

Best Practice in der Praxis

HUR-Infotag – Selbstzahlerbereich für Physios

Die HUR Deutschland GmbH veranstaltete am 13. September in Hamburg eine Infotag für Physiotherapeuten. Anhand des Best Practice-Beispiels „STC – Ambulantes Therapiezentrum Walddörfer“ wurde den Teilnehmern vor Ort verdeutlicht, wie sie durch die Einrichtung eines Selbstzahlerbereiches innerhalb ihrer Praxis höhere Honorare erzielen können und den Trend nutzen können, ältere Menschen präventiv zu versorgen.



HUR-Infotage

Der nächste Infotag der Firma HUR aus der Reihe „Aktiv im Alter – eine chancenreiche Zielgruppe auch für Ihre Praxis“ findet am 11.10.2014 in Leipzig in der „Sportpraxis Lindner“ statt. Weitere Infotage sind in Vorbereitung. Ausführliche Infos und Anmeldung unter www.hur-deutschland.de

Seit Jahren sehen sich Physiotherapeuten mit stagnierenden oder sinkenden Honoraren konfrontiert. Eine Möglichkeit zusätzliche Einnahmen zu erwirtschaften bietet die Einrichtung eines Trainingsraums – für Selbstzahler.

Trainingsraum als Ergänzung

Wie das praktische aussehen kann, präsentierte die Firma HUR bei einem ihrer Kunden, dem „STC

– Ambulantes Therapiezentrum Walddörfer“ in Hamburg. Am 13. September fand dort ein kostenloser Infotag statt. Motto war:

„Aktiv im Alter – eine chancenreiche Zielgruppe auch für Ihre Praxis“

HUR informierte die Teilnehmer wie ein Trainingsraum als Ergänzung zur Physio-Praxis wirtschaftlich betrieben werden kann. Durch ein individuell ausgearbeitetes Geschäftsmodell haben Physiotherapeuten die Möglichkeit mit Gerätetraining zusätzlich Geld zu verdienen – unabhängig von der Praxisgröße.

Den Trend profitabel nutzen

Die zunehmende Anzahl älterer Menschen bewirkt automatisch eine Häufung von gesundheitlichen Problemstellungen für diese Altersgruppe. Daraus ergeben sich immer

mehr Geschäftschancen für Gesundheitsanbieter. Ganz vorne stehen hier die Physiotherapiepraxen, die diese Zielgruppe mit einem passenden Angebot ansprechen können.

„Auf unserem Infotag erhalten Interessenten wertvolle Informationen, mit welchen Angeboten sie von diesem Trend profitieren und dabei auch viel Gutes für Ihre Patienten tun können. Wir zeigen ihnen, wie unsere Trainingsgeräte perfekt an die Funktionsweise der menschlichen Muskulatur angepasst sind und wie Dank pneumatischer Technik eine größtmögliche Schonung der Gelenke erzielt wird.“ erklärt Thomas Lampart, Geschäftsführer der HUR Deutschland GmbH.

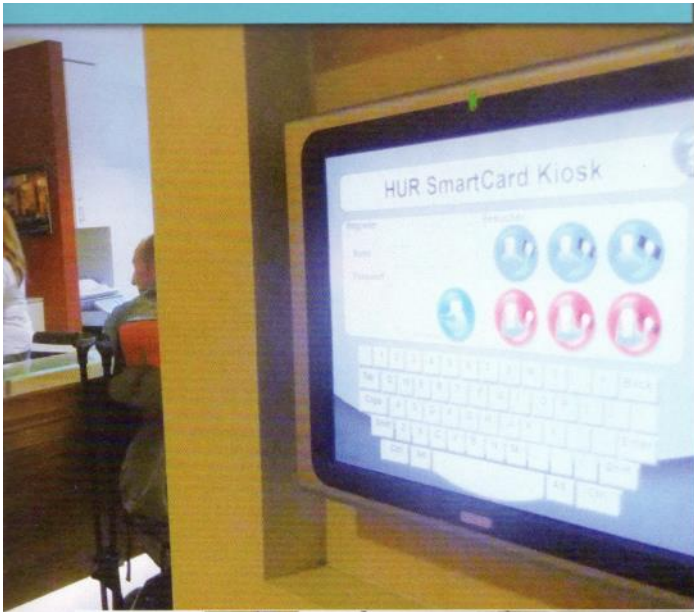
Tipps aus der Praxis

Ralf Jentzen, Geschäftsführer der Coactiv Consulting, die auf die Beratung von Physiotherapie-Unternehmen und -Unternehmern

Fachzeitschrift

F & G

5/2014



spezialisiert ist, hielt einen Vortrag darüber, wie man mit Gerätetraining, unabhängig von der Praxisgröße, erfolgreich Zusatzumsätze im Selbstzahlerbereich erzielen kann. Er gab viele Tipps und Erfahrungen aus vielen Jahren Beratungspraxis weiter.

Beeindruckende Best Practice

Der Praxisinhaber des STC, Jörg Droese, erläuterte den Teilnehmern, wie er den Selbstzahlerbereich rentabel in seine Praxis integriert hat, über Erfahrungen bei der Umsetzung, wie Schwierigkeiten ausgeräumt und umgangen werden konnten und welche Einflüsse Standortfaktoren und der Wettbewerbs auf sein Angebot hatten – und nicht zuletzt über die positiven Erfahrungen mit den HUR-Geräten. Die gezielten und detaillierten Fragen der Teilnehmer an Jörg Droese im Anschluss belegten, wie gut dieser Erfahrungsbericht mit anschließender Führung durch das Therapiezentrum ankam. <<



Thomas Lampart, Geschäftsführer HUR Deutschland, mit Jörg Droese, Inhaber des „STC – Ambulantes Therapiezentrum Walddörfer

F & G

Oktober 2014

Bericht über Infotag
Hamburg