

## Ein Branchenkenner über die Bedeutung der Präventionskurse



# „Unternehmerisch denkende Inhaber sind auf der Überholspur“

**Wie kommen die derzeit hochgehandelten Präventionskurse in der Praxis an? Welches Potenzial bergen sie für Physiotherapie-Praxen? Physiotherapeut und Medizinprodukteberater Dirk Richter-Kinzer gibt Antworten.**

Dirk Richter-Kinzer ist seit vier Jahren als Vertriebsleiter und Key Account Manager Nord- und Ostdeutschland bei HUR Deutschland. Der 45-Jährige arbeitete zuvor 15 Jahre selbst als Physiotherapeut und blickt auf eine langjährige wie vielfältige Branchenerfahrung zurück. Er weiß, wovon er spricht. Mit einem geschulten Auge betrachtet er die Therapieeinrichtungen, die er besucht. Oft kann er schon auf den ersten Blick die Praxis richtig ein-

schätzen. Das bewahrheitet sich dann oft im Laufe der Gespräche mit dem Praxisinhaber, wie er berichtet.

**THERA-BIZ** unterhielt sich mit Dirk Richter-Kinzer über seine Arbeit, die sich von der Akquise neuer Kunden über die Betreuung und Unterstützung von Bestandskunden bis hin zur Ausarbeitung von Konzepten, Vertriebswegen und Marketingmöglichkeiten für die Praxisinhaber erstreckt.

**THERA-BIZ:** „Mit modernen Gesundheitskonzepten und Präventionskursen nach § 20 zeigen wir Möglichkeiten, eine wirtschaftlich gesunde Praxis zu führen,“ so Thomas Lampart, Geschäftsführer von HUR Deutschland. Können Sie das näher ausführen?

**Dirk Richter-Kinzer:** Wir bieten praxiserprobte Konzepte an, die auf den Säulen, Rückentraining, Sturzprävention, altersgerechtes präventives Gesundheits-



training und KG-Geräte aufbauen. Mit unserer Smart-Touch-Software verringern wir den Zeitaufwand für Physiotherapeuten und Trainern bei der Betreuung Ihrer Kunden. Mit dieser Software wird die Trainingsplansteuerung und die Einstellung der Geräte nahezu komplett automatisiert. Die Fehlerquellen werden minimiert. Der Praxisinhaber kann die Trainingserfolge darstellen, den Kunden motivieren und das Training lückenlos dokumentieren. Die umfangreiche Auswertungsmöglichkeit unserer Smart-Touch-Software ist aus organisatorischer und betriebswirt-

schaftlicher Sicht ein zusätzlicher Pluspunkt. Hier wird berücksichtigt, wann trainiert wird, wie lange ein Training durchschnittlich dauert und ob es Tage gibt, die eher wenig frequentiert sind. Aus diesen Erkenntnissen kann die Auslastung optimiert werden, indem man speziellen Zielgruppen, wie z.B. Betrieben, KGG-Patienten oder Präventionskursen weniger ausgelastete Zeitfenster anbietet. Wie viele Kunden können überhaupt betreut werden, wie hoch ist der Betreuungsaufwand, welcher Mitgliedsbeitrag kann erhoben werden? Wir unterstützen unsere Kunden schon vor dem Kauf mit einer statischen Investitionskostenrechnung. Mit dieser Kalkulation zeigen wir unseren Kunden die wirtschaftlichen Erfolgspotenziale, die durch den Einsatz unserer Konzepte und Geräte möglich sind. Dabei werden die individuellen Vorstellungen und Wünsche unserer Kunden mit in die Kalkulation eingebaut. Das ist ein echter Mehrwert schon vor der Investition.

**THERA-BIZ:** Geben Sie Tipps zur Umsatzsteigerung?

**Dirk Richter-Kinzer:** Der wirtschaftliche Erfolg unserer Kunden und die Zufriedenheit ist unser Ziel. Da gehört das natürlich dazu. „Nur“ mit dem 1. Gesundheitsmarkt zu bestehen, ist bei guter Planung und niedriger Zielsetzung auf der einen Seite möglich, steht aber nicht im Verhältnis zum unternehmerischen Risiko und das, was unterm Strich dabei rauskommen sollte. Ehrlich gesagt: Kein Handwerker würde mit der Kalkulationsbasis der gesetzlichen Kassentarife eingehen. Unsere Geräte und Konzepte hingegen ermöglichen wirtschaftlich deut-



Dirk Richter-Kinzer

lich rentablere Umsatzmöglichkeiten im 2. und 3. Gesundheitsmarkt. Jedoch braucht es unbedingt die Fachkompetenz und Betreuungskompetenz von Therapeuten und medizinisch ausgebildeten Sportlehrern, um diese zu realisieren.

**THERA-BIZ:** HUR Deutschland bietet integrierte Rehabilitationskonzepte mit speziell ausgearbeiteten Trainingsplänen an. Wie kommt das in der Praxis an?

**Dirk Richter-Kinzer:** Integriert in die SmartTouch-Software sind Konzepte aus den Bereichen Diabetes, Bluthochdruck, Kardiologie, zur Sturzprävention und bei Hüft-Knie-Beschwerden. Diese sind von Dr. Arto Hautala entwickelt worden auf Basis von fast 30 Jahren Praxis-Feedback sowie auf Basis von Forschungsergebnissen. Der Physiotherapeut erhält damit eine fundierte Unterstützung in der Trainingsplanung und -steuerung. Das kommt bei den Praxisinhabern ausgesprochen gut an. Oft höre ich Sätze wie: „Die Gespräche mit den Ärzten sind sehr gut, man hat Konzepte! Der Arzt versteht schnell, worum es geht.“ Oder: „Es ist toll, auf Konzepte zurückgreifen zu können, die erfolgreich getestet wurden.“

**THERA-BIZ:** Auf der FIBO wurden zwei Präventionskonzepte vorgestellt. Die Kurskonzepte sind zertifiziert. Wie ist die Resonanz darauf?

**Dirk Richter-Kinzer:** Die Konzepte werden sehr gut angenommen. Dem Praxisinhaber werden damit planbare Kurse und ein verbessertes Angebot an die Hand gegeben. Die Kurse sind generell gut belegt und ein großer Teil bleibt, wenn über das Folgeangebot informiert wird, im späteren Verlauf als Selbstzahler. Für viele unserer Kunden ist das gleichzeitig ein Einstieg in das gesundheitsorientierte Training. Es unterstreicht die Kompetenz des Physiotherapeuten und bindet Teil-



nehmer, die vorher nicht in der Praxis waren, an die Therapieeinrichtung. Der Kurs „Starker Rücken – fit im Job“ beinhaltet unter anderem Präsentationen und Argumentationshilfen für das Angebot an Unternehmen im Rahmen von BGF-Maßnahmen.

**THERA-BIZ:** Könnten Sie anhand eines Beispiels aufzeigen, wie sich ein Präventionskurs rechnet?

**Dirk Richter-Kinzer:** In einer geschlossenen Gruppe mit 12 Personen und einer Kursgebühr von 75 Euro sind es 900 Euro pro Kurs. Gehen wir mal von 10 x 1,5 Stunden aus, das macht dann 60 Euro die Stunde und setzt sich nicht wesentlich vom möglichen Umsatz in der Einzeltherapie ab. Die 75 Euro werden von den Krankenkassen in der Regel zu 100 Prozent übernommen. In einem komplexeren Kurs, in unserem Fall mit Geräteinsatz, liegt der Beitrag deutlich höher, und ein Umsatz von 120 Euro ist realistisch. Im Vergleich zum „normalen“ Praxisumsatz sind 120 Euro lukrativ. Ein Eigenanteil seitens der Kunden ist hier in der Regel kein Problem. Ein wichtiger Punkt ist, dass möglichst viele Kursteilnehmer an einer Fortsetzung interessiert sind und so zu zufriedenen Dauerkunden werden.

**THERA-BIZ:** Warum tun sich Praxisinhaber mit einer solchen Berechnung schwer?



Dirk Richter-Kinzer und Reinhild Karasek

**Dirk Richter-Kinzer:** Viele Inhaber sind unternehmerisch nicht geschult und die Preise im Rezeptbereich werden von den Krankenkassen mehr oder weniger vorgegeben. Eine Investition wird im ersten Moment nur als Ausgabe gesehen, also als Belastung. Genau diese Investition aber hebt bei guter Planung die Wirtschaftlichkeit der gesamten Praxis deutlich an. Bessere Gehälter sind bei abwechslungsreicher Arbeit möglich. Außerdem ist das therapeutische und gesundheitsorientierte Training ein Standbein, das in rezeptarmen Monaten mit wenig Personalaufwand weiterläuft. Häu-

fig werden jedoch für den Anfang zu kleine Räumlichkeiten angemietet, um das Angebot auszuweiten.

**THERA-BIZ:** Welches Problem ist Ihrer Meinung nach am dringlichsten?

**Dirk Richter-Kinzer:** Der Physiotherapeut muss erkennen, dass die reine Therapie auf Verordnung im Bereich der GKV unverhältnismäßig ist. Zudem verschwimmen die Bereiche: Immer mehr Studios erweitern mit einer Physiotherapie. Eine Physiotherapie-Praxis erweitert aber selten in die andere Richtung.

**THERA-BIZ:** Wo geht Ihrer Meinung nach die Reise hin?

**Dirk Richter-Kinzer:** Der Praxisinhaber wird immer mehr zum Unternehmer, Preise sind zu kalkulieren. Die Neukundengewinnung verlangt Kreativität. Zudem findet die Arbeit eines Physiotherapeuten nicht mehr nur an der Bank statt. Die kleinen Praxen werden sich auf Dauer nicht lohnend halten können, unternehmerisch denkende Inhaber sind auf der Überholspur. Sie werden mittelfristig in Konkurrenz mit dem gesundheitsorientierten Fitnessstudio mit Physiotherapieinsatz treten. Hier sehe ich die Physiotherapie mit Gesundheitstraining vorne. Die reine Physiotherapie wird nur mit hohem Personalaufwand interessant bleiben. Hier steigt dann das unternehmerische Risiko, da es von den Krankenkassen abhängig ist und von der Zuverlässigkeit der Mitarbeiter – wenn diese vorhanden sind.

Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Reinhild Karasek.

