

Hochkonjunktur im Reha- und Gesundheitssport:

Rakete oder
Eintagsflieger?



**MACH DEN
SELBST-CHECK!**

Auf dem Weg zum
erfolgreichen
Gesundheitssport-
anbieter

**Der Weg zum erfolgreichen
Gesundheitssportanbieter**
Unternehmenscheck, Lösungen Rehasport

Gemeinsam in die Zukunft
RVP-Netzwerk, Kooperationen,
RVP-APP, SC-Onlineshop

Kooperationspartner von



Die Gesundheit ist zwar nicht alles, aber ohne Gesundheit ist alles nichts.

[Arthur Schopenhauer]



Hallo und guten Tag liebe Kollegen, Standort- und Kooperationspartner...

Dass sich aus der Fitnessbranche im Bereich Gesundheitssport schon viele engagiert und positioniert haben, zeigen nicht nur die Eckdaten 2022, sondern es mehren sich die Namens- und Logozusätze „Gesundheitsstudio“ o.ä..

Aber ist es damit getan? Ist es nicht notwendig, einmal auf die benachbarten Branchen wie z.B. die Physio- und Sporttherapie oder die postoperative Reha zu schauen und nicht zu vergessen auf den „Leistungssport“. All diese Bereiche beinhalten ein Stück Gesundheitssport. Um diesen auch breitflächig umsetzen und anbieten zu können, bietet die Fitnessbranche die beste Infrastruktur, die man sich nur wünschen kann. Das wird auch über kurz oder lang die Politik erkennen. Andere Branchen und Investoren schielen auf uns, um ihr Geld bei uns zu investieren, und das nicht nur, weil es envogue ist, im Gesundheitswesen zu investieren, sondern weil hier viel, sehr viel Einfluss, Umsatz und Rendite zu erwarten sind. Aber Gesundheitssport ist kein Discountprodukt, sondern braucht „Fürsorge“.

Um den Spagat zwischen einem breitentauglichem Angebot und einer „fachlichen Betreuung“ zu schaffen, bedarf es fester Vorgaben an die Anbieter, aber auch Spielregeln für die Teilnehmer. Nur dann kann ein solches Gesundheitssportangebot bereit gestellt werden,

das inhaltlich den Anforderungen entspricht und von allen bezahlt oder von Kostenträgern unterstützt werden kann. Denken Sie einmal darüber nach, wie Sie Ihren Arzt aussuchen oder welchen Therapeuten Sie weiterempfohlen haben. Richtig! Hier geht es nicht um den günstigsten Preis oder ein Aktionsangebot, sondern um Vertrauen, Kompetenz, Netzwerk, Innovation und Beständigkeit.

Lassen Sie sich im Leitartikel dieser RehasportNews-Ausgabe ein wenig auf das Thema Gesundheitssport ein und schaffen Entscheidungsgrundlagen für Ihren Weg zum Gesundheitssportanbieter. Viel Erfolg dabei!

Herzlichst Ihr

Bernd Schranz

Vorsitzender RehaVitalisPlus e.V.

Inhaber Schranz Control Beratungsdienste im Gesundheitssport

Geschäftsführender Gesellschafter der Vitalis Therapie- u. Gesundheitszentren in Düsseldorf

Geschäftsführender Gesellschafter RehaBox® GmbH



- 03** News & Termine
- 04** Rakete oder Eintagsflieger
- 09** Verbände
- 11** Service im digitalen Zeitalter
- 13** 5 Fragen an
- 15** Automatische Abrechnung
- 17** Reha-Rahmenvereinbarung
- 19** RVP-Gesundheitsstreppe
- 21** Konzept RehaBox®
- 23** RehaBox®-Konzeptpartner
- 25** Unternehmenscheck
- 27** Neuro Innovation
- 29** Neue Akademie
- 31** Trainingsgeräte
- 34** Ausbildung Gesundexperte
- 35** RehaBox®-Trainingskonzept
- 36** Impressionen FIBO
- 37** Rehasport-Praxis
- 39** RVP-Team



**DIE RVP GESUNDHEITS
EXPERTEN**
ZERTIFIZIERT DURCH SCHRANZ CONTROL & REHAVITALISPLUS E.V.

TIPPS & ANREGUNGEN

Hallo und guten Tag!

Meine Kollegen und ich freuen uns, Ihnen wieder eine RehasportNews präsentieren zu können. Von der Entstehung, mit damals 16 Seiten bis zur heutigen Ausgabe mit mittlerweile 40 Seiten – da sind wir schon etwas stolz drauf. :-)

Das Schreiben und Herausgeben dieser Zeitung ist keine Einzelleistung. Ich habe Kolleg*innen und unseren Kooperationspartnern zu danken, auch den Skeptiker*innen und Kritiker*innen. Viele haben mich beim Schreiben unterstützt, manchmal ohne es zu wissen.

„Auf dem Weg zum erfolgreichen Gesundheitssportanbieter“ in seinen vielen Facetten, Möglichkeiten und Lösungen ist das Kernthema dieser Ausgabe. Machen Sie auf Seite 25 den Selbstcheck, wo Sie mit Ihren Unternehmen stehen und nehmen danach mit uns Kontakt auf:

„Wir finden einen Weg für Sie – oder wir machen einen.“

Ich wünsche ich Ihnen eine gute Sommerzeit – bleiben Sie gesund und erfolgreich.

Der Reha-Klaus und RehaVitalisPlus
aus dem schönen Düsseldorf

QuickNews

HAUPTABRECHNUNGSPHASE

Liebe Kooperationspartner,

wie jedes Jahr findet auch diesmal unsere Hauptabrechnungsphase im Zeitraum **01.07.2022 bis zum 31.08.2022** statt. In der Abrechnungsphase ist eine Abrechnung für jeden Standort **verpflichtend**.

Bei Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.



AKTUELLES

Automatisierte Abrechnung im Rehasport mit RehaVitalisPlus e.V.

RehaVitalisPlus e.V. war einer der Vorreiter bei der Entwicklung und Umsetzung der digitalen Signatur und Abrechnung im Rehasport.

Bereits seit vielen Jahren arbeiten unsere Standortpartner erfolgreich und komfortabel papierlos.

Gemeinsam mit azh myYOLO haben wir nach Möglichkeiten gesucht, wie wir den Verwaltungsaufwand für Sie noch weiter minimieren können, getreu unserem Motto: „Sie machen das Training – wir den Rest.“

Das Ergebnis ist die vollautomatisierte Abrechnung!

So einfach funktioniert's:

- Sie schicken uns wöchentlich oder monatlich Ihre Rehasportrezepte.
- Wir lagern, archivieren und steuern diese zu.
- Sie nennen uns Ihren Wunschabrechnungstermin, z.B. immer zum Monatsersten.
- Wir überweisen Ihr Geld regelmäßig zum Wunschtermin.

Damit wird unser All-In-One Leistungsspektrum um einen weiteren großen Baustein ergänzt – und das ohne Mehrkosten für Sie!

Ausführliche Informationen zur automatisierten Abrechnung finden Sie auf Seite 15 dieser Ausgabe.

TERMINE

Ausbildung zum Rehasport-Übungsleiter

Für Fitnesstrainer, C-Lizenz-Inhaber, SpWiS und Gymnastiklehrer:

- Start: 29.08.2022, Ottobrunn
- Start: 02.09.2022, Böblingen
- Start: 03.09.2022, Berlin
- Start: 23.09.2022, Erfurt-Elxleben
- Start: 07.10.2022, Karlsruhe
- Start: 07.10.2022, Osnabrück
- Start: 14.10.2022, Bad Kissingen
- Start: 18.11.2022, Düsseldorf

Grundlagenausbildung

Neu- und fachfremde Quereinsteiger müssen zunächst die Grundlagen des Sports absolvieren. Geschult werden Anatomie, Physiologie, Trainingslehre, Sportdidaktik und -psychologie, Methodik, Gesprächsführung und funktionelle Gymnastik.

- Start: 20.06.2022, Erfurt
- Start: 28.11.2022, Erfurt

Sonderlehrgang Rehasport für Physiotherapeuten

zum Erwerb der Berechtigung zur Anleitung von Rehasportgruppen Orthopädie; Zugangsvoraussetzungen: Berufsrkunde

- Start: 27.08.2022, Bad Pyrmont
- Start: 31.10.2022, Erfurt-Elxleben
- Start: 04.11.2022, Essen
- Start: 02.12.2022, Osnabrück

Präventionsschulung nach §20 SGB V, RVP-Konzepte

Referentin: Niklas Arnold

- 26.08.2022, 10-14 Uhr, Düsseldorf
- 28.10.2022, 10-14 Uhr, Düsseldorf

Fortbildungen zur Verlängerung der Übungsleiterberechtigung Rehasport

Referent: Diverse über RSD

- 02.07.2022, 10-16 Uhr, Düsseldorf
„Verspannungen und Schmerzen lösen mit einfachen Hilfsmitteln! (Kopf/Schulter/Nacken)“
- 07.07.2022, 18-20:30 Uhr, online
RSD Online Stammtisch
- 23.08.2022, 18-21:15 Uhr, online
„Rehasport bei Long-COVID“ (4 UE)
- 27.08.2022, 10-16:30 Uhr, Düsseldorf
„Durch Pilates-Atemtechniken zu mehr Luft trotz Maske und Corona“
- 14.09.2022, 18-21:15 Uhr, online
„Selbstsorge: Dein Wegweiser zur inneren Stärke“ (4 UE)
- 24.09.2022, 10-16:30 Uhr, Düsseldorf
„Freie Atemwege: Triggerpunkte und Faszientraining im Rehasport“
- 05.10.2022, 18-21:15 Uhr, online
„Beckenbodentraining im Rehasport“ (4 UE)
- 19.10.2022, 18-21:15 Uhr, online
„Selbstsorge: Dein Wegweiser zur inneren Stärke“ (4 UE)
- 25.10.2022, 18-21:15 Uhr, online
„Rehasport bei Long-COVID“ (4 UE)
- 29.10.2022, 10-16 Uhr, Düsseldorf
„Verspannungen und Schmerzen lösen mit einfachen Hilfsmitteln! (Kopf/Schulter/Nacken)“
- 04.11.2022, 18-21:15 Uhr, online
„Tanzen - Kraft und Energie für Körper, Geist & Seele“ (4 UE)
- 16.11.2022, 18-21:15 Uhr, online
„Gesunder Schlaf - Maßnahmen zur erfolgreichen Regeneration“ (4 UE)
- 19.11.2022, 10-16:30 Uhr, Düsseldorf
„Durch Pilates-Atemtechniken zu mehr Luft trotz Maske und Corona“
- 21.11.2022, 18-21:15 Uhr, online
„Stressreduktion und Resilienz im Rehasport“ (4 UE)
- 23.11.2022, 18-21:15 Uhr, online
„Natürlicher Booster für das Immunsystem: Achtsamkeit im Rehasport nutzen“ (4 UE)
- 08.12.2022, 18-21:15 Uhr, online
„Rehasport im Wasser | Basics und Erweiterungen“ (4 UE)
- 10.12.2022, 18-21:15 Uhr, online
„Faszientraining mit und ohne Rolle“ (4 UE)

Besuchen Sie uns auf den Messen!
Weitere Infos auf Seite 36

KONTAKT

Bei Fragen und Anliegen wenden Sie sich gern an:



Philipp Neigenfindt
RVP CRM-Management

Tel.: 0211 / 99 540 439

E-Mail: p.neigenfindt@schranz-control.de

www.rehavitalisplus.de

Impressum

Herausgeber:
Vitalis Verwaltungs GmbH
Prof.-Oehler-Straße 7
D-40589 Düsseldorf

Telefon 0211 / 99 540 439
Fax 0211 / 79 14 48
Mail info@schranz-control.de

Koordination und Redaktion:
Friedo Hannemann
Anschrift: Redaktion Schranz Control
Prof.-Oehler-Straße 7, 40589 Düsseldorf

Layout: Indra Siemsen, www.pixylon.de
Druck: Rheinisch-Bergische Druckerei,
Zülpicher Straße 10, 40549 Düsseldorf
Telefon: 0211 / 505-0

Erscheinungsweise: halbjährlich mit einer Gesamt-Auflage von 15.500 Exemplaren.
Die Redaktion übernimmt keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen.

Bildquellen: iStock/phototechno, iStock/Happy_vector, shutterstock/Sharmoka, 123RF/Nongnuch Leelaphasuk, shutterstock/Jacob Lund, shutterstock/Pressmaster, Artzt; Jentschura; for me do; iStock/PeopleImages; RehaVitalisPlus; Schranz Control

Diese Ausgabe und alle in ihr enthaltenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Verlages strafbar. Alle Anbieter von Beiträgen, Fotos und Illustrationen stimmen der Nutzung in den Ausgaben des Gesundheitsboten im Internet, auf DVD sowie in Datenbanken zu.

Reha- und Gesundheitssport – Die zukunftsichere Rakete oder nur der Eintagsflieger?

In großen Teilen der Branche dreht sich aktuell alles um das Thema, wohin sich alles entwickeln wird – wann die Zahlen von 2019 wieder erreicht werden können. Oder sollte doch jede Anlage zwangsläufig eine Physiopraxis eröffnen?

Es geht um Gerichtsurteile und deren Folgen, sowie um die Zielsetzung "Was möchte ich mittel- oder langfristig mit meiner Anlage erreichen." Welche Mittel und Maßnahmen führen mich zu diesem Ziel und wie nachhaltig muss meine Dienstleistung ausgerichtet sein, um auch morgen Bestand zu haben.

„Der Wurm muss dem Fisch schmecken – nicht dem Angler“

Deshalb, liebe Kollegen und Kolleginnen, möchte ich Ihnen hier einige Facetten auf den Weg zu Ihrem Ziel erläutern. Gesundheitssport besteht nicht nur aus Marketingaktionen, sondern bedarf auch einer Organisation, wo Struktur und Abläufe geregelt sind, um erfolgreich die Umsetzung zu gestalten.

1. Marktpotential

Das Potential, das in unserer Bevölkerung steckt, lässt sich von mehreren Seiten definieren. Beginnen wir mit der Bevölkerungsstruktur. Laut Statistischem Bundesamt (2022) leben über 47 Mio. Menschen zwischen 40 und 65 Jahren in Deutschland, die als potenzielle Kunden/Patienten für den Gesundheitssport in Frage kommen.

Des Weiteren ist laut Statistischem Bundesamt das Verhältnis der Geburten und Sterbefälle im Jahr 2021 bei über 1 Mio. Sterbefälle und nur ca. 750 Tsd. Geburten.

Die sinkende Zahl der Menschen im jüngeren Alter und die gleichzeitig steigende Zahl älterer Menschen verschieben den **demografischen** Rahmen in bisher nicht gekannter Art und Weise. Jede zweite Person in Deutschland ist heute älter als 45 und jede fünfte Person älter als 66 Jahre.

Gepaart mit dieser Entwicklung ist, dass es eine wachsende Anzahl von Menschen gibt, die bestrebt sind, vital und gesund bis ins hohe Alter zu bleiben.

Dadurch wird das Potential aus der vorher genannten Altersgruppe weiter steigen.

Es wird prognostiziert, dass die Lebenserwartung von aktuell 78,9 Jahren bei Männern bis 2060 bei 84,4 Jahren liegt. Bei Frauen steigt sie sogar von derzeit 83,6 Jahren auf 88,1 Jahren an.

Dies hat dann auch zur Folge, dass die Kostenträger gezwungen werden, entweder durch Kürzungen der Leistungen oder Anhebung der Gebühren zu reagieren.

Auch die Anzahl der Erwerbstätigen liegt aktuell bei 45,33 Mio. Menschen. Berücksichtigt man dazu die steigende Anzahl der Krankheitstage und bezieht diese Zahl nur auf die orthopädischen Fälle, die 20% aller AU-Fälle ausmachen, dann ergibt das eine kaum zu rechnende Anzahl an Patienten.

Im Jahre 2020 verzeichneten die Betriebskrankenkassen 18,2 Kalendertage mit ärztlichem Attest von pflicht- und freiwillig versicherten Mitgliedern (Quelle: Dachverband der Betriebskrankenkassen 2020).

Aus den aktuellen Eckdaten der Deutschen Fitness Wirtschaft (2022) wissen wir, dass 9,26 Mio. Menschen noch Mitglieder in den kommerziellen Betrieben angemeldet sind. Und aus den Abrechnungsdaten der GKV lassen sich max. ca. 2 Mio. Reha-Patienten ableiten. Dies kann auch durch die Zahlen vom Vdek bestätigt werden, die 105.497 gemeldete Rehasport-Gruppen bestätigt haben.

Als Fazit lässt sich für den Gesundheitssport ein realistisches Potential von 25-50 Mio. Menschen definieren.

2. Definition Gesundheitssport

„Gesundheitssport“ ist ein Überbegriff. Dieser umfasst alle organisierten Sportangebote, die sich der allgemeinen Gesundheitsförderung widmen. Da es keine klare Definition gibt, sind hier einmal die wichtigsten und unabdingbaren Kriterien für Gesundheitssport genannt:

- Gesundheitssport erfordert eine Zielsetzung
- Gesundheitssport erfordert ein zielgruppengerechtes sowie ein gezieltes, auf die Beschwerden ausgerichtetes Training, mit Methoden und Inhalten
- Gesundheitssport erfordert eine fürsorgliche Betreuung
- Gesundheitssport erfordert qualifizierte Kursleiter und fachliche Anleitung
- Gesundheitssport erfordert eine nachhaltige Wirksamkeit durch regelmäßige und dauerhafte Angebote, die auch regelmäßig war genommen werden müssen

Bewegung wie z.B. Schwimmen, Radfahren, Spazieren gehen tut der Gesundheit gut, aber dort fehlt die Anwendung der Trainingsregeln und ist somit nur zu einem weiter gefassten Rahmen zum Gesundheitssport zu zählen. Auch Rehasport ist mit dem Gesundheitssport nicht gleichzusetzen, denn dieser bildet lediglich eine Unterkategorie des „Big Picture“.

Gesundheitssport kann:

- regenerierend ausgeübt werden
- schmerz- und beschwerdelindernd ausgeübt werden
- Haltungsschäden korrigieren
- präventiv ausgeübt werden
- ohne Symptomatik z.B. für mehr Vitalität im Alltag ausgeübt werden

Gesundheitssport in all seinen Facetten kann vom Arzt verschrieben werden, ist aber nicht verschreibungspflichtig! Der Gesundheitssport richtet sich an alle Altersklassen und nicht nur an „Ältere“, z.B. auch an Kinder, Jugendliche, junge Erwachsene mit z.B. Skoliose, Bandscheibenvorfall, Kreislaufschwäche...

Zusammenfassend kann man sagen, das Gesundheitssport ohne nachweisbare Regelmäßigkeit und fachliche Anleitung mit einer Zieldefinition, die auf den Trainierenden abgestimmt ist, definitiv keiner ist!

„Es darf nicht nur Reha- und Gesundheits-sport draufstehen ... es muss auch Reha- und Gesundheitssport drin sein!“

Denn das Verhalten der besorgten Bevölkerung hängt nicht vom Alter, sondern vom Verhalten der Anbieter ab - und danach sollte gehandelt werden!

3. Mindset für Reha- und Gesundheitssport

Wie wir aus Vergangenheit und Gegenwart erkennen können, reicht ein Potential nicht aus, sondern man muss es identifizieren können und das passende Dienstleistungsangebot bereithalten.

Ein wesentlicher Punkt in meinen Augen ist das generelle **Mindset** aus der Fitnessbranche. Im Gegensatz zu den Physiotherapeuten wird z.B. der Rehasport häufig nur als „Leadgenerator“ gesehen, um Mitgliedschaften zu verkaufen, ein nachhaltiger Umgang mit den Patienten in Punkto Ansprache, Beratung, Trainingsangebote, Tarifangebote, aktive und passive therapeutische Zusatzleistungen, etc. liegen wenig bis gar nicht vor.

Noch eklatanter ist es, nur den Namenszusatz „Gesundheitssport“ zu kommunizieren – aber sonst nichts zu ändern oder auf die Zielgruppe anzupassen.

Dabei wird das Thema „Der Weg vom Patienten zum Kunden“ gerade überall referiert. Aber wer Verantwortung für Patienten und Risikogruppen übernehmen will, muss mehr tun. Rehasport und Präventionssport sind Rechtsanspruchsleistung, und hier gelten auch die Spielregeln der Sozialversicherungsträger. Daher gilt es, das Gesundheitssystem anzunehmen und nicht nach Schlupflöchern oder Grauzonen zu suchen.

Auch das Mindset der Kunden gilt es zu ändern. Kundenseits rückt immer mehr das Thema Schmerzfreiheit und vitales Leben in den Vordergrund. Unsere Aufgabe ist es, klar und verständlich zu kommunizieren, wie das funktionieren kann!

Verbessern Sie die Kompetenz vor allem bei den Mitarbeitern im operativem Tagesgeschäft, um die Erwartung Ihrer Kunden zu erfüllen.

Dazu gehört auch, dass der Kunde erkennt, sich von der Vollkasko mentalität zum überzeugten Selbstzahler entwickeln zu müssen. Regelmäßige Bewegung durch Training führt zur selbstverantwortlichen Körperhygiene.

4. Leistungskommunikation

Ein oft unterschätzter Punkt vor allem bei der Zielgruppe „Gesundheitssportler“ ist die Weiterbildung, warum und weshalb die Patienten etwas Bestimmtes machen sollten und was es bei Ihnen bewirkt.

Semiotisches und zielgruppengerechtes Marketing ist der Schlüssel zum Erfolg. Werben Sie dort, wo sich Ihre Zielgruppe täglich digital und analog aufhält. Dabei spielt das Wording im Marketing wie auch in den Betreuungskonzepten eine entscheidende Rolle. Ein erster erfolgreicher Bereich könnte z.B. mit folgenden Modulen ausgestattet sein:

- Rehasport mit Verordnung
- Reha Plus Abo/Verlängerung der Behandlungszeit
- Reha Plus Abo/Reha-Nachsorge MGT (med. Gesundheitstraining)
- Vitalis-/Therapieplan-Prähabilitation

Nur so kann das Verständnis für regelmäßiges Training aufgebaut und eine intrinsische Motivation entfacht werden. Ein wesentlicher Baustein für den Erfolg im Gesundheitssport.

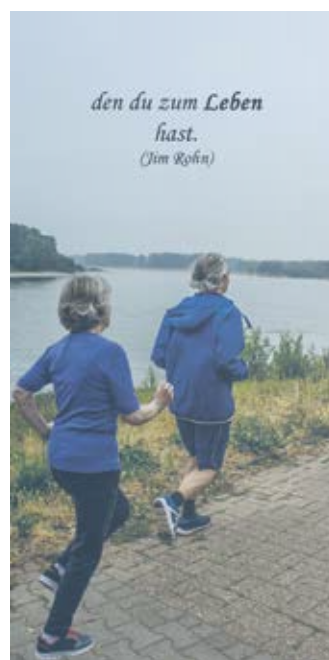
Bringen Sie Abwechslung in den Trainings- und Therapiealltag. Befriedigen Sie den Wunsch der Rehasportler nach sozialen Kontakten zum Beispiel durch Veranstaltungen, Vorträge, Gehirnjogging und die so wichtigen „WOW“ Momente in den betreuten Einheiten.

5. Systemrelevanz & steuerliche Behandlung

Diese beiden Punkte liegen nah beieinander. Sie kommen grundsätzlich nur zum Tragen, wenn eine Verordnung oder ein Rezept vorliegt und ein Therapeut die Behandlung oder das Training durchführt und/oder beaufsichtigt.

Dabei ist es irrelevant, ob das Rezept ein Arzt, Heilpraktiker oder sektoraler Heilpraktiker ausstellt. Genauso irrelevant ist die Tatsache, ob es sich um ein Privatrezept oder eine Kassenleistung handelt. Beides ist in einer Praxis mit Kassenzulassung sowie auch in einer Privatpraxis umsetzbar.

Zu diesen Punkten gibt es darüber hinaus noch vieles zu beachten, daher ist ein Abgleich mit dem Steuerberater und dem Gesundheitsamt dringend erforderlich!



excio Trainingsgeräte

Ihr Partner für Gesundheitssport



- Hydraulische Trainingsgeräte
- Optimal für Zirkeltraining
- Rehasport, Prävention und Therapie
- Geräte im Einsatz der RehaBox
- Trainingskonzepte: KGG, §20, T-RENA

Sichern Sie sich jetzt die
RVP-Sonderkonditionen!

Kontaktieren
Sie uns gerne!



Geräte der excio kinesthetic-line.



excio GmbH | Neustädter Straße 26, 64747 Breuberg, Germany
Tel: 06163 817500 | excio.de | info@excio.de

Einfach bewegend.

6. Umsetzung Ihres Konzepts

Jetzt fragen Sie sich sicher, was noch alles zu bedenken ist, um Gesundheitssport erfolgreich umsetzen zu können. Zum einen ist das alles kein Hexenwerk, nur sehr komplex und es dauert seine Zeit, bis die Umsetzung Früchte trägt. Vor allem wenn man alles allein auf die Beine stellen möchte. Im Folgenden nur die wichtigsten Punkte, die abgearbeitet werden müssten, um die Grundlage für den Erfolg im Gesundheitssport zu setzen:

- Konzeption / Dienstleistung
- Struktur / Ablauf / Organisation
- Planung – Ausbildung – Coaching
- Marketing
- Back Office
- Fortbildung
- Controlling

Der Weg zum zufriedenen Kunden/Patienten erfolgt über nachhaltige und erprobte Trainings- und Betreuungskonzepte, Wissensvermittlung, Diagnostik und Monitoring, Ziel- und Feedbackgespräche, sowie fachlich betreute und fest terminierte Gruppenkurse.



7. Ein Praxisbeispiel – das RehaBox®-Konzept:

Im Boutique-Studio-Konzept der RehaBox® sind alle vorher genannten Punkte berücksichtigt. Auch der Trainingsbereich mit Interior Design und Trainingsmodulen wurde speziell für eine Zielgruppe entwickelt, die normalerweise weder ins Fitnessstudio, in die Vereinsturnhalle, noch zum Therapeuten geht.

Falls Sie das Rundum-Sorglos-Paket der RehaBox® buchen oder Unterstützung möchten oder eine individuelle Konzeption für Ihre Anlage benötigen, scheuen Sie sich nicht, uns anzusprechen. Wir helfen und unterstützen Sie gerne.

**Denn wo die Lust aufhört, beginnt die Disziplin
– und die haben wir für Sie!**

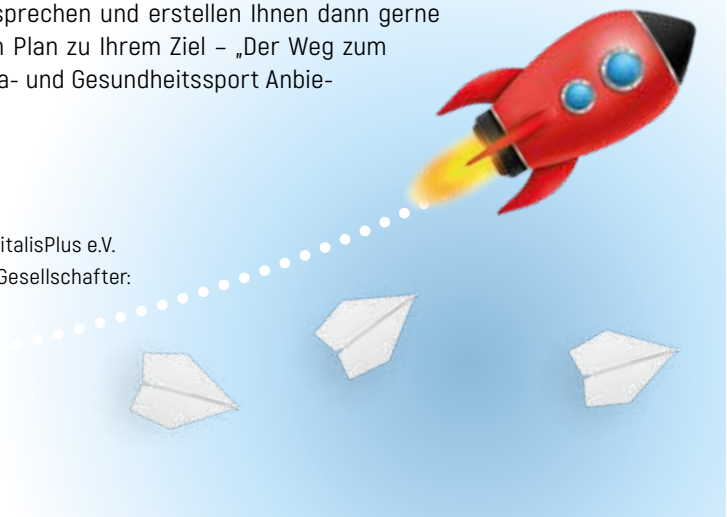
	NICHT ERFOLGREICH	ERFOLGREICH
Patienten	1000	1000
Umsatz pro Reha-Unterschrift	5,43 €	5,43 €
Besuche im Monat pro Rehasportler	1,2 x	2,4 x
Teilnehmer pro Kurs	6	12
Kurse im Monat	215	215
Umsatz Rehasport	7.004,70 €	14.009,40 €
Zuzahlerquote zu 8,99 €	10 %	60 %
Umsatz Zuzahler-Zirkel	3.892,67 €	23.356,02 €
Gesamtumsatz	10.897,37 €	37.365,42 €
20 % Abgaben Rehasport (Verband, Software etc.)	-1.409,94 €	-2.801,88 €
Kürzungen & verlorene Unterschriften	-1.409,94 € (20 %)	-280,19 € (2 %)
Personalkosten (Reha)	-5.375,00 € (25 €/Std.)	-4.300,00 € (20 €/Std.)
Personalkosten (Zuzahlerzirkel)	- 0,00 €	-6.000,00 €
Personalkosten (Beratung)	-1.000,00 € (20 €/Std.)	-1.250,00 € (25 €/Std.)
Personalkosten (Abrechnung)	-1.500,00 € (15 €/Std.)	-1.500,00 € (15 €/Std.)
DB1 & DB2	202,49 €	21.233,35 €

Die kleinen Stellschrauben machen den Unterschied und entscheiden beim Reha- und Gesundheitssport zwischen Eintagsflieger oder erfolgreicher Rakete!

Starten Sie mit einen ersten kleinen Unternehmenscheck (siehe Seite 25 in dieser Ausgabe). Schicken Sie uns ein Foto Ihrer Testergebnisse, und wir besprechen und erstellen Ihnen dann gerne einen individuellen Plan zu Ihrem Ziel – „Der Weg zum erfolgreichen Reha- und Gesundheitssport Anbieter“.

Ihr Bernd Schranz

1. Vorsitzender RehaVitalisPlus e.V.
Geschäftsführender Gesellschafter:
Schranz Control



Gantner

Die beste Systemlösung für Fitnessstudios und Physiopraxen.

- ✓ Zutrittskontrolle - Check In/Out
- ✓ Schrankschließsysteme
- ✓ Elektronische Türschlösser
- ✓ Zeiterfassungssysteme
- ✓ Bargeldloses Bezahlen
- ✓ Digitalisierung, u.v.m.

Jetzt einfach informieren: **T +49 234 588960**

www.gantner.com

Gemeinsam aktiv - Upate Verbände



Wie schon in den letzten Ausgaben möchte ich mich an dieser Stelle bei den verschiedenen Verbänden und Initiativen bedanken, die sich für unsere Branche stark gemacht haben und dafür kämpfen, dass sie den Stellenwert in der Politik und in der Gesellschaft einnimmt, den sie verdient. Ohne Gesundheit ist alles nichts, und Gesundheit können wir uns nur bedingt erkaufen. Wenn das einmal verstanden wurde und wir uns vom Krankheitssystem hin zu einem Gesundheitssystem entwickeln, werden ist die Politik auf dem richtigen Weg. Und damit wir das noch erleben dürfen, bedarf es der gebündelten Kraft derer, die bereit sind, sich zu engagieren, ein gutes Netzwerk haben und unermüdlich an den verschiedenen Aufgaben arbeiten.

Stellvertretend für die vielen Engagements der Branche hat Prof. Dr. Theo Stemper die Bemühungen der drei Organisationen BVGSD e.V., DFAV e.V. und RVP e.V. in diesem Jahr einmal zusammengefasst.

Gemeinsam aktiv für Umsatzsteuerreduktion in Gesundheitsstudios

In einer konzertierten Aktion haben der Bundesverband der Gesundheitsstudios (BVGSD e.V., Vorsitzender: Prof. Dr. Theodor Stemper), der Deutsche

Fitness und Aerobicverband (DFAV e.V., Vorsitzender: Volker Ebener) und RehaVitalisPlus e.V. (Vorsitzender: Bernd Schranz) sich am 22.03.2022 direkt an Bundesfinanzminister Christian Lindner gewandt, um dort für einen privilegierten Steuersatz von 7 % zu werben, der zwingend erforderlich für die Branche sei, da er kurzfristig eine positive Perspektive und wirtschaftliche Vorteile mit sich bringen würde.

Im Schreiben wurde die bekannte prekäre wirtschaftliche Lage der Branche nach den wiederholten Lockdowns und Zugangsbeschränkungen der letzten beiden Jahre erläutert. Dieser Initiative ging ein Interview des Finanzministers im „Stern“ voraus, wo eine Senkung der Mehrwertsteuer in der Gastronomie ausgesprochen wurde.

Das Ministerium hat darauf am 11.05. geantwortet und erklärt, dass es sich bei dem Vorstoß für die Gastronomie lediglich um eine Harmonisierung der Steuersätze für innerhalb und außerhalb verkaufte Speisen handele. Dieses Problem stelle sich nicht für die Fitness- und Gesundheitsbranche.

Daraufhin haben wir in unserer Antwort vom 16.05. erläutert, dass diese Antwort 1. überhaupt nicht auf die vorgetragenen wirtschaftlichen Sorgen der Branche eingehe, und dass 2. sehr wohl steu-

erliche Harmonisierungsprobleme in der Branche bestehen (u. a. steuerlich privilegierte Fitnessangebote in Vereinen, Kommunen, Physiotherapie). Wir warten dazu noch auf Antwort.

Parallel gingen im Übrigen ähnliche Schreiben bzw. Mails auch an alle Mitglieder im Finanzausschuss des Bundestages. Erfreulicherweise gab es auch von dort einige Rückmeldungen, wo nicht zuletzt ein wichtiger Hinweis auf die europäische Steuerregelung gegeben wurde. Eine entsprechende Anfrage liegt nun auch dort vor. Wir bleiben auf jeden Fall weiter am Ball.



ES GEHT WIEDER LOS -
WIR DÜRFEN WIEDER REISEN! 😊

FITNESSREISE

SYLT

11.09.-16.09.2022

JETZT PLATZ SICHERN!

- ANZEIGE -

EMPFOHLEN VON

fit

FOR FUN

WhatsApp

0176-64 98 67 89

Sylt buchen & viele weitere Fitnessreisen auf mimind.de

mimind®

Aktiv & Lifestyle Reisen

Eine Branche im Wandel: ...

Die fünf wichtigsten Fragen für erfolgreiches Online Marketing



Die Digitalisierung ist im vollem Gange. Die technologische Entwicklung in den letzten Jahrzehnten führt dazu, dass der Zugang zu den Kunden oftmals online stattfindet. Hiervon ist auch der Gesundheits- und Rehasport betroffen.

Wir stellen uns täglich die Frage, welche Ziele wir durch Online-Maßnahmen erreichen wollen und können.

Dies sind wichtige Fragestellungen, mit denen sich jedes Unternehmen heutzutage beschäftigen sollte. Aufgrund dessen stellen wir folgend einige Fragen vor, die sich Rehasport-Anbieter bezogen auf Ihren Onlineauftritt stellen sollten, um Ihr Online Marketing im Gesundheits- und Rehasport zu verbessern.

1. Was ist das Ziel meiner Homepage?

Grundsätzlich muss im Vorfeld der Contenterstellung die Frage beantwortet werden, welches Ziel meine Homepage verfolgt. Dient die Homepage als Informationsplattform, wird die Dienstleistung über die Homepage verkauft oder dient sie der reinen Kontaktaufnahme. Wir sind der Meinung, dass es im Gesundheits- und Rehasport wichtig ist, dem Nutzer die Möglichkeit anzubieten, sich über das Angebot umfänglich zu informieren und mit den Anbietern im Nachgang einfach in Kontakt treten zu können.

Das Ziel einer Webseite sollte auch für den Nutzer auf den ersten Blick klar erkennbar sein.

2. Wer ist meine Zielgruppe?

Die definierte Zielgruppe eines Rehasport-Anbieters bewegt sich zwischen 40 und 80 Jahren. Bezogen auf den Onlineauftritt heißt das für den Rehasport-Anbieter, dass er sich auf die sogenannten „Silver Surfer“ fokussieren sollte.

3. Wie erklärungsbedürftig und komplex ist meine Dienstleistung?

Gesundheits- und Rehasport ist eine komplexe Dienstleistung: die Verordnung durch den Arzt, die Abwicklung über die Krankenkasse und der Inhalt verschiedener Rehasportkurse haben einen hohen Erklärungsbedarf. Dies führt zu einer weiteren Frage.

4. Durch welches Medium lässt sich meine Dienstleistung am besten erklären und darstellen?

Diese Frage lässt sich nicht so einfach beantworten. Die Dienstleistung und Zielgruppe sind hierbei entscheidend. „Silver Surfer“ haben besondere Ansprüche im Netz. Gute Usability und Verständlichkeit haben oberste Priorität. Wir haben uns dazu entschieden auf der Homepage relevante Informationen über Texte, Bilder und Videos zur Verfügung zu stellen, aber auch die Möglichkeit zu bieten, mit uns in Kontakt zu treten. Die persönliche Beratung ist aus unserer Sicht immer noch zentral.

5. Informationsstruktur, Layout und Design?

Das Design sollte den Lesefluss der Nutzer unterstützen. Gute Lesbarkeit, Größe der Schrift und die Struktur der Inhalte sind wichtige Faktoren für die Kunden. Das erfordert Übersichtlichkeit durch klare Strukturen, unveränderte Hintergrundfarben und starke Kontraste.

Wenn Ihr Euch diese Fragen stellt, bin ich mir sicher, dass Ihr eine gezieltere Ansprache eurer Kunden erreichen könnt, Euren Online-Auftritt verbessert und somit Euer Online Marketing im Gesundheits- und Rehasport vorantreibt.

... Service im digitalen Zeitalter

RVP-Websitemiete für den dauerhaften Online-Erfolg

Mit unserer RVP-Websitemiete können auch Sie den nächsten Schritten kinderleicht gehen. Denn auch die besten Kampagnen bringen wenig, ohne einen dauerhaften Internet-Auftritt. Dabei muss man nicht einmal Tim Berners-Lee heißen, um diese Seiten zu bedienen. Den Inhalt verfassen Sie, nach einer kinderleichten Einführung, selbst! Sollten Sie auch hier Hilfe benötigen, stehen wir Ihnen selbstverständlich für die Inhaltsproduktion zur Verfügung.

Die Webseiten sind ganz auf die persönlichen Themenschwerpunkte der Standortpartner ausgerichtet, egal ob Reha-, Gesundheits- oder Präventionssport. Wir stehen mit unseren Standortpartnern im dauerhaften Kontakt und sind um die schnelle Bearbeitung von Problemen und die ständige Weiterentwicklung ihrer Webseiten bemüht. Auch bei der Verbesserung der Reichweite lassen wir sie nicht im Stich: In Absprache sind wir in der dauerhaften Bemühung, die Zielgruppe zu analysieren und für sie effektiv zu erreichen. Die Suchmaschinenoptimierung weiter zu perfektionieren und unsere Standortpartner über sämtliche und aktuelle Online-Marketing-Funktionen zu informieren und zu beraten. Denn uns ist es ein sehr wichtiges Anliegen, dass unsere Standortpartner im Markt nicht abgehängt werden und ständig up to date im dauerhaften Online-Wettlauf bleiben. Und das Beste: Bei drei unterschiedlichen Preiskategorien ist für jeden das richtige Angebot dabei, um online erfolgreich zu sein.

Perfekt wird die Website dann noch mit der Einbindung einer eigenen Landingpage. Damit steigern Sie die Chancen, auf den Social-Media-Kanälen und in den Suchmaschinen eher gefunden zu

werden und generell mehr Reichweite zu erhalten. Dazu gibt es eine einfache und praktische Einladung für Interessierte, in Kontakt zu treten. Klingt nach einem Hexenwerk? Falsch gedacht! Denn die Kunden müssen sich nur um die Einbindung der Landingpage kümmern, die Programmierung und Instandhaltung werden komplett abgenommen. Wer sagt, dass Online Marketing teuer sei, wird ins Staunen kommen, denn auch hier bieten wir mehrere Kostenmodelle an, womit auch kleinere Studios in das Online-Geschäft und in die Zukunft des Gesundheitssports starten können.

Ihr Nutzen durch RVP-Webseiten



- Webseiten ausgerichtet auf die Zielgruppen Rehasport/Präventionssport/Gesundheitssport
- Webseiten getestet an echten Kunden
- Sehr schnelle Reaktion bei Problemen
- Kontinuierliche Weiterentwicklung
- Individuelle Webseiten explizit für Physiotherapien und Fitnessstudios

Der Start benötigt eine Grundlage. Diese Grundlage besteht aus einem dauerhaften und eigenständigen Internetauftritt, in Form einer Homepage. Durch die RVP-Websitemiete, welche sich bei vielen Standorten mit Erfolg bewährt hat, wird Anfängern kinderleicht diese Grundlage der Online-Präsenz geliefert. Wo viele Unternehmen für eine Homepage viel Geld bezahlen müssen, hat die RVP-Websitemiete, laut Kunden, einen fairen Preis und sämtliche technische Aspekte werden für die Standorte von externen Profis übernommen.

Das Angebot der RVP-Websitemiete überzeugt zusätzlich durch die Individualität. Die Kunden der Websitemiete können sich ihre Website ganz nach ihren individuellen Wünschen und Themenschwerpunkten gestalten lassen. Dazu stehen die Verantwortlichen des RVP mit ihren Kunden im ständigen Kontakt, kümmern sich um die ständige Bearbeitung und die ständige Entwicklung der Website und um das Lösen von zusätzlichen Problemen rund um das Thema Online-Präsenz. Zusätzlich profitieren die Kunden des RVP von der ständigen Verbesserung der Reichweite, woran die Experten stetig arbeiten. Das machen sie unter anderem durch die ständige Analyse der potenziellen Zielgruppen, die Entwicklung von Lösungen, um diese zu erreichen und die Standortpartner über die neuesten Online-Marketing-Funktionen zu informieren, damit sie immer an der Spitze der neuesten Welle der Online-Trends und Veränderungen mitschwimmen. Diese Angebote bietet RVP in unterschiedlichen Paketen zu unterschiedlichen Preisen an.

Überzeugen Sie durch einen professionellen Websiteauftritt. Kontaktieren Sie uns. Wir beraten Sie gerne!



SEHR
EINFACH
AUFSTEIGEN

SEA

Search
Engine
Advertising



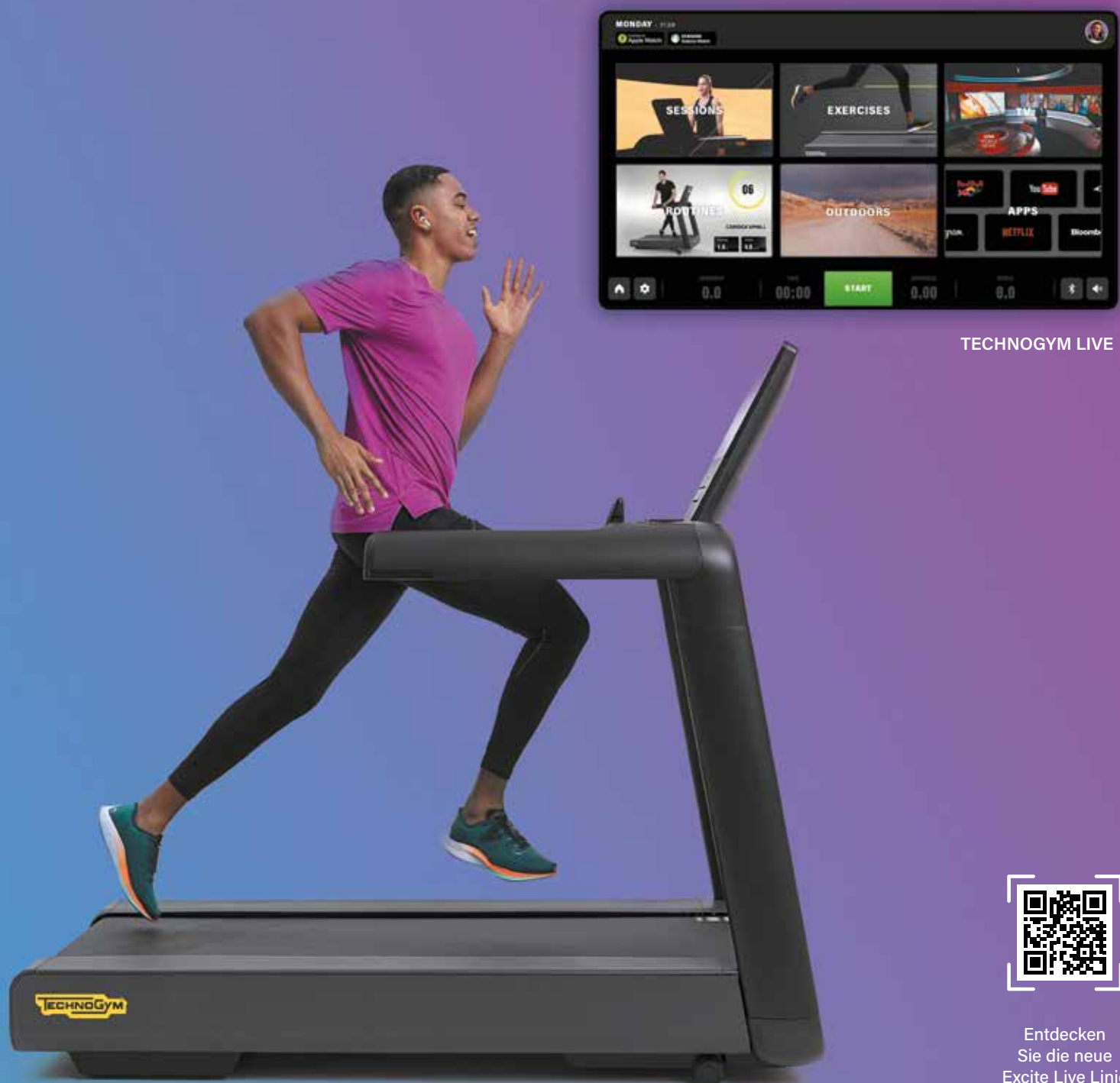
Seien Sie dort, wo Ihre Kunden sind und steigern Sie Ihre Leads mit einer SEA Kampagne über Google.

- ✓ Google Textanzeigen
- ✓ Google Bildanzeigen
- ✓ Google Netzwerk

RehaVitalisPlus AG

... einfach gesund werden

Ihr Ansprechpartner: Niklas Weis, Online Marketingleiter, n.weis@schranz-control.de, Tel. 0211 - 909 81 223



TECHNOGYM LIVE



Entdecken
Sie die neue
Excite Live Linie

Precision Training Experience

Dank der Technogym Live Plattform bietet die neue Excite Live Linie eine vollständig personalisierte Trainingserfahrung.

- **Abwechslungsreiches Training:** Ein maßgeschneidertes und vollständig vernetztes Gesundheitstraining live und auf Abruf
- **Einfache Bedienung:** Die leicht zu bedienende Technogym Live Konsole bietet unabhängig des Fitnesslevels abwechslungsreiche Trainingsvielfalt
- **Platzsparend:** Dank des neuen Designs bietet Excite Live Run 13% mehr Lauffläche bei 30% weniger Platzbedarf
- **Energiesparend:** Die neue Excite Live Linie repräsentiert die nächste Generation nachhaltiger und sicherer Geräte

Entdecken Sie mehr auf www.technogym.com/reha

TECHNOGYM®

5 FRAGEN AN...

Frank Schneider
CEO & Gründer

Birgit Nachbar
Physiotherapeutin & Dozentin

Unsere Gesundheit liegt in unserer Hand! Erschöpfung und Stress kennt viele Ursachen. Und mindestens genauso viele Wege zur Bewältigung. Aber nur ein Weg führt schonend zur schnell wirksamen Regeneration: die Produktwelt von Genki Vital. Sie beruht auf dem GENKI-Prinzip: körperliche und geistige Erholung, neue Energie und mehr Leistung auf effektive japanische Art. Wissenschaftlich belegt. Mit der Genki Vital Regenerationsbekleidung fühlen Sie sich topfit, munter und entspannt.

Was verbindet Genki Vital mit dem Gesundheitswesen?

Das Rentenalter steigt und die Bevölkerung muss im Durchschnitt länger leistungsfähig bleiben als früher. Stress beschleunigt den Alterungsprozess. Umfragen belegen, dass der Wunsch der jetzigen und kommenden älteren Bevölkerung ist, gesund zu altern! Weg vom bisherigen Prinzip des „reparieren, wenn etwas kaputt ist“ zum präventiven Handeln zur Gesunderhaltung. Hier setzt die Genki Vital Welt der Regeneration an! Mit der weltweit einzigen wirksamen V-TEX®/VENEX® Regenerationsfaser für Textilien sowie eigenen Kurs- und Fortbildungsprogrammen bekämpft Genki Vital – wissenschaftlich belegt – den Stress, sorgt für Entspannung, fördert die Tiefschlafqualität und stärkt das Immunsystem.

Wie passen die Rehasporteinrichtungen in diesen Bereich?

Dr. Katano, Firmengründer unseres Kooperationspartners VENEX Jpn. und Entwickler der Regenerationsfaser hat im letzten Jahr ein in Zusammenarbeit mit 30 Wissenschaftlern aus Japan, USA und Deutschland verfasstes Fachbuch zum Thema Regeneration veröffentlicht. Eine der wichtigsten Erkenntnisse ist, dass nur die Kumulierung möglichst vieler Einzelmaßnahmen bestehend aus körperlicher, psychischer und sozialer Regeneration zur vollständigen Regeneration führen.

Hier sehen wir RehaVitalisPlus und das RehaBox®-Konzept als prädestinierte Konzeptpartner. Das aufbauende Kurskonzept bietet hier die Grundlage. Wir wissen, dass gerade das Gruppentraining eine wichtige soziale Komponente ist. Gruppen, die oftmals über Jahre wiederkehrend Kurse buchen.

Prehabilitation, Rehabilitation und Regeneration sind die Zukunft.

Wie kann das in der Praxis z.B. aussehen?

Für die Umsetzung sind wir dabei, in Kooperation mit RehaVitalisPlus einen Genki-Reha-Regenerationskurs zu entwickeln.

Dieser Kurs besteht aus 12 Einheiten à 50 Minuten. Basis sind themenorientierte Theorie- und Praxisbausteine. 8 Einheiten hieraus bilden einen \$20 Kurs.

Ab dem dritten Quartal 2022 beginnen wir mit der Ausbildung zum Regenerationstrainer.

Die zweitägige Ausbildung des Teams kann vor Ort oder online erfolgen. Wir richten uns hier nach den Bedürfnissen der Studiobetreiber. Wünschenswert sind Vorkenntnisse als Physiotherapeut oder Sportwissenschaftler, aber nicht unbedingt notwendig. Die Trainer erhalten mit Abschluss ein Zertifikat der Genki-Vital Academy. Der Abschluss eines Vertriebsvertrags inklusive Produktschulung für Produkte aus der Regenerationsfaser ist ebenfalls möglich.

Was gibt es in Zukunft für gemeinsame Projekte?

Unser Ziel ist, den Kurs als vierte Kurseinheit als Block für das 4. Quartal bzw. komplementär zu den wöchentlichen Kursen anzubieten – als festen Bestandteil des RehaBox®-Konzepts.

Dieser Regenerationskurs bietet den Studiobetreibern eine innovative Ergänzung zum bestehenden Kurskonzept. Praxistests belegen, dass eine hohe Kundenzufriedenheit und positive Mund zu Mund-Propaganda zu Wettbewerbsvorteilen führen.

Die Regenerationsfaser kann unterstützend bei Übungen eingesetzt werden.

Cross-Selling mit Produkten aus der Regenerationsfaser realisieren Zusatzumsätze.

Wie können interessierte Studiobetreiber mit euch in Kontakt treten?

Ansprechpartner für die Erstkontakte wird in erster Linie Frank Schneider sein. Die Abstimmung der Schulungstermine erfolgt dann durch Birgit Nachbar.

Wir stellen gemeinsam mit RehaVitalisPlus dieses Jahr auf den Messen Therapie-München, -Düsseldorf und -Hamburg aus. Ein besonderes Event wird der Tag der Regeneration, der 8. September 2022 in Warnemünde sein. Hier richten wir mit Unterstützung der Landesregierung Mecklen-

burg-Vorpommern ein Symposium bestehend aus Wissenschaftlern aus Japan und Deutschland zu dem Thema Regeneration aus. Wer also Lust zu einem Ausflug nach Warnemünde hat – die Anzahl der Teilnehmer ist allerdings begrenzt. Alternativ freuen sich Frank Schneider und Birgit Nachbar auf einen Besuch im Konzept-Store oder in der Academy in Mannheim.

ZUR PERSON



Frank Schneider
CEO & Gründer



Birgit Nachbar
Physiotherapeutin & Dozentin



SPEZIELL FÜR GESUNDHEITS- UNTERNEHMER

Professionelle Services & Tools: Der 360 Grad-Service der IFAA

- ✓ **3-jährige Ausbildung zum/zur Fitnessfachmann/-frau PLUS GESUNDHEIT bzw. Sport- und Fitnesskaufmann/-frau – inkl. Personalvermittlung!**

JETZT PLUS zusätzliche Gesundheits-Wahlfächer:

- ✓ Rehasport
- ✓ Betriebliches Gesundheitsmanagement
- ✓ Hygienemanager

- ✓ **n.m.s.[®] performance system**

- ✓ effizientes Test- und Releaseverfahren
- ✓ basierend u.a. auf traditioneller chinesischer Medizin und Physiotherapie
- ✓ Zentrale Werbeunterstützung über die Website www.ifaa-nms.de inkl. Anbieter-Liste
- ✓ n.m.s.[®]-Premium-Membership **für nur 29,- EUR pro Monat** (zzgl. MwSt.) mit Profi-Support für Marketing, Business, Networking, Know-how, Profi-Rabatten u.v.m.

- ✓ **Inhouse-Schulungen für's eigene Team, z. B.:**

- ✓ Medical Fitnesstrainer
- ✓ CORE 3D – das innovative Rückenkonzept der IFAA
- ✓ Sporttaping
- ✓ Faszination Faszientraining u.v.m.

INTERESSE? KONTAKTIEREN SIE MICH. ICH BERATE SIE GERNE!

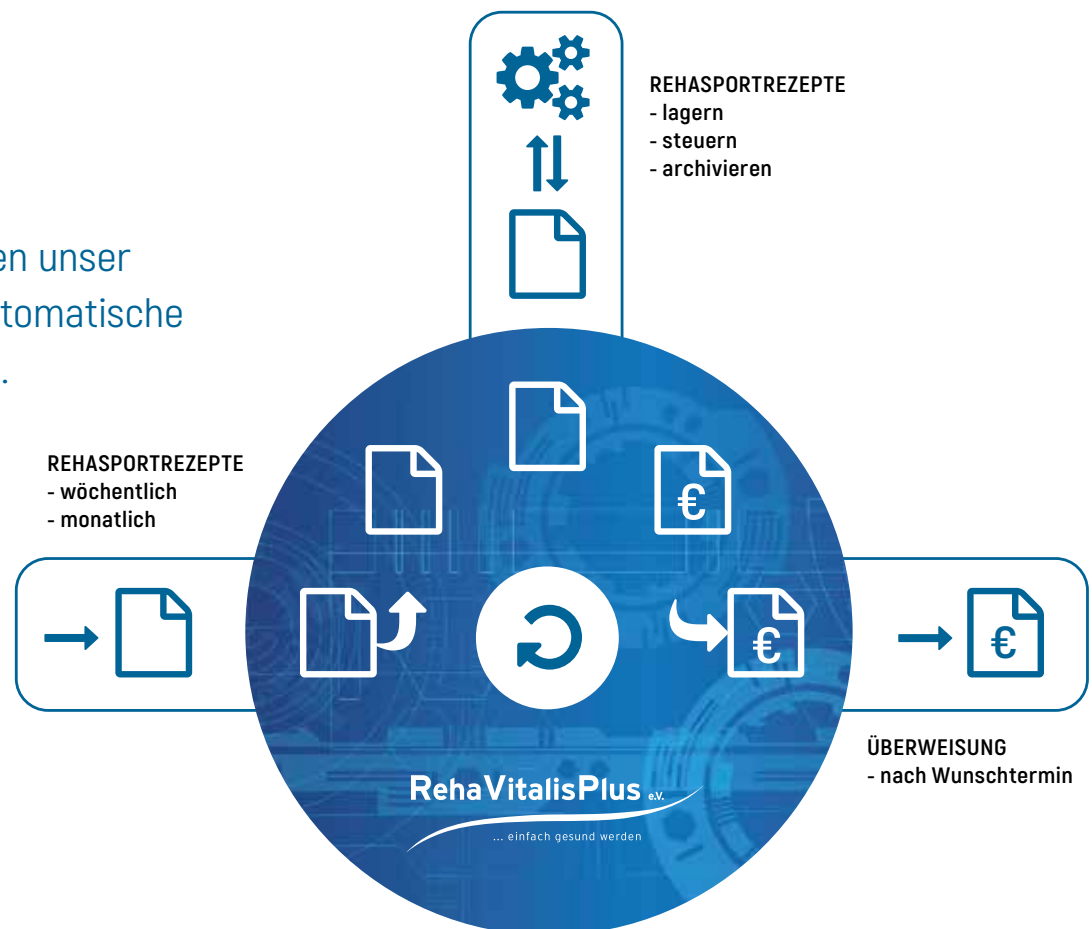
Martin Schnetz, Key Account Manager

Tel. +49 172 5831677 · martin.schnetz@ifaa.de · www.ifaa.de

Automatische Abrechnung

Seit Anfang des Jahres bieten wir Ihnen unser neuestes **Service-Highlight** an: die automatische Abrechnung Ihrer Rehasporteinheiten.

Mehr als 120 unserer Standortpartner nutzen dies bereits **ohne zusätzliche Kosten**. Auch Sie können diesen Service jederzeit **in Anspruch nehmen**.



UMSTELLUNG AUF DIE AUTOMATISCHE ABRECHNUNG IM DETAIL

Schritt 1

- Senden Sie uns eine E-Mail an abrechnung@rehavitalisplus.de
- Teilen Sie uns mit, ab wann Sie die automatische Abrechnung nutzen möchten und nennen uns eine **E-Mailadresse**, die für Korrespondenz zur Abrechnung genutzt werden soll, und einen **Ansprechpartner**
- Nennen Sie uns Ihren regelmäßigen **Wunschauszahlungstermin**, z.B. immer zum Monatsersten, und das **Wunschintervall** (monatlich, quartalsweise, halbjährlich).

Schritt 2

- Sie erhalten von uns **vorfrankierte Umschläge** für die Rehasportverordnungen
- Sie senden uns Ihrem Intervall entsprechend wöchentlich oder monatlich Ihre neuen, auf Richtigkeit geprüften **original** Rehasportverordnungen alphabetisch sortiert zu (eventuelle Besonderheiten wie Begleitschreiben, Genehmigungsnummern etc. bleiben wie in unserem Abrechnungsleitfaden beschrieben bestehen), zusätzlich zum Absender bitte **Partnernummer** und **Anzahl** der Verordnungen angeben, eine **Kopie** bleibt weiterhin bei Ihnen im Haus

Schritt 3

- Sie erhalten eine **Bestätigungsmail** mit der Anzahl der erhaltenen Verordnungen
- Wir erstellen für Sie die **Abrechnung** mit allen abrechenbaren Einheiten, bestehend aus neu erhaltenen Verordnungen und Folgeabrechnungen
- Wir **überweisen** den Abrechnungsbetrag zum hinterlegten Wunschtermin
- Sie erhalten eine **Übersicht** aller abgerechneten Einheiten



IHRE VORTEILE

- Minimalster Aufwand
- Maximale Transparenz und Effizienz
- Sie machen das Training – wir den Rest!

Wir freuen uns darauf, Sie mit dieser Dienstleistung noch besser unterstützen zu können!

SO EINFACH FUNKTIONIERT'S:

- Sie schicken uns wöchentlich oder monatlich portofrei Ihre Rehasportrezepte.
- Wir lagern, archivieren und steuern diese zu.
- Sie nennen uns Ihren Wunschauszahlungstermin, z.B. immer zum Monatsersten.
- Wir überweisen Ihr Geld regelmäßig zum Wunschtermin.

- **Start ab 2022**
- **Keine zusätzlichen Kosten**
- **Bestandteil unseres umfassenden Servicepakets**
- **Voraussetzung: Nutzung der Software myYOLO inklusive digitaler Signatur**



GYMwood
NATÜRLICH. NACHHALTIG. GESUND.

 fle-xx
BY GYMWOOD



DER BEWEGLICHKEITZIRKEL

new
studio



FÜR IHREN KRAFTBEREICH

GYM WOOD
Allmendgrütt 2-4
79713 BadSäckingen | Deutschland

+49 7761 999 488 1
hello@gym-wood.com
www.gym-wood.com



Neue Rahmenvereinbarung für Rehabilitationssport und Funktionstraining der BAR

Die Bundesarbeitsgemeinschaft für Rehabilitation (BAR) hat nach gut 10 Jahren eine neue Rahmenvereinbarung beschlossen, welche am 01.01.2022 in Kraft getreten ist.

Die Rahmenvereinbarung regelt die grundlegenden Voraussetzungen für die Durchführung von Rehasport. Die interessantesten Änderungen der aktuellen Version haben wir im Folgenden zusammengefasst.

Herzsport

Bisher war in Herzsportgruppen die Anwesenheit eines Arztes erforderlich. Dies ist unter bestimmten Bedingungen nun nicht mehr zwingend nötig. Für die Absicherung in Notfallsituationen gibt es jetzt mehrere Optionen:

- „ständige Anwesenheit des Herzgruppenarztes bzw. der -ärztin oder von Rettungskräften nach 11.4.1 oder
- ständige Bereitschaft des Herzgruppenarztes bzw. der -ärztin oder von Rettungskräften nach Ziffer 11.4.1.

Ständige Bereitschaft des Herzgruppenarztes bzw. der -ärztin oder von Rettungskräften in diesem Sinne setzt voraus:

- Bei jedem Notfall/Unfall ist der Herzgruppenarzt oder die -ärztin bzw. die Rettungskraft sofort zu kontaktieren
- Voraussetzung ist deren lückenlose Erreichbarkeit durch die Übungsleitung
- Eintreffen des Herzgruppenarztes bzw. der -ärztin oder der Rettungskraft im Übungsraum unverzüglich nach Anforderung durch die Übungsleitung (BAR; 11.4)

Als erforderliche Qualifikationen für die Absicherung in Notfallsituation wird Folgendes genannt:

- Arzt/Ärztin mit praktischen Erfahrungen und Fertigkeiten im Notfallmanagement
- Physician Assistant mit Kenntnissen und Fertigkeiten im Notfallmanagement
- Rettungsassistent/-in
- Notfallsanitäter/-in
- Rettungssanitäter/in mit mindestens einjähriger Berufserfahrung im Anschluss an die Ausbildung mit Kenntnissen und Fertigkeiten im Notfallmanagement
- Fachkrankenpflegekräfte für Intensivpflege und Anästhesie.

Rehabilitationssportarten

Neue Möglichkeiten bieten sich auch für die Gestaltung der Rehasportgruppen. Grundlage bilden die Rehabilitationssportarten:

- Gymnastik (Gymnastik auch im Wasser)
- Ausdauer- und Kraftausdauerübungen (neu)
- Schwimmen
- Bewegungsspiele in Gruppen

Zusätzlich können die Rehabilitationsträger weitere Rehabilitationssportarten anerkennen, wenn das Ziel des Rehabilitationssports unter den oben genannten Punkten nicht erreicht werden kann (z.B. Bogenschießen für Menschen im Rollstuhl, Sportkegeln für blinde Menschen, Golf als Rehasport, therapeutisches Klettern, etc.).

Die Übungsleiter können somit kreative Rehasportkonzepte einbringen und bei uns für eine Anerkennung beim Verband einreichen. Daraus ergibt sich auch Potential für die Erschließung neuer Zielgruppen.

Aufgrund der Pandemie hat auch der Rehasport im Freien einen höheren Stellenwert erreicht. In der alten Rahmenvereinbarung war nur die „gelegentliche“ Durchführung des Rehasports im Freien vorgesehen. Dies wurde gestrichen, wodurch die Gruppen auch dauerhaft draußen stattfinden können. Voraussetzung sind geeignete Flächen und das Einverständnis der Teilnehmer.

Bei Fragen zu diesen und allen weiteren Punkten der neuen Rahmenvereinbarung, steht Ihnen unser RehaVitalisPlus e.V. Kundenservice gerne zu Ihrer Verfügung.

KONTAKT

Philipp Neigenfindt
RVP CRM-Management



Tel.: 0211 / 99 540 439
E-Mail: p.neigenfindt@schranz-control.de
www.rehavitalisplus.de

secaTRU

DU VERDIENST MEHR



Profitiere doppelt:
Medical Fitness pushen und
an jeder Messung verdienen.

Jetzt ab 99€ pro Monat
Körperzusammensetzung
auf Goldstandardniveau
analysieren:

secaTRU.com

DIE ZEIT IST REIF.

REHASPORT #GERADEJETZT!

Ihre Stufen zum erfolgreichen Anbieter im Gesundheitssport!

Schritt für Schritt oder DIREKT mit der RehaBox®: „Gesundheitssport mit System“.

Step 1

Mitglied im Rehasport-Verein werden – Zertifizierung erhalten Rehasport-Standort sein

RehaVitalisPlus e.V. erleichtert Ihnen mit 15-jähriger Erfahrung den Einstieg in die Gesundheitsbranche. Sie machen das Training und RVP e.V. den Rest!

Step 2

Wichtige Tools für den Aufbau und Ausbau eines Rehasport Standortes

Schranz Control, ein wichtiger und erfahrener Partner von RVP e.V., hilft Ihnen beim Aufbau eines Ärztenetzwerks, bietet Ihnen alle wichtigen Aus- oder Fortbildungen und begleitet Sie in allen Fragen des digitalen und analogen Marketings.

Step 3

Rehasport-Gymnastik anbieten mit Krankenverordnungen

RehaVitalisPlus e.V. und seine Partner bilden Sie zum ÜL-B-Rehasport Orthopädie aus.

Step 4

Zusatzangebote im Rehasport und Präventionskonzepte nach §20 SGB V

Schranz Control gibt Ihnen das Knowhow in den Bereichen Sales und 360°-Trainingskonzepten und vier zertifizierten Präventionskonzepten nach §20 SGB V mit Großgeräteinsatz (Trampolin – Beweglichkeit – Kraft – funktionelles Training).

Step 5

Ausbildung mit Abschluss zum Gesundheitsexperten

RehaVitalisPlus e.V. und Schranz Control schulen Sie zum Gesundheitsexperten. Dieses Zertifikat unterstützt Sie dabei, Ihr Fachwissen und die Kenntnisse Ihrer Mitarbeiter in den Rehasport relevanten Bereichen des Managements und Trainings auf den aktuellen Stand zu bringen und zu halten. Für mehr Kompetenz und Qualität in der Positionierung als Gesundheits-Sportanlage.

Step 6

Gesundheitssport mit System - all inclusive Step 1-5

Die RehaBox®-Lizenz ist ein neues und innovatives Rehasport-Boutique-Konzept. Systematische und aufeinander aufbauende Schulungs- und Konzeptmodule zur Unterstützung der Lizenznehmer, bei der erfolgreichen Arbeit nichts zu übersehen mit genügend Raum für zusätzliche individuelle Performance.



DIE GESUNDHEITSTREPPE

Und auf welcher Stufe stehen Sie auf dem Weg zum erfolgreichen Gesundheitssportanbieter?



SICHERN SIE SICH JETZT IHR REHABOX-MUSTERSTUDIO MIT GEBIETSSCHUTZ.



Werden Sie mit
RehaVitalisPlus
erfolgreich!
JETZT STARTEN!

REHABOX

#GERADEJETZT

rehabox.de

- GESUNDHEITSSPORT
IM SHOPSYSTEM
- MIT LIZENZ FÜR EXPERTEN
- ZUKUNTSORIENTIERTEN
EINRICHTUNGEN
- VOM SPEZIALISTEN FÜR
REHASPORT ENTWICKELT



Alles aus einer Hand.
Experten in jedem
Fachbereich.
Täglich erreichbar!

Ihre Ansprechpartner:
Friedo Hannemann
f.hannemann@rehabox.de
Niklas Arnold
n.arnold@rehabox.de

RehaVitalisPlus e.V.
... einfach gesund werden

In Kooperation mit

Schranz Control
UNTERNEHMENSBERATUNG IM GESUNDHEITSSPORT

Alle Vorteile vereint im RehaBox®-Konzept „Gesundheitssport mit System“



Die RehaBox® ist ein neues und innovatives Boutique-Studio Konzept, das schon jetzt die Gegenwart des Rehasports prägt und in der Zukunft im erfolgreichen Rehasport nicht mehr wegzudenken ist.



Bernd Schranz, seit über 30 Jahren Branchenexperte und Visionär im Reha- und Gesundheitssport, hat zusammen mit seinem Team die RehaBox® entwickelt. Das Ziel war es, ein Studiokonzept zu erschaffen, das den Reha- und Gesundheitsmarkt in der Gesellschaft weiter aufwertet und die wirtschaftliche Lage der Rehasport-Anbieter verbessert. Die RehaBox® ist eine Symbiose aus Wohlfühlambiente und nachhaltigem Training für mehr Kraft, Ausdauer, Beweglichkeit und Koordination. Trainiert wird in fachlich betreuten und fest terminierten Kleingruppen.

Die RehaBox® ist mit seinen systematisch und aufeinander aufbauenden Schulungs- und Konzeptmodulen ein sehr flexibles und wirkungsvolles System. Es unterstützt die Lizenznehmer, bei Ihrer erfolgreichen Arbeit nichts zu übersehen und bietet genügend Raum für zusätzliche individuelle Performance.

„Gesundheitssport mit System“ – Klare Struktur mit individueller Performance

- Standing und klare Positionierung auf dem Reha- und Gesundheitsmarkt
- Wirtschaftliche Verbesserung der Rehasport-Anbieter
- Angebot für die Rehasportler – professionell betreutes Training mit Lifestyle-Ambiente

Das RehaBox®-Konzept ist geschaffen für Reha- und Gesundheitssport-Anbieter:

- Existenzgründer
- Fitnessanlagen (Shop in Shop oder Satelliten-Studio)
- Firmen/BGM
- Physio- und Therapiepraxen
- Sportvereine
- Bauträger

Es erleichtert den Einstieg in den Re-

hasport oder hebt Ihr bestehendes Reha- und Gesundheitssport-Angebot auf ein nächstes Level. Wirtschaftlichen Erfolg generieren, sichern und steigern.

Ihr RehaBox® On Boarding und Lizenzpaket ist fokussiert auf alle Rehasport relevanten Unternehmensbereiche und Themen. Das System betreut Sie nicht nur in der Startphase, sondern auch danach in der erfolgreichen Abwicklung Ihres Tagesgeschäfts:

- Idee, Planung, Betreuung und Umsetzung für schlüsselfertigen Übergabe
- Jährlich aktualisiertes Marketingpaket (Digital und Print)
- Ausbildungspaket für Ihre Mitarbeiter zum Gesundheitsexperten
- Management, Verwaltung, Service und Training

- Dauerhaft individuelles Coaching
- RehaBox®-Trainingskonzept
- Jährlich aktualisierte Weiter- und Fortbildung
- Die 5 Stellschrauben der RehaBox®
- Qualitätssicherung
- Direkter Zugriff auf zukünftige Forschungs- und Entwicklungsergebnisse

Ihr Weg zur eigenen RehaBox®:

Vereinbaren Sie einen unverbindlichen Beratungstermin. Besuch unserer Premium-RehaBox® im Musterstudio, Düsseldorf/Cuxhaven Alternativ per Zoom und im virtuellem Show Room Erstellung eines individuellen Angebots Planung und Betreuung bis zur schlüsselfertigen Übergabe

KONTAKT

Gerne organisieren wir für Sie eine Führung in unseren Musterstudios. Vereinbaren Sie Ihren individuellen Termin bei:

Niklas Arnold
Leiter Ausbildung, RehaBox®

Friedo Hannemann
Projektmanagement, RehaBox®

Tel.: 0211 / 99 540 439

E-Mail: n.arnold@schranz-control.de / f.hannemann@schranz-control.de

Weitere Infos: www.RehaBox.de

ETL | ADVISION

Steuerberatung im Gesundheitswesen

Unsere aktuellen Veranstaltungen
und Webinare finden Sie unter
etl-advision.de/veranstaltungen



**Marktführer in der Beratung
mit über 120 auf die Gesund-
heitsanbieter spezialisierten
Steuerkanzleien bundesweit**

**Jetzt auch mit der wirtschaftlichen
Beratungs-Initiative Zukunft Praxis**

**ZUKUNFT
+ PRAXIS**
powered by ETL ADVISION®

Unser Netzwerk für Ihren Erfolg

Ihre Mehrwerte durch unsere RehaBox®-Konzeptpartner



Krafttraining

Excio ist Hersteller von innovativen Geräten aus Deutschland, die durch ihre einfache Bedienbarkeit und ein einzigartiges Trainingsgefühl bestechen. Zu unserem Portfolio gehören ein hydraulischer Kraftzirkel, ein Beckenbodentrainer sowie ein Dehnzirkel und ein muskelkraftgetriebenes Laufband.



Ausdauertraining

Technogym ist weltweit als „The Wellness Company“ bekannt. Ein Unternehmen, das aus dem hedonistischen Konzept „Fitness“ einen neuen Lebensstil kreiert hat: Wellness. Zu einem „Wellness-Lifestyle“ gehört regelmäßige körperliche Bewegung, eine ausgewogene Ernährung und eine positive mentale Einstellung. Das Ziel von Technogym ist es, jedem – ob Profi- oder Hobby-Sportler – dabei zu helfen, sein Leben mental und gesundheitlich zu verbessern, unabhängig davon, wo derjenige sich gerade befindet.



Funktionelles Training

Die Ludwig Artzt GmbH steht seit mehr als 35 Jahren für fundiertes Knowhow, professionelle Beratung und Vertrieb von funktionellen Trainingsgeräten und Fitnesskleingeräten. Neben Produkten weltweit bekannter Marken wie Thera-Band, BLACKROLL und BOSU wird das Angebot immer wieder durch innovative und außergewöhnliche Produkte erweitert.



Medizinische Messsysteme

seca bietet seit 1840 medizinische Messsysteme und Waagen an und ist weltweiter Marktführer in diesem Segment. Auch in Deutschland besitzt seca einen Marktanteil von knapp 85 %.

Die seca TRU, die Lösung zur Messung der Körperzusammensetzung, mit integrierter Waage und einer Ultraschall-Längenmessung, rundet das Angebot von seca auch für den Reha- und Gesundheitssport ab. Die seca TRU zeichnet sich durch ihre vollständige medizinische Validierung gegen Goldstandardmethoden aus. So wurde die Muskelmasse mithilfe eines Ganzkörper-MRTs validiert, die Fettmasse mit dem komplexen 4C Modell.



Säure-Basen-Haushalt und Regeneration

Gesundheit, körperliche sowie geistige Leistungs- und Regenerations-Fähigkeit aber auch unsere Attraktivität hängen maßgeblich von einem ausbalancierten Säure-Basen-Haushalt ab. Dazu leisten die ganzheitlich ausgerichteten und mehrfach preisgekrönten Produkte der Marke P. Jentschura einen wesentlichen Beitrag. Das Unternehmen ist Pionier im Bereich „Entsäuerung und Entschlackung“ und bietet leicht umsetzbare Konzepte, die sich perfekt in den Trainings- und Reha-Alltag integrieren lassen – mit vielversprechenden Erfolgen!



Beweglichkeitstraining

Mit den GYMwood Multifunktions-, Trainings-, Therapie- und Kletterwand-Elementen können Sie vielfältige Übungen ausführen. Wechseln Sie schnell und einfach die praktischen, vielfältigen Holzmodule und los geht's



Akademie für Fitness, Wellnes und Gesundheit

Die IFAA bietet über 37-jährigen Markterfahrung, einen hohen Anspruch an die Qualität ihrer Lehre und ihres Lehrpersonals sowie ein riesiges Portfolio aus weit über 100 Fitness-Ausbildungen und Trainer-Lizenzen. Z.B. Functional & Athletik, Personal Training, Yoga, Ernährung, Groupfitness, Reha & Medical, Business & Management, Aerobic, Medical Workout, Martial Arts, Aqua, Dance, Cycling, BGM u.v.m.



Fitnessprodukte

Die for me do GmbH bietet Fitnessprodukte, die auf wissenschaftlichen Erkenntnissen basieren und Medizinproduktzulassungen haben. Dabei legen wir den Schwerpunkt auf die optimale Kombination aus Ernährung und Fitness. Seit vielen Jahren begleiten wir unsere Kunden dabei, sich am Markt durch außergewöhnliche, individuelle und wissenschaftlich fundierte Geräte und Konzepte erfolgreich zu differenzieren.



Regenerationsfaser

Die Eigenschaften der von VENEX entwickelten und patentierten V-TEX® Regenerationsfaser aktivieren das parasympathische Nervensystem und unterstützen so im Ruhezustand und während des Schlafs den Erholungsprozess des Körpers.

Die Genki Vital Regenerationsbekleidung ermöglicht in Phasen der Ruhe und des Schlafs maximale Erholung, so dass Phasen der Aktivität mit einer ebenso großen Leistungssteigerung einhergehen. Die Wirkung bleibt bis zu einem Abstand von 2 cm zur Haut erhalten und durchdringt auch leichte Unterbekleidung. Der Platin-Mineral-Mix der V-TEX® Regenerationsfaser sendet ein Signal, das über Rezeptoren der Haut zum Gehirn weitergeleitet wird und den Befehl zur Erweiterung der Blutgefäße und Aktivierung des „Ruhenergs“/Parasympathikus gibt.

Gantner

Digitalisierung

Die GANTNER Systeme basieren auf berührungsloser RFID-Technologie und unterstützen die Organisation jedes Unternehmens. In Fitnessclubs, Rehasentren, Physioeinrichtungen, Sportvereinen und Bädern finden sie Einsatz zur Mitglieder-/Besucherverwaltung sowie in den Bereichen Zutritts-, Schrankschließ- und Cashless Payment-Lösungen. Bei Fitnessclubs und Bädern/Thermen ist GANTNER Marktführer für elektronische Verwaltungssysteme und zählt den Großteil der wichtigsten Fitnessketten und Thermenholdings zu seinen Kunden.



balori[®]
e-coordination

INNOVATIVES NEUROATHLETIK- TRAINING MIT SYSTEM

für Physiotherapie, Fitness,
Rehabilitation & Sport

MESSEN - BEWERTEN - VERBESSERN



KRANKENKASSENFÖRDERUNG
§ 20 SGB V.

- ▶ **Sofortige** Messergebnisse - Balance, Orientierung, Bewegungsqualität
- ▶ **Personalfreie** Betreuung Ihrer Patienten & Mitglieder
- ▶ **Einzigartige** Rücken- und Gelenkprävention
- ▶ **Optimierung** der Konzentrationsfähigkeit und mentalen Stärke
- ▶ **Schnelle** Trainingserfolge in kürzester Zeit
- ▶ **Kinderleichte** Bedienbarkeit

www.balori.info



Auf dem Weg zum erfolgreichen Gesundheitssport-Anbieter

Machen Sie den Unternehmenscheck, prüfen Sie selbst, welche Bausteine in Ihrem Gesundheitsstudio super sind und bei welchen Handlungsbedarf besteht.

BITTE ANKREUZEN!

😊 ALLES SUPER! ☹️ MÜSSEN WIR RAN

QUALIFIKATION DER MITARBEITER		
Fachliche Leitung		
Qualifizierte Trainer		
Fachübungsleiter Rehasport, zertifizierter Präventionstrainer, Dipl. Sportlehrer, Sportlehrer, Fitnessökonom, Sport- u. Gymnasiklehrer, Physiotherapeut, Gesundheitsmanager BA		
QUALITÄT DER KUNDENBETREUUNG		
Trainings- & Betreuungskonzept		
Planung, Durchführung, Auswertung		
Anamnese		
Diagnostik		
QUALITÄT DES ANGEBOTES		
Rehasport nach §64 SGB IX		
Präventionssport nach §20 SGB V		
Gesundheitssport mit den Elementen (Kraft, Cardio, Beweglichkeit, Koordination)		
Physiotherapie		
Medizinische Trainingstherapie (MTT)		
Krankengymnastik am Gerät (KGG)		
Trainingstherapeutische Rehabilitationsnachsorge (T-RENA)		
Intensivierte Rehabilitationsnachsorge (IRENA)		
QUALITÄT DES KURSANGEBOTES		
Gesundheitsbezogener Schwerpunkt		
QUALITÄT DER TRAININGSGERÄTE		
Kraft		
Cardio		
Beweglichkeit		
Koordination		
DIN-EN 957		

BITTE ANKREUZEN!

😊 ALLES SUPER! ☹️ MÜSSEN WIR RAN

QUALITÄT DER HYGIENISCHEN VERHÄLTNISSE		
Reinigungskonzept		
Hygienekonzept		
Luftreinigung		
QUALITÄT DES MARKETINGS		
Zielgruppengerechtes Wording		
Zielgruppengerechtes Bildmaterial		
Zielgruppengerechte Farben		
Analog		
1. Broschüre		
2. Flyer		
3. Zeitung		
Digital		
1. SEA / SEO		
2. Soziale Netzwerke		
QUALITÄT DES IMAGES		
Kooperationen mit		
1. Ärzten		
2. Krankenkassen		
3. Krankenhäusern		
4. Rehaeinrichtungen		
5. Apotheken		
6. Sanitätshäusern		
Inneneinrichtung		
1. Zielgruppengerecht modern		
2. z.B. Naturelemente		
Trainerkleidung		
1. Einheitlich (z.B. lange weiße Hose und Poloshirt)		

Scannen Sie Ihren ausgefüllten Test ein – oder machen ein Foto - und schicken ihn an uns. Wir erstellen Ihnen gerne und unverbindlich eine individuelle Lösung.

GESUNDHEIT IST KOORDINATION

Das Leben beginnt mit Koordination.
Koordination ist die Grundlage für Training.
Training ist die Voraussetzung für Gesundheit.
Trainiere Koordination!

Sensopro verleiht Koordination den verdienten Stellenwert und ermöglicht
Patienten ein strukturiertes und autonomes sensomotorisches Training.

SENSOPRO.CROSSCORPO.COM


SENSOPRO



Interessiert? Dann testen Sie Sensopro in unserem Show-Truck!
Termine unter truck@crosscorpo.com

 **crosscorpo**[®]
Partner für Therapie und Training



Kongress: Neuro Innovation Day 2022

Neurozentriertes Training ist eine Therapieform, die Gehirn und Nervensystem in den Fokus der Behandlung rückt. Bekannt geworden ist das Übungskonzept vor allem durch den Einsatz im Leistungssport

Wie vielfältig die Einsatzmöglichkeiten neurozentrierter Anwendungen nicht nur im Sport sondern auch bei Verletzungen und Schmerzen im Alltag sind, will der erste Neuro Innovation Day 2022 beleuchten. Der Kongress in Zusammenarbeit mit unserem RehaBox®-Partner Ludwig Artzt und der Deutschen Akademie für Neuro-Performance findet am 18. September in den Räumlichkeiten des Landessportbundes Hessen statt. Wir haben mit der Organisatorin und Referentin Astrid Buscher über den Fachtag gesprochen.

Astrid, wie ist die Idee für den Neuro Innovation Day entstanden?

Das neurozentrierte Training bietet unglaubliches Potenzial, gleichzeitig sind die Skepsis und Unkenntnis am Markt groß. Als Andreas Königs von der Deutschen Akademie für Neuro-Performance mich fragte, ob wir einen gemeinsamen Kongress organisieren wollen, habe ich die Idee sofort aufgegriffen. Mit dem Neuro Innovation Day möchten wir für das Thema begeistern und möglichst vielen Menschen einen ersten Einblick in die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten geben.

Was erwartet die Teilnehmer bei der Veranstaltung?

Wir beginnen mit einem Einführungsvortrag, in dem die Referenten grundlegende Informationen zu dieser Trainingsform vermitteln und aus ihrer täglichen Praxis berichten. Ab 11:30 Uhr starten wir dann mit spannenden Workshops und Vorträgen rund um das Thema neurozentriertes Training und Therapie. Dabei können die Teilnehmer aus 16 Angeboten ihre vier Favoriten auswählen.

Auf welche Themen und Referenten können wir uns freuen? Möchtest du ein paar Highlights nennen?

Wir sind absolut begeistert, wie viele Top Referenten, die sich seit Jahren mit diesem Thema beschäftigen, wir für unseren Innovation Day gewinnen konnten. Dabei gibt es für jeden bestimmt ein individuelles Highlight. Ich freue mich besonders auf Daniel Müller mit dem Workshop „Weiß dein Gehirn schon, dass du nicht mehr verletzt bist?“.

Denn wer kennt sie nicht, die immer wiederkehrenden Schmerzen, die Daniel als „propriozeptive Signalfehler“ beschreibt und Methoden zeigt, diese zu identifizieren und zu neutralisieren.

Für Teilnehmer, die selbst oder im Familienkreis von Long Covid betroffen sind, ist der Workshop von Yassin Jebrini „Post-Covid-Recovery“ sehr zu empfehlen. Denn die Symptome stehen in einem engen Bezug zum Nervensystem.

Darüber hinaus haben wir viele spannende Fallbeispiele aus der täglichen Praxis, etwa von Angelika Rieß (Physiotherapie), Prof. Dr. Ulf Sobek, Dominik Suslik (Fußball) und Dr. med. Philip Eckardt (Arzt). Sehr interessant ist auch der Einfluss unseres Gehirns auf unseren Magen-Darm-Trakt. Darüber spricht Lisa Königs in ihrem Vortrag „Futter für's Gehirn – Warum es nicht immer um Essen geht“. Und natürlich mein eigenes Herzensthema „Der Einfluss von Wahrnehmung auf kindliches Verhalten und Lernen“. Die Anzahl von Kindern mit Teilleistungsstörungen nimmt nämlich von Jahr zu Jahr zu.

An wen richtet sich die Veranstaltung?

Die Veranstaltung richtet sich an Trainer, Therapeuten, Ärzte, Übungsleiter, Sportwissenschaftler, Erzieher, Pädagogen und alle weiteren Bewegungs- und Gesundheitsberufler. Aber auch interessierte (Freizeit)sportler oder Gesundheitsbegeisterte sind willkommen. Vorkenntnisse zum Thema sind hilfreich aber nicht nötig, da wir mit dem Einführungsvortrag alle Teilnehmer abholen. Natürlich werden auch Menschen mit Vorwissen neue Ansätze und Möglichkeiten kennenlernen. Darüber hinaus freuen sich viele Neuro Coaches, die bei Dr. Eric Cobb die Ausbildung absolviert haben, auf diesen Tag, der für sie eine Art „Klassentreffen“ ist. Es lohnt sich somit dabei zu sein!

Was kann Neurotraining für den Rehasport bringen?

Im Rehasport sollte das Neurotraining unbedingt miteinbezogen werden. Verletzungen und Schmerzen sind immer von neuronalen Defiziten begleitet. Hier kann Neurotraining vielversprechende, neue Ansatzmöglichkeiten und Stimuli bieten.

INFO



Der Neuro Innovation Day findet am 18. September in den Räumlichkeiten des Landessportbundes Hessen in Frankfurt am Main statt. Die Teilnahmegebühr beträgt 185,00 Euro inklusive Verpflegung und Goody Bag. Bis zum 15.06.22 gibt es mit dem Gutscheincode NID22 einen Rabatt von 35,00 Euro. Anmeldung unter www.artzt.eu/neuroday



Zur Person:

Astrid Buscher ist Diplom-Sportökonomin, Neuro- und Kinder-Coach und Ausbildungsleiterin am Artzt Institut. Sie organisiert Fortbildungen und Fachkongresse wie das Artzt Symposium, ist Autorin von Büchern und Fachartikeln und coacht Kinder mit Lernschwierigkeiten im Schlaupf-Institut für systemisches Lernen.

Ludwig Artzt GmbH
Schiesheck 5, 65599 Dornburg

Telefon: +49 6436 944930

E-Mail: info@artzt.eu

Web: www.artzt.eu



Durch HARA verbesserte Kunden- und Patientenbindung:

- ✓ Exklusiv nur in Gesundheitsstudios, Hotels, Physio- und Arztpraxen
- ✓ Medizinische Zertifizierung
- ✓ Aufwertung der Trainings- & Therapieprogramme
- ✓ Schlankere Taille, flacher Bauch, gesunder Rücken u.v.m.
- ✓ Unterstützung bei Sport und Therapie

„Akzeptanz einer Beitragserhöhung durch Mehrwertschaffung!“



JETZT STANDORT SICHERN!

**PERSÖNLICHEN
BERATUNGSTERMIN
VEREINBAREN & PARTNER
WERDEN!**

**030 / 92 03 83 68 14
info@harahealth.de**

P. Jentschura®
regeneriert wie neugeboren



So wird sie aussehen,
die Jentschura NaturKundeAkademie



„Wer die Natur beobachtet und ihre tiefsten Gesetze begreift, kann glücklicher, zufriedener und weniger gestresst leben und dabei erfolgreicher sein.“

Dr. h. c. Peter Jentschura



(v.l.) Firmenchef Dr. h. c. Peter Jentschura, Münsters Bürgermeisterin Angela Stähler, Wirtschaftsförderungschef Enno Fuchs, Ingo Hoff (Industriebau Hoff und Partner), Geschäftsführerin Barbara Jentschura, Geschäftsführer Matthias Buß und Gertrud Jentschura (Ehefrau des Firmenchefs) legten Ende August 2021 den Grundstein für die NaturKundeAkademie.

Gesund leben lernen

Den Jentschura-Kosmos erleben – in der NaturKundeAkademie

Ein großes Projekt nimmt Fahrt auf: Im Herbst 2022 öffnet die Jentschura NaturKundeAkademie ihre Pforten. An diesem einzigartigen Ort können interessierte Menschen nicht nur den gesamten Jentschura Kosmos erleben, sondern auch den Weg zurück zur Natur finden.

Zentrales Ziel der Akademie ist es, umfassendes Wissen rund um die natürliche Erhaltung der Gesundheit vis-à-vis weiterzugeben, Achtung gegenüber der Natur zu vermitteln und ein gesundes, verantwortungsvolles Leben zu lehren. Ganz nach dem Motto „gesund leben lernen“ stehen im Mittelpunkt der Lehre Maßnahmen, die zu einem vitalen, naturbezogenen und eigenverantwortlichen Leben und Denken führen.

Das Angebot der visionären NaturKundeAkademie erstreckt sich über mehrtägige Kurse, Tagesworkshops und Schulungen, in denen sowohl theoretisches Wissen als auch praktisches Können vermittelt werden. In den Lehrveranstaltungen wird das Bewusstsein für ein präventives Verhalten in Bezug auf Ernährung, Körperpflege, Bewegung, Regeneration und äußere Einflüsse gezielt und nachhaltig gestärkt.

Über die Akademie in Kürze:

Natürlich gesund zu leben, das wünschen sich viele Menschen. Doch den wenigsten gelingt dies wirklich. Angesichts von Naturkatastrophen und Klimawandel wächst die Sehnsucht, der Natur wieder näherzukommen. Doch nicht nur mit der Welt sondern auch mit ihrer Gesundheit gehen die meisten Menschen „unnatürlich“ um. Die Folge sind Zivilisationskrankheiten, die aber nicht unausweichlich sind. Wer eine ganzheitliche, gesunde Lebensweise erlernen möchte, kann ab Herbst 2022 in einer neuen NaturKundeAkademie in Münster die Schulbank drücken. Auf unserer Website sind nähere Informationen über die Ziele des privat geführten Schulungszentrums zu finden. In Kursen und Workshops wird Lernenden hier die Vision von einer innerlichen wie mentalen Erneuerung vermittelt.

Weitere Informationen zur NaturKundeAkademie mit dem Seminarprogramm finden Sie unter:
www.jentschura-naturkundeakademie.de

Vorab-Anmeldungen und weitere persönliche Infos:
Frau Claudia Guth, Akademie-Direktorin:
cguth@p-jentschura.de

KONTAKT



JENTSCHURA
NaturKundeAkademie

Jentschura
NaturKundeAkademie

Otto-Hahn-Straße 22-26
48161 Münster-Roxel

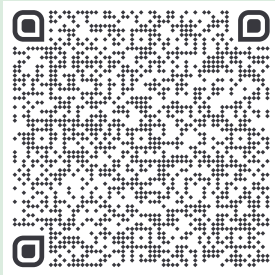
Telefon: +49(0)25 34 97 44-0
info@p-jentschura.com
www.jentschura-naturkundeakademie.de

SO EINFACH GEHT SAUBER!

WET WIPES ZUM UNSCHLAGBAREN PREIS

Nutze den Code **Schranz10** auf Bedarf.de und spare **10 %** auf deine Wet Wipes – einzeln oder als Set mit Reinigungssäule.

QR-Code scannen und Rabatt sichern!



**10 %
SPAREN**



Abbildung ähnlich

Bei Bedarf.de erhältst du alle Produkte von einem einzigen Lieferanten, wir bieten dir individuelle Lösungen und beraten dich professionell aus einer Hand. **Damit sparst du nicht nur viel Zeit, sondern auch bares Geld.**

Galileo® und E.M.L.A.®

Trainings- und Therapiegeräte für Fitnessstudios und Therapeut:innen

Galileo®

Trainings - und Therapiegeräte



Das Galileo® besteht aus einer Platte, die als Wippe sinusförmige Aufwärts- und Abwärtsbewegungen erzeugt. Die Achse der Wippe verläuft senkrecht auf den Körper zu. Wenn die übende Person beidbeinig auf der Wippe steht, die Füße rechts und links von der Achse aufsetzt, stößt die Wippe seitenalternierend abwechselnd ein Bein nach oben.

Vorteile des Galileo®-Trainings:

Die Wirksamkeit und die klaren Vorteile der seitenalternierenden Vibration des Galileo®-Systems wurden gegenüber anderen Vibrationstrainingsgeräten durch umfangreiche Studien belegt. Galileo®-Training hat aufgrund seiner einzigartigen seitenalternierenden Bewegung gegenüber anderen Trainingsmethoden und Trainingsgeräten viele Vorteile:

- vielfältige Anwendungsmöglichkeiten von Therapie bis Hochleistungssport
- ganzheitliches, funktionelles Muskeltraining durch einen physiologischen Bewegungsablauf
- Gleichgewichtstraining, Muskellockerung, Muskelaufbau mit einem Produkt
- enorm zeitsparend
- sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und geringe Unterhaltskosten
- optional mit Medizingerätezulassung
- gewichtsunabhängige, geführte, sinusförmige Krafteinleitung

E.M.L.A.®

Elektronische Muskelleistungs-Auswertung

E.M.L.A.® ist ein transportables und robustes Messgerät zur Ermittlung des muskulären Kraftpotenzials. Die analysierten Muskelleistungen werden digital durch einen Avatar dargestellt. In nur wenigen Minuten erhält man eine Übersicht darüber, welche muskulären Defizite vorhanden sind und in welchem Bereich gezielter trainiert werden muss, um das persönliche Ziel zu erreichen.

So funktioniert E.M.L.A.® physiologisch:

- 14 verschiedene Übungsmuster sind standardisiert
- einzelne Übungen können zu therapeutischen Zwecken durchgeführt werden
- alle Übungen werden für die Darstellung eines allgemeinen Kraftbildes absolviert
- es können eigene Testmuster entwickelt werden
- E.M.L.A.® kann sportartspezifisch eingesetzt werden

Kraftentwicklungen werden ermittelt in Form von:

- Kraftzunahmen
- Abschwächungen
- Disbalancen

Lassen Sie sich gern von uns beraten, welche Ausführung der Geräte für Sie den größten Nutzen hat.

Übrigens:

Nutzen Sie Vorteile von der Galileo und dem E.M.L.A., denn beide sind mit der RehaBox® kombinierbar!





Wer preisgünstige, weit verbreitete, aktuelle Werbung in der Fitnessbranche sucht, ist beim online Magazin, "Fitness News Germany, FNG" richtig.

Schon für 750€ plus Mehrwertsteuer, wv können Sie in der FNG, die inzwischen bereits über 50 000 Impressions hat, eine ganze Seite für Ihre Werbung buchen.

Für das blätterbare online Magazin schicken Sie uns einfach – wie beim gedruckten Heft gewohnt – Ihre Anzeige zu. Den Rest macht unser Mediendesigner für Sie kostenfrei.

Für nur 150€ zusätzlich, legen wir einen Link in Ihre Anzeige. Sobald ein Leser auf diesen Link tippt, kann er sich z.B. den von Ihnen geladenen Katalog Ihrer Produkte oder Dienstleistungen ansehen, oder Ihre besonderen Angebote.

Gerne veröffentlichen wir für unsere Kunden, kostenfrei Nachrichten aus Ihrem Unternehmen z.B. über neue Mitarbeiter, Kunden, neue Produkte oder Dienstleistungen.



find us on:



FNG - Fitness News Germany
ist eine Marke der
Club Business Service GmbH
Potsdamer Platz 2
53119 Bonn

Telefon: 0228 72 539 0
E-Mail: info@fitness-news-germany.de





HANSEFIT



FIRMENFITNESS? NATÜRLICH VON HANSEFIT!

Firmenfitness von Hansefit bedeutet höchste Qualität. Als zuverlässiger Partner bringen wir seit 2004 die Mitarbeiter unserer Kunden in Bewegung. Das große Vertrauen unserer Kunden macht uns stolz und weckt unseren Ehrgeiz – für uns ist Stillstand ein Fremdwort!

Wir sind die führenden Experten für die Gesunderhaltung der Mitarbeiter. Dank unserer jahrelangen Erfahrung wissen wir ganz genau, was ein erfolgreiches Firmenfitness-Programm ausmacht. Schon jetzt profitieren mehrere Hunderttausend Trainingsberechtigte von den innovativsten BGM-Lösungen auf dem Markt.

Wir können nur so stark sein wie unsere Partner, daher liegen uns unsere Verbundpartner besonders am Herzen. Einige Tausend Sport- und Gesundheitseinrichtungen aus Bereichen wie Fitness, Physiotherapie, Klettern, Schwimmen, Crossfit oder Tennis profitieren bereits von der langfristigen Bindung, die wir zu unseren Kunden haben. Die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Verbundpartnern ist uns dabei besonders wichtig.

- ANZEIGE -

WERDET TEIL UNSERES VERBUND- NETZWERKS UND PROFITIERT VON VIELEN VORTEILEN:



ATTRAKTIVE
VERGÜTUNG



WACHSENDE
ZIELGRUPPE



SPANNENDE
VORTEILSWELT



LANGFRISTIGE
BINDUNG



HOCHWERTIGES
NETZWERK



PERSÖNLICHE
BETREUUNG VOR ORT

MÖCHTET AUCH IHR GANZ EINFACH ZUSÄTZLICHE EINNAHMEN
GENERIEREN UND TEIL DES HANSEFIT-NETZWERKS WERDEN?

DANN KONTAKTIERT UNS DIREKT!



Hansefit GmbH & Co. KG · Osterdeich 6 · 28203 Bremen
T 0421 365 146-0 · E info@hansefit.de · hansefit.de

- ANZEIGE -



GYMPOOL

TRAINIERE.EINFACH.ÜBERALL.

Werde Partner von GymPool und begeistere noch mehr Menschen von Deinem Sportangebot. Steigere Deine Auslastung OHNE Risiko, Aufwand und Mehrkosten.



GARANTIERTES
ZUSATZEINKOMMEN



KOSTENLOSES
MARKETING



OHNE AUFWAND
UND KOSTEN

Mehr Informationen unter
partner.gympool.de

**Besuchen Sie unseren
Online-Shop!**



**Jetzt die RVP-App
installieren!**

DER GESUNDHEITS EXPERTE

ZERTIFIZIERT DURCH SCHRANZ CONTROL & REHAVITALISPLUS E.V.

Modulvorstellung Ausbildung zum Gesundheitsexperte 2.0



Gut ausgebildete Fachkräfte sind Mangelware. Dies gilt besonders für die Gesundheitssportbranche. Schranz Control und RehaVitalisPlus e.V. unterstützen Sie dabei, Ihr Fachwissen und die Kenntnisse Ihrer Mitarbeiter auf dem aktuellen Stand zu halten oder dorthin zu führen – für mehr Kompetenz und Qualität in der Positionierung als Gesundheitssportanlage.

Basics und Chancen des Gesundheitssports

Aktualität und Entwicklungspotential im krisensicheren Gesundheitsmarkt, Bedarf an fachspezifischen Angeboten und Konzepten für Schmerzpatienten und die gezielte Verknüpfung von Reha-, Präventions- und Gesundheitssport und Maßnahmen.

Steuerbare Motivation im Gesundheitssport

Motivation bezeichnet die Gesamtheit aller Beweggründe, die zur Handlung führen. Wie motiviere ich mich selbst, Mitarbeiter oder Kunden? Sie erhalten die 7 Stellschrauben der Selbst-Mitarbeiter- und Kundenmotivation.

Business Basics – Organisation und Führung im Gesundheitssport

Organisation: Sie erhalten Tipps und Tools, um Ihr Unternehmen komplett in der Aufbau- und Ablauforganisation zu organisieren.
Führung: Sie erlangen die Fähigkeit zur richtigen und motivierenden Führung.

Erfolgreiche Praxisumsetzung im Rehasport

Rehasport ist ein gutes Hilfsmittel, um gezielt neue Kunden im Gesundheitssektor zu generieren. Aber das Rehasport-Angebot allein reicht nicht aus, um die Zielgruppe 50+ langfristig zu binden.

Selbst- und Projektmanagement für Führungskräfte im Gesundheitssport

Mit einfachen und anwendbaren Selbstmanagement-Methoden zur Führungskraft im Gesundheitssport.

(Online-)Marketing und die digitale Zukunft im Gesundheitssport

Wir zeigen Ihnen, wie die Best Ager-Zielgruppe erfolgreich digital angesprochen wird.

DIE GEMEINSAME PHILOSOPHIE



Unternehmens-Basis / Der Gesundheitsmarkt

RehaBox®-Trainingskonzept – Aufbau von Zusatz-leistungen

In unserem Musterstudio erfahren Sie live die praktische Umsetzung mit allen Tipps und Tricks in unserem Boutique-Studio Konzept der RehaBox®.

Controlling im Gesundheitssport

Wie baue ich mit den 5 Stellschrauben der RehaBox® ein Controllingsystem auf.

Ärzte- und Krankenkassennetzwerk aufbauen und erfolgreicher Verkauf

In diesem Teil erhalten Sie wertvolle Tipps zur Umsetzung von Krankenkassen- und Arztbesuchen sowie der Ärztenetzwerkpflege.

Kommunikation im Gesundheitssport

Geredet wird immer viel ... aber kommuniziert wird dann doch weniger. Lernen Sie, wie Sie mit Gesundheitssportlern kommunizieren, um diese nicht zu überfordern und mit einer angepassten Bedarfsanalyse so abholen, dass Sie langfristige Kunden werden.

Stressmanagement im Gesundheitssport

Lernen Sie, wie Sie typische Stresssituationen im beruflichen Alltag eines Gesundheitssportanbieters bewältigen.

Abschluss

Die jeweiligen Module können individuell gestaltet (Präsenz oder Online-Schulung), ergänzt, zusammengefasst und mit einem Zertifikat belegt werden. Präsenztage finden nach Absprache im RehaBox®-Musterstudio in Düsseldorf oder bei Ihnen vor Ort statt.

KONTAKT

Niklas Arnold
Leiter Ausbildung

Tel.: 0211 / 99 540 439
E-Mail: n.arnold@schranz-control.de
www.rehavitalisplus.de



Geben Sie Ihrem Reha- und Gesundheitstraining ein Konzept!



Wir müssen uns auf unser Kernprodukt, das Training und die Betreuung, konzentrieren!

Das Training im Gesundheitsstudio muss bei jedem Mitglied mit Erfolg assoziiert werden. Denn nur wenn der Kunde Erfolg hat, ist er zufrieden, wenn er zufrieden ist, bleibt er im Studio und erzählt es weiter. Dieses Fundament muss wieder stimmen und so von Grund auf die Kundenbindung und das Empfehlungsmarketing gelebt werden.

Die RehaBox® – ein sofort umsetzbares Konzept

Die Auswertung unserer Marktforschungen, Kundenbefragung und eigene Erfahrungen haben gezeigt, dass Trainingserfolge und Betreuung die bedeutsamsten Faktoren einer langfristigen Kundenzufriedenheit und Kundenbindung in einem Gesundheitsstudio sind.

Das RehaBox®-Betreuungs- und Trainingskonzept steigert den Erfolg, die Motivation und die Betreuung Ihrer Kunden durch Ihre Mitarbeiter. Unsere Leitfäden führen Sie mit System durch alle Schritte und ermöglichen Ihnen eine langfristige Betreuung und Kundenbindung.

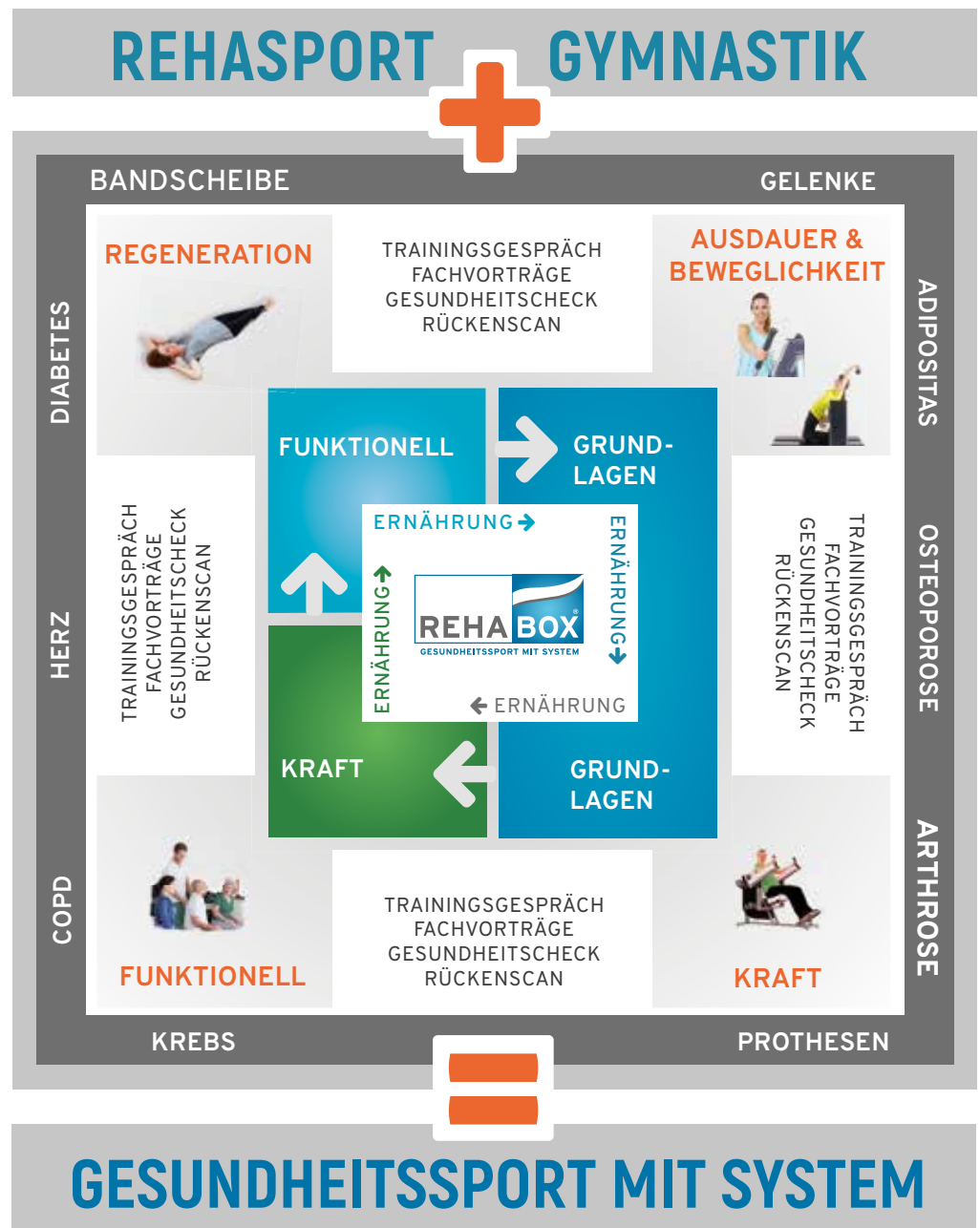
Zusatzmitgliedschaften stellen eine lukrative Leistung im Reha- und Gesundheitssport dar. Im Gegensatz zum Rehasport wird hier die Leistung sofort vom Mitglied als Selbstzahler entrichtet. Jedoch sollten sich diese Angebote klar von Ihrem „normalen Fitnessbereich“ unterscheiden und auch besondere Voraussetzungen erfüllen. Wir bieten ein motivierendes und systematisch aufgebautes Zirkeltraining an Kraftgeräten das durch Reizveränderungen, Variationen, theoretischen Wissensaufbau und Feedbackgespräche eine kundenorientierte und einfache Betreuung gewährleistet und Ihre Kunden zum Erfolg führt.

Wichtige Konzeptbausteine!

Das RehaBox®-Konzept beinhaltet und vereint die wichtigsten Parameter für einen erfolgreichen Gesundheitssport. Die Beratung erfolgt nach klaren Standards. Das Angebot wird langsam aufeinander aufgebaut (Rehasport, Präventionssport und Selbstzahlerangebote).

Die Trainingsangebote sind fest terminierte Zirkeltrainings in Gruppen unter fachlicher Trainingsleitung. Die Trainingsmodule sind Ausdauer+Beweglichkeit, Kraft und funktionelle Training. Für die Trainingsmodule sind Trainingspläne nach den bekannten Trainingsprinzipien hinterlegt.

Individuelle Diagnostik und Monitoring werden alle 3 Monate durchgeführt. Trainervorträge und theoretische Wissensvermittlung finden monatlich statt.



Verfolgen Sie ein Konzept!

Ganz egal ob Sie ein eigenes Konzept entwickeln oder das Rundum-Sorglos-Paket der RehaBox® buchen. Wichtig ist, dass Sie ein Trainings- und Betreuungskonzept in Ihrer Anlage umsetzen. Nur so grenzen Sie sich ab, nehmen Ihre Kunden mit und produzieren sichtbaren und nachhaltigen Erfolg.

Melden Sie sich gern bei uns!

KONTAKT

Niklas Arnold
Leiter Ausbildung

Tel.: 0211 / 99 540 439
E-Mail: n.arnold@schranz-contriol.de
www.rehavitalisplus.de



DER WEG ZUM GESUNDHEITSSTUDIO



VORFREUDE!



BESUCHER



WIR SAGEN DANKE AN UNSERE
STANDORTPARTNER DER FIBO
UND FREUEN UNS AUF NÄCHSTE
GEMEINSAME AKTIONEN.

Volker Ebner und Prof. Dr. Theodor Stemper



VORTRÄGE

AUF DIESEN VERANSTALTUNGEN
WERDEN SIE UNS FINDEN.
WIR FREUEN UNS AUF IHREN
BESUCH!

RVP-Business Brunch, Siegburg 01.07.2022
Therapro, Essen, 02.-03.09.2022
therapie Düsseldorf, Düsseldorf, 16.-17.09.2022
MTT Physio, Mallorca, 06.-09.10.2022
Physio Future Day, Leipzig, 22.10.2022
therapie Hamburg, Hamburg, 28.-29.10.2022





Aus dem Arbeitsalltag einer Rehasport-Trainerin

Als Trainerin in einem Rehasport-Zentrum zu arbeiten, bedeutet vor allem eins: Das Leben bleibt spannend.

Kein Arbeitstag ist wie der andere, und es wird absolut nie langweilig! Die Aufgabenbereiche können sehr unterschiedlich ausfallen. Ob man die Kunden an der Rezeption begrüßt und eincheckt, ihnen bei Fragen oder Problemen weiterhilft oder ihnen Kaffee zubereitet. Oder auf der Trainingsfläche Geräte und Übungen erklärt, Trainingspläne erstellt sowie auch einfach mal das Equipment säubert und Desinfektionsmittel auffüllt. Beratung von Neukunden und Hilfestellungen für Bestandskunden sind Tagesgeschäft.

Ebenso die administrativen Aufgaben, wie das Erstellen von Arbeitsplänen der Kolleginnen und Kollegen oder das Aktualisieren der Kurslisten gehören zum Job zur Vorbereitung der täglich stattfindenden Kurse. In den Gerätezirkeln unterstützt man die Teilnehmer bei der Ausführung der Übungen oder erinnert hier und da mal an die Haltung.

Kompetenz mit der richtigen Portion Motivation

Man fungiert auch als eine Art Unterhalter. Wenn die Kunden regelmäßig teilnehmen, sieht man sie vielleicht öfter als die eigene Familie oder Freunde. Daraus entstehen teilweise sehr persönliche Verbindungen. Jede Gruppe entwickelt ihre eigene Dynamik. Man lernt sich gegenseitig näher kennen, lacht zusammen, regt sich über Corona auf, freut sich gemeinsam über Fortschritte und tauscht gegenseitig Erfahrungen aus. Keine Woche, keine Stunde ist wie die andere! Auch, weil die Gruppen aus so unterschiedlichen Charakteren bestehen, die in Alter, Geschlecht und sowohl sozialer als auch kultureller Herkunft variieren. Genau das macht das Arbeiten mit Menschen für mich so spannend! Als Reha-Übungsleiterin reichen daher fachliche Kompetenz und Begeisterung

für Bewegung nicht aus, um den Job erfolgreich auszuführen. Unsere Kunden kommen, anders als in herkömmlichen Fitnessstudios, oft nicht ganz freiwillig zu uns, sondern haben Rehasport von ihrem Arzt verschrieben bekommen. Die Gruppen sind daher nicht nur vom Fitnesslevel, Alter und Leiden sehr verschieden, sondern auch sehr unterschiedlich, was die Motivation betrifft. Hier gilt es jeden einzelnen Teilnehmer abholen zu können. Es braucht also neben fachlichem Wissen, einem bunten Repertoire an Übungen und der eigenen Begeisterung für Sport auch noch soziale Kompetenz und eine gewisse Fähigkeit zur Empathie. Nicht jeder Teilnehmer eines Reha-Kurses kann alle Übungen mitmachen. Manch einer traut sich vielleicht auch nicht aus Angst vor Schmerz oder es fehlt an besagter Motivation.

Der Therapieplan = dankbare Kunden

Ein abwechslungsreiches Programm aus Krafttraining, Koordinations-, Gleichgewichts- und Reaktionsübungen, Herz-Kreislauf-Sport sowie Entspannungsmethoden ist also ein Muss, um alle Teilnehmer zu erreichen und keine Eintönigkeit aufkommen zu lassen. Spaß ist ein wichtiger Faktor bei der Kundenbindung. Und nur, wenn die Kunden regelmäßig an den Kursen teilnehmen, können sich ihre Beschwerden mit unserer Unterstützung verbessern. Was man zurückbekommt, wenn man die Kunden erreicht und ihnen im besten Fall auch noch hilft, Schmerzen zu reduzieren und den Alltag wieder besser bewältigen zu können, ist ein unbeschreibliches Gefühl! Auch wenn man selbst als Trainer mal einen schlechten Tag hat, die Dankbarkeit der Kunden kann jeden Tag besser machen und motiviert dazu, immer 100% zu geben. Sie motiviert auch dazu, sich fortzubilden und weiterzuentwickeln. Gerade im gesundheitlichen Bereich der

Fitnessbranche lernt man nie aus. Das alles macht unterm Strich die Tätigkeit als Reha-Übungsleiterin zu meinem absoluten Traumberuf. Getoppt wird das Ganze dann nur noch von den selbstgebackenen Plätzchen und Kuchen, die wir hin und wieder von den Kunden geschenkt bekommen.

ZUR PERSON



Stefanie Remus

- Reha-Übungsleiterin B
- Fitnesstrainer B-Lizenz
- Bachelor in Romanistik und Antike Kultur

Aktuelle Weiterbildung

- zur medizinischen Fitnesstrainerin
- zur Gesundheitsberaterin

Ziel

- Ganzheitlicher Ansatz
- Stressbewältigung, Entspannung und Ernährung

PERSÖNLICHKEIT ERKENNEN & RÄUME SCHAFFEN

MEHR ALS NUR INNENEINRICHTUNGEN

Ob Fitness oder Wellnessanlagen, Ladenbau oder Messebau, Hotels oder Banken – bei uns sind Sie von der Planung über Beratung und Projektmanagement in aufgeschlossenen und fachkundigen Händen.



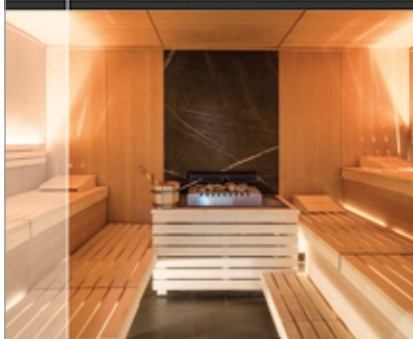
R K WIR SETZEN IDEEN
IN DIE WIRKLICHKEIT UM



- BERATUNG & PLANUNG
- MÖBEL-MANUFAKTUR
- 3D VISUALISIERUNG
- 360° VISUALISIERUNG
- 2D PLANUNG

INTERIOR, DESIGN & KONZEPTE

Stilsicher maßgeschneiderte
Gesamtlösungen mit
faszinierenden Details und
handwerklicher Qualität.



R K WIR LIEFERN QUALITÄT
OHNE UMWEGE

Raumstark
Inneneinrichtungen GmbH & Co. KG
Roman Kubiak
Hengsener Str. 8
D-44309 Dortmund

fon: +49 (0)231.986 876 07
fax: +49 (0)231.986 876 08
mail: info@rk-raumstark.de
www.rk-raumstark.de





„Rehasport
mit dem
RehaVitalisPlus!“

„WIR PRODUZIEREN ERFOLGREICHEN REHASPORT.“

RehaVitalisPlus

#DASISTDRIN



Bernd Schranz, 1. Vorsitzender des RVP

Anerkennung als Rehasportanbieter	✓
Überwachung u. Zertifizierung Rehasportgruppen	✓
Lizenzausstellung Übungsleiter	✓
Verbandsmitgliedschaft inkl. Verbandsabgaben und Versicherung	✓
Abrechnung aller gesetzlichen Krankenkassen	✓
Abrechnung aller Rentenversicherungen und Privatversicherten	✓
Papierlose Abrechnung	✓
Automatisierte Abrechnung inkl. Rezeptlagerung (Coming soon!)	✓
Vorfinanzierte Auszahlung nach spätestens 16 Tagen	✓
Sicheres Konzept zur umsatzsteuerfreien Auszahlung inkl. Beratung	✓
azh myYOLO Pro inkl. digitaler Signatur und Controlling-Tool	✓
Software-Schulungen myYOLO	✓
Clearing mit Abrechnungszentrum	✓
Clearing mit Kostenträgern	✓
E-Mail Support	✓
Telefon Support/Hotline	✓
Aus- und Fortbildungsberatung Reha- und Präventionssport	✓
Verrechnung Übungsleiter-Pauschale	✓
Online Präsenz RVP Standortsuche Suchmaschinenoptimiert	✓
Rehasport-Landingpage	✓
Basis-Marketingpaket (Flyer, Videos, Schild, Banner, etc.)	✓
20% Rabatt auf alle optionalen Dienstleistungen	✓
Zugang RVP-Netzwerk und Koop-Partner für exklusive Angebote	✓
RVP-App: Alle wichtigen Infos direkt aufs Handy!	✓

IHRE EXPERTEN IN JEDEM FACHBEREICH.
Sprechen Sie uns an: Philipp Neigenfindt
Tel. +49 (0)211-99 540 439
info@rehavitalisplus.de
rehavitalisplus.de

RehaVitalisPlus e.V.

... einfach gesund werden

In Kooperation mit

Schranz Control
UNTERNEHMENSBERATUNG IM GESUNDHEITSSPORT

