



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

AMBULANTES THERAPIEZENTRUM PUNKTET MIT ZUSÄTZLICHEM TRAININGSRAUM

Ältere Menschen nutzen immer mehr die Präventionsmöglichkeiten unter der fachmännischen Anleitung eines Therapeuten

Einen Info-Tag für Physiotherapeuten veranstaltete am 13. September in Hamburg die HUR Deutschland GmbH. In einer Praxis vor Ort wurde den Teilnehmern ein Best Practice-Beispiel vor Augen geführt. Das STC – Ambulantes Therapiezentrum Walddörfer veranschaulichte, wie sie durch die Einrichtung eines Selbstzahlerbereiches innerhalb ihrer Praxis höhere Einnahmen erzielen können und dem Trend Folge leisten, auch ältere Menschen präventiv zu versorgen.

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 praktisch aussehen kann, präsentierte die Firma HUR bei einem ihrer Kunden, dem STC – Ambulantes Therapiezentrum Walddörfer in Hamburg. Am 13. September fand dort ein kostenloser Info-Tag statt. Das Motto

hieß: „Aktiv im Alter – eine chancenreiche Zielgruppe auch für Ihre Praxis“. Die Teilnehmer wurden informiert, 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 Info-Tag 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.

Tipps aus der Praxis

Ralf Jentzen, Geschäftsführer der Coactiv Consulting, die auf die Beratung von Physiotherapie-Unternehmen und Unternehmer 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 Gästen, wie er den Selbstzahlerbereich rentabel in seine Praxis integriert hat. Bereitwillig er-



Die Rezeption des STC – Ambulantes Therapiezentrum Walddörfer; am 13. September öffnete die Praxis die Türen für Interessierte zum Info-Tag „Aktiv im Alter – eine chancenreiche Zielgruppe auch für Ihre Praxis“

zählte er über seine Erfahrungen bei der Umsetzung, wie Schwierigkeiten ausgeräumt wurden und welche umgangen werden konnten.

Aufschlussreich war auch, wie Standortfaktoren und der Wettbewerb sein Angebot beeinflussten – und nicht zuletzt die positiven Erfahrungen mit den Geräten selbst.

Die gezielten und detaillierten Fragen der Teilnehmer an den Praxisinhaber im Anschluss belegten, wie gut dieser Erfahrungsbericht mit anschließender Führung durch das Therapiezentrum bei den Anwesenden ankam.

Jürgen Wolff



In der Praxis von Jörg Droese (rechts) veranstaltete die HUR Deutschland einen Informationstag; Referent Ralf Jentzen (links) und HUR-Geschäftsführer Thomas Lampart (Mitte)