand, Ihren Mitarbeitern einmal Danke zu sagen. Eine davon ist die pauschalbesteuerte Erholungsbeihilfe, auch steuerfreies Urlaubsgeld genannt. Das Beste daran: Wenn man es richtig macht, ist diese für den Mitarbeiter komplett steuer- und sozialabgabenfrei. Für den Arbeitgeber hingegen fällt eine Besteuerung der Beihilfe an: pauschal 25 % zzgl. Solidaritätszuschlag und ggf. Kirchensteuer.

### **Pauschalbesteuerte Erholungsbeihilfe – So geht's**

Unabhängig vom eventuell gezahlten Urlaubsgeld darf der Arbeitgeber seinem Mitarbeiter eine Erho-



lungsbeihilfe in Höhe von 156 Euro pro Jahr zukommen lassen. Ist der Mitarbeiter verheiratet, kommen noch einmal 104 Euro für den Ehegatten hinzu und weitere 52 Euro für jedes steuerlich berücksichtigungsfähige Kind. Für eine Familie mit 2 Kindern bedeutet das immerhin jährlich zusätzlich 364 Euro. Und das für den Mitarbeiter sogar steuer- und sozialabgabenfrei. Nur der Arbeitgeber muss die Erholungsbeihilfe mit 25 % zuzüglich Solidaritätszuschlag und gegebenenfalls Kirchensteuer pauschal lohnbesteuern. Sozialversicherungsbeiträge fallen aber auch für ihn nicht an.

Eine einzige Bedingung stellt diese Regelung: Es muss sichergestellt sein, dass das Geld für Erholungszwecke verwendet wurde. Die Zahlung der



Erholungsbeihilfe muss daher in einem zeitlichen Zusammenhang mit dem Urlaub des Mitarbeiters stehen. Sie sollte deshalb nicht länger als drei Monate vor oder nach dem Erholungsurlaub liegen. Ob der Mitarbeiter seinen Urlaub zu Hause oder an einem anderen Ort verbringt, spielt keine Rolle.

**Tipp**

Der Arbeitgeber sollte sich von seinem Mitarbeiter schriftlich bestätigen lassen, dass die Erholungsbeihilfe für Erholungszwecke eingesetzt wurde und diesen Nachweis zu den Lohnunterlagen legen. Damit kann bei einer späteren Betriebsprüfung Ärger vermieden werden.

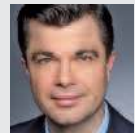
Die Beträge für die Urlaubsbeihilfen sind Jahreshöchstbeträge. Das bedeutet, dass sie pro Jahr nicht überschritten werden dürfen. Andersherum bedeutet das aber auch, dass der zulässige Maximalbetrag aufgeteilt werden kann, beispielsweise hälftig für den Sommer- und Winterurlaub.

**Erholungsbeihilfe auch für Mini-Jobber möglich**

Die Erholungsbeihilfe darf auch an Mini-Jobber gezahlt werden. Eine Anrechnung auf die 450-Euro-Grenze findet in diesem Fall nicht statt. Dadurch kann beispielsweise eine verheiratete Mini-Jobberin mit zwei Kindern in einem Monat 814 Euro erhalten! Sie ist damit immer noch geringfügig und sozialversicherungsfrei beschäftigt.

**Autor**

Marc Müller ist Steuerberater und Vorstand der ETL AG Steuerberatungsgesellschaft. Der Verbund ETL ADVISION hat sich auf den Gesundheitsmarkt spezialisiert und betreut schwerpunktmäßig Therapeuten sowie andere Heil- und Hilfsmittelbringer. E-Mail: etl-advision@etl.de, Homepage: www.etl-advision.de



**Zukunft braucht Mut**

22 Kolumnen zu den Chancen Sozialer Gesundheitswirtschaft und gegen Bürokratie und Regulierungswut. Interessant erscheint das Buch auch unter dem Aspekt, dass es kurz vor der einschneidenden Corona-Zeit erschienen ist.

Zunächst hatte Heinz Lohmann befürchtet, bei der Durchsicht seiner seit 2007 erschienenen Kolumnen auf einige durch den Zeitablauf überholte Positionen und Forderungen zu stoßen. Bei der Lektüre war er dann doch einigermaßen erschrocken, dass das Gegenteil der Fall war. Seine Texte aus den letzten zwölf Jahren sind nach wie vor aktuell, was der Autor für nicht unbedenklich hält. Zeigt es doch, dass die Gesundheitswirtschaft in diesen Jahren noch eine sehr gemächliche Dynamik entwickelt hat. Die Sammlung der Kolumnen zu Chancen Sozialer Gesundheitswirtschaft vereint 22 Statements gegen Bürokratie und Entscheidungslosigkeit.



Unter dem Titel „Zukunft braucht Mut“ fordert der Kolumnist unternehmerische Manager mit Konzept und Tatkraft sowie einen Staat, der die Marktordnung für eine Soziale Gesundheitswirtschaft etabliert. Heinz Lohmann wünscht sich Akteure, die einer überbordenden Regulierungswut mutig entgegentreten und im Wettbewerb um die Gunst der Patienten ringen. Die Titel spiegeln die Spannweite der Inhalte wider. „Gesundheitswirtschaft mit gewaltigen Potenzialen“, „Wertschätzung durch Wertschöpfung“, „Modernisierung vor Regulierung“, „Patienten treiben den Wandel“ sind nur einige davon.

Im Kern geht es dem Autor um selbstbewusste Partner – auf der einen Seite einen starken Staat, der seine Grenzen kennt, und auf der anderen Seite ein innovatives Management, das seine Rolle aktiv ausfüllt. Wenn die Kolumnen die Leser auf- und anregen, haben sie ihr Ziel erreicht.

**Titel: Zukunft braucht Mut. Kolumnen zu Chancen Sozialer Gesundheitswirtschaft**

Autor: Heinz Lohmann, Verlag: medhochzwei, ISBN: 978-3-86216-624-4



# LOSLASSEN UND KRAFT TANKEN!

Mental-Coaching ist aus dem Sportbereich nicht mehr wegzudenken. Aber brauchen nur Profisportler Mentale Wellness um optimale Leistungen zu erzielen oder kann jeder Mensch sein Leben durch mentale Stärke optimieren? Um einen Mehrwert für Ihr Studio zu generieren können Sie Ihren Kunden anbieten, das Seminar „LOSLASSEN UND KRAFT TANKEN!“ in Ihren Räumlichkeiten zu buchen. Ideal sind acht Teilnehmer/innen.

*Jeder Weg beginnt mit dem ersten Schritt, mit der ersten Stufe!* In der vorherigen Ausgabe der TT-DIGI wurde das Gesamtkonzept „Mentale Wellness“ beschrieben. Die drei Stufen, die in drei aufeinander aufbauenden Seminaren vermittelt werden. Das Prinzip ist klar: In der ersten Stufe steht die eigene Persönlichkeit im Vordergrund, in der zweiten die Interaktion mit den Mitmenschen und in der dritten Stufe geht es um die eigene Persönlichkeit, die Mitmenschen und, damit sich der Kreis schließt, die Verbindung von allem mit Natur und Umwelt. Wenn alle Komponenten stimmen ist das Leben glücklich, zufrieden und erfüllt. Am Ende des zweiten Seminars „LEBEN!“ steht der „Sprung über den eigenen Schatten“, der Erfindung von Mental-Coach Hanns-Friedrich Beckmann.

## **Seminar „LOSLASSEN UND KRAFT TANKEN!“**

Dieses Seminar ist die erste Stufe und somit der erste Schritt in ein glückliches, erfülltes und zufriedenes Leben. Das Seminar besteht aus drei Modulen. Das Seminar beginnt mit Übungen, um loszulassen, um Platz für Neues zu schaffen. Wir sind heute durch die pausenlose Informationsflut meist sehr gefordert sind und kaum noch Platz für neue Dinge, Inspirationen haben. Wir lassen los! Was uns gut tut behalten wir – der Rest verschwindet!

Das erste Modul ist **BEWUSSTSEIN**. Viele unserer Handlungen sind unbewusst. Viele unserer Reaktionen gelernt (wie der Vater, so der Sohn), instinktiv (nicht zu verwechseln mit intuitiv!) und oft auch fremdgesteuert durch Werbung oder andere

# mentale wellness

Seminare und Personal-Coachings  
[www.mentale-wellness.de](http://www.mentale-wellness.de)

Hanns-Friedrich Beckmann,  
Mental Coach und Entwickler  
der Mentalen Wellness



gewollten oder ungewollten Suggestionen. Anhand von praktischen Übungen und theoretischen Ergänzungen werden unbewussten Handlungen spürbar gemacht und Handlungsalternativen aufgezeigt. Der Grundstein für das Verständnis der eigenen Handlungsweisen wird gelegt. Für ein bewusstes, selbstbestimmtes Leben.

Nach einer tiefen Entspannungsübung folgt die Mittagspause mit einem exklusiven vegan-vegetarischen Buffet und darauf das Modul **ENERGIEN**. In diesem Modul werden die „kleinen Helferlein“, die Chakren, vorgestellt und erlebbar gemacht. Chakren sind die Energiezentren im Körper. Sie können durch bewussten Einsatz jedem Menschen tagtäglich helfen, das Leben einfacher, erfreulicher und gesunder zu gestalten. Der Höhepunkt dieses Moduls ist, dass wir mit Hilfe der Energien kurzzeitig die Schwerkraft außer Kraft setzen. Den Abschluss dieses Moduls bildet eine Meditation, bei der alle Chakren angesprochen und erlebt werden.

Nach einer Erfrischungspause folgt das Modul **RESILIENZ**. In diesem Modul werden Lösungsstrategien vorgestellt, durch deren Anwendung es möglich ist, nahezu jedes Problem selbst zu lösen. Dieses wird anhand eines praktischen Beispiels deutlich. Dieses Modul ist sehr umfangreich und kann sehr viel Positives bewirken. Darum gibt es das Seminar sowohl als Ein-, wie auch als

Eineinhalb-Tages-Veranstaltung zu buchen. Bei der Ein-Tages-Veranstaltung wird eine Light-Variante vermittelt. *Stell' Dir mal vor, Du weißt auf einmal, wie Du nahezu jedes Problem lösen kannst! Es funktioniert tatsächlich und nicht nur das: es macht auch richtig Spaß, wenn man weiß wie es geht!*

Das ist der **mentale Turbo-Booster** zum Abschluss des Seminars.

**BEWUSSTSEIN, ENERGIEN** und **RESILIENZ** sind Kraftquellen, die frei verfügbar sind und genutzt werden wollen. Im Sport und außerhalb!

**Sie sind interessiert, Ihren Kunden einen Mehrwert mit diesem Seminar in Ihren Räumlichkeiten anzubieten?! Einen Tag voll INSPIRATIONEN, ÜBUNGEN und MEDITATIONEN für ein BEWUSSTES, KRAFTVOLLERES & KONFLIKTFREIERES LEBEN?!**

**Ich stehe gerne für weitere Infos zur Verfügung**  
**Hanns-Friedrich Beckmann**, zert. Therapeut für Mentales Training, Gesundheits- und Entspannungslehre, Hypnose-Therapeut, 2. Grad Reiki-ShoDen  
Tel. 0163 6152118, [info@mentale-wellness.de](mailto:info@mentale-wellness.de),  
[www.mentale-wellness.de](http://www.mentale-wellness.de), @MentaleWellness

P.S.: Ob Sie die Seminarkosten tragen oder von Ihren Kunden eine Teilnahmegebühr nehmen und damit auch finanziell profitieren, bleibt Ihnen überlassen.

Siehe auch  
Seite 149

## I Award für Schwimmbad

Design, Lichtkonzepte und Know-how im Schwimmbadbau verhalf SSF.Pools by KLAFS zu einem fulminanten Erfolg. Spannend: Gleich zwei Sanierungsprojekte wurden ausgezeichnet.



Die bsw-Awards werden jährlich vom Bundesverband Schwimmbad & Wellness e.V. (bsw) für die schönsten Schwimmbäder verliehen.

Die Jury beim goldprämiierten Hallenbadobjekt: „Eine Anlage, die Ruhe ausstrahlt! Hier trifft durchdachte Technik auf Eleganz und Ambiente. Die indirekte Beleuchtungsinszenierung und die außergewöhnliche Wandgestaltung, die das Wasserthema aufnimmt, geben dem Schwimmbad einen passenden Rahmen.“

Die zweite Goldmedaille erhielt ein spektakulärer Whirlpool.

[www.ssf-pools.de](http://www.ssf-pools.de)

## I Extraportion Sauerstoff

Sauerstoff beeinflusst Gesundheit und Wohlbefinden positiv. Er ist wichtig für zahlreiche Stoffwechselfvorgänge und regenerative Prozesse. Eine Extraportion des Doppel-Os kann man jedoch auch über die Haut aufnehmen – mithilfe unseres Sauerstoffsprays MiraVera. Die Marke P. Jentschura hat ein erfrischendes Hautwasser mit Sauerstoff und ätherischen Ölen entwickelt. Beim Auftragen zerfällt es in den unteren Hautschichten in die zwei alltäglichen Substanzen Wasser und Sauerstoff. So gelangt der Sauerstoff in den Organismus und wird dort aktivierend verwertet. MiraVera verfeinert das Hautbild, optimiert die Elastizität, beruhigt gestresste Partien, fördert die Wundheilung und wirkt zellerneuernd, antiviral, antibakteriell sowie antimykotisch.



[www.p-jentschura.com](http://www.p-jentschura.com)

## I Weiterbildung „Vegetarisch-vegane/-r Ernährungsberater/-in“

Bewusste und nachhaltige Ernährung liegt im Trend. Das IST-Studieninstitut bietet dazu ab Juli 2020 die Weiterbildung zum/zur „vegetarisch-vegane/n Ernährungsberater/-in“ an. In fünf Monaten lernen die Teilnehmer die Grundlagen gesunder Ernährung, die Besonderheiten der vegetarischen und veganen Ernährung sowie die Umsetzung im Alltag kennen.

Es gibt Studienhefte, ein begleitendes Seminar und Online-Vorlesungen zu folgenden Themen: Essen und Psyche, Darmgesundheit und Verdauung, Ernährung bei Untergewicht, Diabetes, kritische Nähr-

stoffe und Supplementierung, Empfehlungen zur Lebensmittelauswahl, der pflanzliche Einkauf sowie Umstellung auf vegan-vegetarische Kostformen.

[www.ist.de](http://www.ist.de)



## I Fitness-Shakes

Nach und nach dürfen die Fitnessstudios in Deutschland wieder öffnen. Energybody Systems möchte zum Restart jedem seiner Partnerstudios 120 Fitness-Shakes spendieren.



Damit möchte sich der Spezialist für Sporternährung für das Vertrauen während der Krise bedanken und einen wichtigen Beitrag leisten, dass Studios von Beginn an wieder gut frequentiert werden. Zusätzliches Anreiz bietet ein Gewinnspiel mit tollen Preisen. Wer von der Aktion profitieren möchte, kann sich telefonisch unter der 0731-4071230 als Partnerstudio registrieren.

[www.energybody-restart.de](http://www.energybody-restart.de)

## I Hochwertige Innenraumbegrünung

Mit modernen Kunstpflanzen und Kunstblumenarrangements lässt sich der Eingangsbereich eines Studios bunter und ausgefallener gestalten. Die ständige Pflege entfällt mit einer dauerhaften Innenraumbegrünung sofort und auch bei suboptimalen Lichtverhältnissen punkten Kunstpflanzen! Entscheidend bei der Wahl der Pflanzen ist die Qualität! Blütenwerk ist spezialisiert auf hochwertige Kunstblumenarrangements und Kunstpflanzen, besticht durch Premiumqualität und setzt neue Trends! Vereinbaren Sie einen persönlichen Beratungstermin unter Tel.: 0221/29942134 Tipp: Gestalten Sie Ihr Studio anders – z.B. mit modernen Dschungel- oder Blumenwänden!

[www.blutenwerk.de](http://www.blutenwerk.de)



## I Selbstbehandlung über die Triggerpunkte

Schmerzpunkte sitzen überall. Die einen kommen durch zu viel Sport, die anderen durch falsche Bewegungen oder durch zu viel Büroarbeit. Der eigentliche Übeltäter sind in der Regel Triggerpunkte genannte kleine Muskelverhärtungen, die sich mit dem Sportgerät TRIGGERBALL selbst behandeln lassen.



Der TRIGGERBALL ist ein Sportgerät, mit dem schnell und einfach Triggerpunkte selbst behandelt werden können. Erfunden wurde der TRIGGERBALL von Wolfgang F. Mosebach, Gründer der Triggerball GmbH. Dieser hat darin über 20 Jahre Erfahrungen als Physiotherapeut und Osteopath eingebracht. In Zusammenarbeit mit seinen Kollegen aus dem Medizinischen Gesundheitszentrum amanu in Bayern, wurde das Sport-Tool so interdisziplinär entwickelt (Schulmedizin, Osteopathie, Physiotherapie). Für Sportler ist das Tool auch eine gute Möglichkeit, um sich vor einer Sporteinheit aufzuwärmen und die Muskeln und Faszien zu mobilisieren.

[www.triggerball.com](http://www.triggerball.com)

## I Corona: Psychische Herausforderungen meistern lernen

Social Distancing, Maskenpflicht, Kurzarbeit, Homeoffice, kein Schul- oder Kitabesuch für die Kinder – die Corona-Pandemie hat das Leben aller stark verändert. Hinzu kommen gesellschaftliche und wirtschaftliche Folgen, deren Ausmaß derzeit noch nicht absehbar ist. Die daraus erwachsende Verunsicherung ist eine hohe psychische Belastung. Psychotherapeutin Gabriele Frohme weiß, wie man im neuen Krisen-Alltag zuversichtlich bleibt. In ihrem Buch „Corona: Die psychischen Herausforderungen meistern“ bietet sie praktische Soforthilfe und zeigt Wege auf, die Belastungen in der Krisensituation gut zu bewältigen.

Titel: Corona. Wie Sie die psychischen Herausforderungen meistern

Autor: Gabriele Frohme, Verlag: Trias, ISBN: 978-3-432-11353-1



## I Stress ist reine Kopfsache

Stressige Situationen gehören zum Leben. Aber Sie können aus ihnen lernen, an ihnen wachsen und innerlich stärker, entspannter und produktiver werden. Denn Stress beginnt im Kopf! Entscheidend ist, wie Sie selbst die Dinge sehen. Das Gute ist, Sie können Ihr eigenes Mindset umschreiben und dadurch Situationen, Menschen und sich selbst positiver sehen und gelassener bleiben. Wie Ihnen das gelingt, erfahren Sie von Sabrina Haase in vielen kleinen praktischen Übungen.

Titel: Stress Dich nicht. Das 6-Wochen-Programm: Denkweise verändern und Stress in positive Energie umwandeln

Autor: Sabrina Haase, Verlag: Trias, ISBN: 978-3-432-11014-1





Ernährung ist DER Erfolgsfaktor

# 80 Prozent Ihrer Mitglieder wollen abnehmen

Ernährungsexperte Boris Schwarz empfiehlt zur Gewichtsreduktion von Mitgliedern im Studio einen stärkeren Fokus auf die Ernährung. Er stellt dazu seine W.E.G.-Formel mit konkreten Vorschlägen zur Einbindung in den Studioalltag vor.

Meine Erfahrung aus über 300 Schulungen in der Fitnessbranche hat gezeigt, dass rund 80% aller Neumitglieder abnehmen möchten. Mitgerechnet sind auch jene, die Abnehmen als Zweitmotivation angegeben haben.

Welche Rolle spielt die Ernährung beim Abnehmen?  
Wie würden Sie sie gewichten? Wieviel Prozent

macht die Ernährung und wieviel Prozent das Training bei einer Gewichtsabnahme aus?  
50:50? 70:30? 80:20? Ich provoziere mal und sage:  
100:0.

## Ernährungskonzepte im Studio

Verstehen Sie mich bitte nicht falsch, Training ist wichtig, ohne Frage, doch ich möchte auf etwas

anderes hinaus. Wenn 80 % Ihrer Mitglieder abnehmen möchten und für sie es zu 100 % wichtig wäre auch etwas an ihrer Ernährungsweise zu verändern, stellt sich die nächste Frage: Bieten Sie Ihren Mitgliedern ein Ernährungskonzept?

Falls ja, wieviel Prozent Ihrer Mitglieder nutzen dieses? Zu wenige? Aus unzähligen Gesprächen mit Fitness-Clubbetreibern weiß ich, dass diese Zahl oft im einstelligen Prozentbereich liegt.

Halten wir an dieser Stelle fest. 80% Ihrer Mitglieder wollen abnehmen. Für sie wäre es zu 100% wichtig, auch an ihrer Ernährung etwas zu verändern. Weniger als 10% nutzen jedoch die in den Fitness-Clubs angebotenen Ernährungskonzepte. Doch genau das wäre für mich der Königsweg. Was nun?

### Meine W.E.G.-Formel

Mein Ansatz besteht aus drei Faktoren:

#### Wasser

„Trinke 30 bis 40 Milliliter Wasser je Kilogramm Körpergewicht am Tag.“

#### Eiweiß

„Gib jeder Mahlzeit eine Eiweißquelle, sodass du als Frau auf 1,5 Gramm und als Mann auf 2,0 Gramm Eiweiß je Kilogramm Körpergewicht und Tag kommst.“

#### Gemüse

„Iss Gemüse nach der Formel Körpergewicht x 10 in Gramm.“

Wenn Ihre abnehmwilligen Mitglieder diese 3 Punkte zu 80 % beherzigen, haben sie sensationelle Abnehmerfolge. Dies ist keine Behauptung, sondern die Erfahrung aus hunderten Coachings.

Doch warum helfen Wasser, Eiweiß und Gemüse bei der Gewichtsreduktion? Nachfolgend die wichtigsten Punkte dazu.

#### Wasser

Unser Gehirn ist unterteilt in verschiedene Areale. Das älteste ist unser Stammhirn. Im Stammhirn sind sämtliche Urzeit-Überlebensprozesse gespeichert. Bekommt unser Stammhirn dauerhaft die Information, dass ein niedriger Wasserstand vorliegt, setzt

es diesen Flüssigkeitsmangel gleich mit einer Dürreperiode. Wenn in der Natur eine Dürreperiode vorliegt, fällt die darauffolgende Ernte sehr mäßig aus.

Und genau darauf stellt sich unser Organismus ein. Er fährt sämtliche Stoffwechselprozesse zurück. Zum Beispiel senkt er die Körperkerntemperatur – wir frieren schneller – und er verlangsamt die Verdauung. All diese Maßnahmen führen dazu, dass er das überlebensnotwendige Fett nicht so schnell hergeben muss. Das Abnehmen wird gebremst.

**TIPP:** Drucken Sie – falls Sie eine zahlungspflichtige Flatrate anbieten – auf die Trainingspläne Ihrer Mitglieder Trinkhinweise.

Beispiel: „Trinken Sie beim Training alle 15 Min. ca. 250 ml, um den Flüssigkeitshaushalt Ihres Körpers zu erhalten! Grundsätzlich empfehlen wir Ihnen Ihrer Gesundheit wegen täglich 30 – 40 ml pro Kilogramm Körpergewicht zu trinken. Viel Spaß & Erfolg wünscht Ihnen Ihr Team vom Fitnesscenter XY! ☺“

#### Eiweiß

##### Eiweiß macht satt.

Eiweiß hat den höchsten Sättigungseffekt, da es langsamer verdaut wird, als alle anderen Nährstoffe. Dazu mal ein paar Beispiele. Ein Grießbrei (Kohlenhydrate) ist nach ca. 15 Minuten durch unseren Magen durch und steht unserer Muskulatur als Energielieferant zur Verfügung. Ein Hühnerei hat im Vergleich dazu eine Verweildauer in unserem Magen von bis zu 6 Stunden. Ein fetter Hering sogar bis zu 12 Stunden. Das Ergebnis: weniger Hungergefühl.



© Shutterstock.com\_684710068\_Syda Productions

Das Interessante dabei: bis zu 30% der zugeführten Energie aus Eiweiß kommt nie an.

### **Eiweiß hat den höchsten thermischen Effekt (Thermogenese).**

Bei der längeren Verdauungszeit gehen bis zu 30% der zugeführten Energie verloren. Das heißt von beispielsweise 1.000 kcal, kommen am Ende nur 700 kcal an. Daher kommt auch der Spruch: „Eine Kalorie ist nicht eine Kalorie.“

### **Eiweiß stabilisiert den Blutzuckerspiegel.**

Kurz zum Verständnis: Essen wir Kohlenhydrate, steigt unser Blutzuckerspiegel. Daraufhin produziert unsere Bauchspeicheldrüse Insulin. Insulin lässt (beim gesunden Menschen) den Blutzuckerspiegel wieder sinken. Es ist übrigens das einzige Hormon unseres Körpers, welches dazu in der Lage ist.

Essen wir Eiweiß, wird das Gegenspielerhormon Glucagon gebildet und Glucagon lässt den Blutzuckerspiegel steigen. Genau das ist mitunter Grund für den ersten Satzteil meiner 2. W.E.G.-Formel: „Gib jeder Mahlzeit eine Eiweißquelle!“ Machen Sie sich immer Gedanken, was ist die Eiweißquelle? Bei jeder Mahlzeit.

Dazu ein Beispiel: Sie essen eine Banane (Kohlenhydrate). Je nach Reifegrad lässt sie Ihren Blutzuckerspiegel mehr oder weniger steigen. Ihre Bauchspeicheldrüse bekommt daraufhin den Befehl Insulin auszuschütten, um Ihren Blutzuckerspiegel wieder nach unten zu regulieren. Sackt Ihr Blut-

zuckerspiegel in den Keller, werden Sie Heißhunger bekommen.

Kombinieren Sie die Banane jedoch mit einer Eiweißquelle, wird auch Glucagon produziert, welches den Blutzuckerspiegel hebt. Beide Hormone gleichzeitig halten wie eine Waage Ihren Blutzuckerspiegel stabil. Somit umgehen Sie Blutzuckerabstürze, Mittagstiefs und Suppenkomas. Und, Heißhungerattacken bleiben aus oder werden weniger.

Eiweiß bietet somit gleich drei Vorteile für die Gewichtsabnahme und das anschließende Gewichtsmanagement (das Halten).

1. Eiweiß hat die längste Verdauungszeit. Dadurch bleiben Sie länger satt und nehmen mit größter Wahrscheinlichkeit weniger Gesamtkalorien auf.
2. Eiweiß hat den höchsten thermischen Effekt (Thermogenese). Bis zu 30% der zugeführten Energie aus Eiweiß geht bei der Verdauung, bei der Verstoffwechslung verloren. Sie kommen nie an.
3. Heißhungerattacken bleiben, durch die blutzuckerstabilisierende Wirkung von Glucagon aus oder werden weniger.

Dummerweise ist meine Erfahrung, dass 70% aller Frauen und 50% aller Männer zu wenig Eiweiß essen. Deshalb empfehle ich all meinen Coachies mal für einen Zeitraum – wie es zu neudeutsch heißt – mittels einer App (z.B. FDDDB, MyFitnessPal) zu Tracken (protokollieren), um nicht nur zu sehen, wie viele Gesamtkalorien sie aufnehmen, sondern auch, ob sie genügend Eiweiß zuführen.

Für die meisten ist das ernüchternd. Sie liegen weit darunter und schaffen es oftmals nicht über die „normale“ Ernährung die Menge aufzunehmen. Und hier kommen Sie und Ihre Trainer ins Spiel.

### **Der Eiweißshake**

Ein Eiweißshake liefert knapp 30 g Eiweiß von höchster biologischer Wertigkeit. Für mich ist der Eiweißshake mehr als nur ein Nahrungsergänzungsmittel. Er zählt für mich zu den vollwertigsten Eiweißquellen überhaupt. Kein anderes Nahrungsmittel liefert so viele essentielle Aminosäuren wie ein Eiweißshake.



© Shutterstock.com\_565464112\_vectorfusionart



Übrigens lautet meine Definition für Nahrungsergänzungsmittel: „Wenn Sie es nicht schaffen über die »normale« Ernährung Ihrem Körper alle 47 essentiellen Stoffe in ausreichender Menge zuzuführen, hat es Sinn auf Nahrungsergänzungsmittel zurückzugreifen.“

Allen voran sind das für mich: Omega 3, Vitamin D, Magnesium und Eiweiß.

**TIPP:** Erklären Sie – und oder Ihre Trainer – Ihrem Neumitglied bereits bei der ersten Trainingsplan-Einweisung die Wichtigkeit von Eiweiß und laden es nach dem Training auf einen Shake ein. Der Dosen- oder Beutelabverkauf rundet das Ganze ab. Wenn Sie und Ihre Trainer hier einen guten Job machen, steigen nicht nur Ihre Zusatzumsätze, sondern Ihre Mitglieder erreichen schneller ihr Wunschgewicht.

### Gemüse

Was würden Sie tun, wenn ich Ihnen ein Wundermittel anbieten würde, welches:

- »» als Zellschutz wirkt
- »» Antioxidantien liefert, die freie Radikale bekämpfen und so Stress runterreguliert
- »» das Immunsystem stärkt
- »» das Risiko für Augenerkrankungen senkt
- »» das Risiko für bestimmte Krebserkrankungen (Darmkrebs) senkt
- »» das Risiko für Herz-Kreislaufkrankungen senkt
- »» Entzündungen reduziert
- »» Entzündungen senkt
- »» günstig ist
- »» Ihren Cholesterinspiegel senkt
- »» Ihren Darm auf Trab hält
- »» Knochen stärkt
- »» Knochenschwund vorbeugt
- »» sättigt und gleichzeitig kaum Kalorien liefert
- »» Vitamine, Mineralstoffe, Ballaststoffe, Spurenelemente und sekundäre Pflanzenstoffe liefert.



Würden Sie dieses Wundermittel kaufen? Es gibt dieses Wundermittel. Direkt aus der Natur. Es heißt Gemüse!

Gemüse ist reich an Ballaststoffen, Vitaminen, Mineralstoffen und sekundären Pflanzenstoffen. Es liefert 35 der 47 essentiellen Stoffe. Gleichzeitig enthält ein Kilogramm Gemüse im Schnitt gerade mal nur 300 – 400 Kilokalorien. Es besteht nämlich zu rund 75 bis 95% aus Wasser.

Auch hier empfehle ich wieder das Tracking für einen gewissen Zeitraum.

### Fazit: Win-Win-Win-Situation

Wenn alle Fitnesstrainer Ihren Neumitgliedern die W.E.G.-Formel erklären und ans Herz legen, werden sie Erfolge feiern. Und sie werden darüber sprechen. Im Familien-, Freundes- und Bekanntenkreis. Das könnte am Ende bedeuten, dass sie die eine oder andere Mitgliedschaft zusätzlich schreiben. Eine Win-Win-Win-Situation für alle.

Aus meiner Einschätzung heraus ist nach wie vor das Empfehlungs-Marketing nicht nur das günstigste, sondern unter dem Strich auch das erfolgreichste.

In vielen Erfolgsbüchern heißt es: „Lösen Sie die Probleme Ihrer Kunden und Sie werden immer erfolgreich sein.“ Und ich bin der Meinung, dass jeder Mitarbeiter in der Fitnessbranche dafür angetreten sein sollte!

*Boris Schwarz*

#### Autor

Boris Schwarz ist Speaker und Experte für Fitness und Ernährung. Er war die letzten elf Jahre für die Firma Inko tätig und leitete dort bis Ende 2019 die Akademie. Schwarz ist seit fast 30 Jahren in der Fitnessbranche zu Hause.



»»» ACT Support GmbH, www.act-support.eu . . . . . S. 59

»»» Aidoo Software GmbH, www.aidoo.de . . . . . S. 49, 92 – 93

»»» Bundesverband selbstständiger  
Physiotherapeuten - IFK e. V., www.ifk.de . . . . . S. 143

»»» Deutsches Rotes Kreuz e.V., www.drk.de . . . . . S. 10

»»» easySolution GmbH, www.easysolution.eu . . . . . S. 82 – 83

»»» eGym GmbH, www.egym.com. . . . . S. 31

»»» emotion fitness GmbH & Co. KG,  
www.emotion-fitness.de . . . . . S. 4, 35

»»» ERGO-FIT GmbH & Co. KG, www.ergo-fit.de . . . . . S. 127

»»» e-scan diagnostic e.K., www.escan-test.de . . . . . S. 51

»»» excio GmbH, www.excio.de . . . . . S. 6 – 7, 60 – 61

»»» FACEFORCE GmbH, www.face-force.de . . . . . Titel, S. 54 – 55

»»» Hortmann GmbH management & consulting  
www.fitnessstudioverkauf.de . . . . . S. 75

»»» Initiative deutscher Fitnessunternehmen (IDF)  
www.idf.fitness . . . . . S. 153

»»» INKO Internationale Handelskontor GmbH,  
www.inkospor.de . . . . . U3

»»» IST-Studieninstitut GmbH, www.ist.de . . . . . S. 19, 78 – 79

»»» Jentschura International GmbH  
www.p-jentschura.com. . . . . S. 27, 46 – 47

»»» JK-INTERNATIONAL GmbH, www.ergoline.de . . . . . S. 14 – 15

»»» Johnson Health Tech GmbH, www.matrixfitness.com S. 11

»»» KBL GmbH, www.megasun.de . . . . . S. 32–33

»»» KOHL GmbH & Co. KG, www.kohlkg.de . . . . . S. 53

»»» Ludwig Arzt GmbH, www.artzt.eu . . . . . S. 99

»»» Medex Fitnessgeräte GmbH, www.medex-gmbh.com . U4

»»» Mentale Wellness,  
www.mentale-wellness.de . . . . . S. 149, 162 – 163

»»» miha bodytec GmbH, www.miha-bodytec.com . . . . . U2

»»» MR-DUO UG, www.mr-duo.de . . . . . S. 139

»»» Reed Exhibitions Deutschland GmbH,  
www.reedexpo.de . . . . . S. 70 – 71

»»» Schranz Control, www.schranz-control.de . S. 133, 140 – 142

»»» Schupp GmbH & Co. KG,  
www.schupp.shop.de . . . . . S. 37, 112 – 113

»»» Technogym Germany GmbH,  
www.technogym.com . . . . . S. 97

»»» Trugge Getränke-technik GmbH & Co. KG  
www.trugge.com . . . . . S. 45, S. 123

»»» Verlag für Prävention & Gesundheit GmbH  
www.tt-digi.de . . . . . S. 111

»»» XBody Training Germany GmbH  
www.xbodyworld.de . . . . . S. 131

**Herausgeber**

Verlag für Prävention & Gesundheit GmbH  
Geschäftsführer: Patrick Schlenz, V.i.S.d.P.  
Waldseestraße 27, 77731 Willstätt  
Telefon: +49 (0) 7852 2002  
Web: www.tt-digi.de

**Chefredakteur**

Patrick Schlenz  
Verlag für Prävention & Gesundheit GmbH  
Waldseestraße 27, 77731 Willstätt  
Tel: +49 (0) 7852 2002  
E-Mail: ps@tt-digi.de

**Media-Beratung**

Patrick Schlenz  
Tel: +49 (0) 7852 2002  
E-Mail: ps@tt-digi.de

**Redaktionsleitung**

Philipp Hambloch, stellvertretender Chefredakteur  
Tel: +49 (0) 157 37609447  
E-Mail: ph@tt-digi.de

**Redaktionsleitung Therapie**

Reinhild Karasek  
Tel: +49 (0) 89 123 80 36  
E-Mail: rk@tt-digi.de

**Layout**

publishDESIGN - Hanns-Friedrich Beckmann  
Tel: +49 (0) 2243 841 927  
E-Mail: hf.beckmann@publish-design.de  
Web: www.publish-design.de

**Anzeigenpreise**

Es gelten die Anzeigenpreise gemäß Mediadaten vom 02.01.2020

**Erscheinungsweise**

**TRAINING · THERAPIE & DIGITALISIERUNG** erscheint  
fünfmal jährlich.  
Das Einzelheft kostet 8,00 EUR pro Ausgabe zzgl.  
Versandkosten 1,80 EUR im Inland, 6,20 EUR in Europa  
und 14,00 EUR weltweit. Der Abonnementpreis beträgt  
46,00 EUR im Inland und 59,00 EUR weltweit.

**Gerichtsstand ist Willstätt**

Alle Beiträge in dieser Zeitschrift sind urheberrechtlich  
geschützt. Alle Rechte liegen beim Herausgeber.  
Nachdruck – auch auszugsweise –, Vervielfältigung  
jeder Art, Übersetzungen, Reproduktionen oder andere  
Verfahren bedürfen der schriftlichen Genehmigung des  
Herausgebers. Fremdbeiträge, die im Namen des  
Verfassers gezeichnet sind, geben nicht unbedingt die  
Meinung des Herausgebers oder der Redaktion wieder.  
Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos  
wird keine Haftung übernommen. Ein Anrecht auf eine  
Veröffentlichung besteht nicht. Herausgeber und  
Redaktion behalten sich vor, eingesandte Leserbriefe  
oder andere Beiträge evtl. gekürzt zu zitieren oder zu  
veröffentlichen.

**Druckerei**

W. Kohlhammer Druckerei GmbH & Co. KG  
Augsburger Straße 722, 70329 Stuttgart  
Ansprechpartner: Stefan Leicht  
E-Mail: Stefan.Leicht@kohlhammerdruck.de

# DAS IMMUN-PAKET



DER BOOST FÜR DIE ABWEHRKRÄFTE

SICHERN SIE SICH UNSER  
UNSCHLAGBARES AKTIONSPAKET!



Serviervorschlag

Sichern Sie sich unser Aktionsangebot am besten noch heute.  
Bestellen Sie bei Ihrem **INKO Außendienstmitarbeiter** oder rufen Sie an  
unter **+49 (0) 91 71 80 33 00**. Die Aktion läuft noch bis 31.07.2020.



...erlebbar besser!

[WWW.INKOSPOR.COM](http://WWW.INKOSPOR.COM) [f/INKOSPOR](https://www.facebook.com/INKOSPOR) [@INKOSPOR\\_DEUTSCHLAND](https://www.instagram.com/INKOSPOR_DEUTSCHLAND)

INKO Internationale Handelskontor GmbH • Am Espan 1-3, D-91154 Roth INKO Diätkost- und Sportartikelhandelsges. m.b.H. • A-2344 Maria Enzersdorf

## GO GREEN NOW!

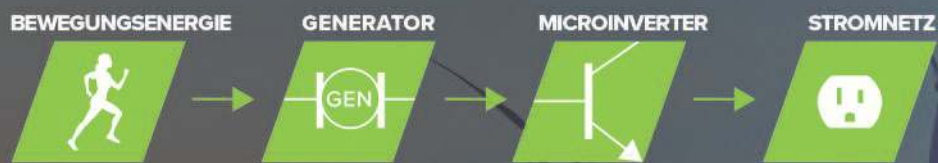
mit



SportsArt Premium Kardiogeräte der ECO-POWR™-Linie verbinden modernes Design und innovative Technologie, mit der sich Bewegungsenergie in nutzbaren Strom umwandeln lässt.



### FUNKTION



### LEISTUNGEN

- nachhaltig
- umweltfreundlich
- stromerzeugend

### VORTEILE

- Stromkosten senken
- neue Zielgruppen gewinnen
- zeitgemäßes Marketing