



Medical goes Fitness

Immer mehr Physiotherapeuten mischen mit verschiedenen Fitnessangeboten den klassischen Markt auf. Das zeigt ein Blick in das Harener Gesundheitszentrum Mariele Sibum Team.

Prolog

Es ist noch nicht allzu lange her, da galten Fitnesstraining und medizinische Reha-Programme als grundverschiedene Bereiche mit wenigen Berührungspunkten. Das hat sich grundlegend geändert. Mittlerweile stehen die beiden Welten in regem Austausch miteinander. Dies belegt unter anderem die Schwerpunktsetzung der FIBO, die 2010 mit der FIBOmed bereits zum zweiten Mal eine Plattform bietet, um die Schnittstelle zwischen Versorgern, Physiotherapeuten und Fitnessstudios auszuloten. Dabei scheint nicht nur die fitnesorientierte Verwertung von me-

dizinischem Know-how hervorragend zu funktionieren, sondern auch der umgekehrte Aneignungsprozess äußerst fruchtbar zu sein.

Historie

Die Anfänge des Harener Gesundheitszentrum Mariele Sibum Team liegen in der Gründung einer Praxis für Krankengymnastik und manuelle Therapie im Jahre 1991. Drei Jahre später kam es zu einer Erweiterung um eine separate Kindertherapiepraxis sowie ein Ozon-Therapiebad. Nach weiteren drei Jahren, also 1997, begann man damit, erstmals in den Bereich der medizinischen Fitness zu investieren. In dem Kraftgeräte mit einer speziellen Reha-Zulassung angeschafft wurden. Entscheidend war hierbei die individuelle Einstellungsmöglichkeit der Trainingsgeräte an die unterschiedliche Physiognomie der Patienten.

Im Jahre 1999 entschloss man sich zur direkten Zusammenarbeit mit einem Fitnessclub und erweiterte zusätzlich um die ganzheitliche Naturheilpraxis.

Damit war eine Entwicklung eingeleitet, die bis heute anhält: Weg von der klassischen Physiotherapie mit enger Fokussierung, hin zu einem ganzheitlicheren Verständnis von medizinisch orientiertem Bewegungstraining.

Als der Partner-Fitnessclub im Jahre 2004 schließen musste, war es deshalb keine Frage, an dieser Stelle weiterhin zu investieren. Der Club wurde 2006 aufgekauft und sukzessive umgestaltet. Hierfür wurde eigens ein neues Unternehmen, die Fitness & Wellness GmbH, gegründet. Für die Positionierung galt, von Anfang an ein klar medizinisch orientiertes Training auf einem hohen qualitativen Standard anzubieten für Patienten und Sporttreibende, die auch bereit sind, entsprechende Preise zu akzeptieren. Aktuell fungieren 48 Mitarbeiter auf 2000 qm Gesamfläche als Betreuer.

Der Fitnessmarkt als neue Chance für Therapeuten

Die klassische Physiotherapie hat sich zu einem präkären Geschäftsfeld ent-

Erfolgreiche Unternehmerin: Mariele Sibum.



wickelt. Seitdem die Hauptakteure im Gesundheitswesen, also die Ärzte und Krankenkassen, dem Sparprogramm des Gesundheitsstrukturgesetzes und des Gesundheitsfonds unterliegen, müssen Patienten immer mehr therapeutische Maßnahmen aus eigener Tasche bezahlen. Oder ganz darauf verzichten; wenn sie sich diese nicht leisten können. Wer als Physiotherapeut seine Patienten nicht verlieren möchte, muss also umdenken.

Ein erster Schritt ist, Präventionskurse nach §20 SGB anzubieten, die die Kassen anteilig übernehmen. Konsequenter ist es jedoch, nach neuen Wegen zu suchen, um Erlöse an anderer Stelle zu erzielen. Und das kann nur ein auf dem Präventionsgedanken basierender, ganzheitlicher und medizinisch orientierter Trainingsansatz leisten. Abgesehen davon ist die klassische physiotherapeutische Individualleistung immer erheblich teurer, als wenn diese leicht verändert unter Club-Bedingungen angeboten wird, selbst wenn die Patienten dort von sehr hoch qualifiziertem Personal betreut werden. Anders gesagt: Nur wer als Physiotherapeut in den Fitnessbereich investiert, hat eine Chance, die Wertschöpfungskette beim Gesundheitsstraining so komplett wie möglich auszunutzen.

Sowohl therapeutisch und rehabilitativ, als auch präventiv.

Was Therapeuten von Zahnärzten lernen sollten

„Ich bin krank, also gehe ich zum Arzt und lasse mich behandeln, bis ich wieder gesund bin. Die Kosten übernimmt zum Glück komplett die Kasse.“ Noch bis vor Kurzem war das Verhältnis eines Patienten zu seinem Arzt oder Therapeuten von dieser passiven Erwartungshaltung geprägt. Der behandelnde Mediziner übernahm dabei die Rolle des fachkundigen Helfers, der so lange therapiert, bis die Symptome

des ratsuchenden Kranken verschwunden sind.

Wenn der Patient nun Behandlungen aus eigener Tasche bezahlen muss, ändert sich auch die Rolle des Therapeuten grundlegend. Denn jetzt kommt es plötzlich darauf an, Überzeugungsarbeit zu leisten, damit der Patient überhaupt bereit ist, selbst in eine bestimmte Behandlungsmethode zu investieren. Ein passives Gegenüber, das potentiell alles über sich ergehen lässt, um wieder gesund zu werden, wird zu einem Kunden, der sich sehr genau überlegt, für welches Produkt er sich letztlich entscheiden kann.

Manche sprechen davon, dass der Therapeut sich vom Helfer zum Verkäufer wandeln soll. Das stimmt, allerdings nicht im Sinne einer gewinnorientierten Überredungstaktik, sondern eher verstanden als fundierte Beratungsfähigkeit. Es handelt sich also um eine Art Coaching, wie es übrigens heutzutage schon jeder gute Zahnarzt bei seinen Patienten praktiziert. So sieht es jeder Kassenpatient als unverzichtbares Qualitätsmerkmal, vor der Anfertigung einer Zahnfüllung über die Vor- und Nachteile und die Preise der zur Auswahl stehenden Materialien informiert zu werden.

Das wichtigste Ziel ist es aus therapeutischer Sicht, gemeinsam das genaue Bedürfnis des Patienten zu erkennen. Letztlich bedeutet das auch, die Verantwortung für den Heilerfolg einer Therapie zum Teil an den Patienten abzugeben. Er übernimmt an dieser Stelle seine Eigenverantwortung.



Die konzentrische und exzentrische Arbeit einer Muskelpartie wird als farbige Sinuskurve auf dem Bildschirm sichtbar.



Die Praxis für ganzheitliche Physiotherapie, Prävention und Rehabilitation.

Fitnesorientierte Physiotherapie – ein ganzheitlicher Ansatz

Wenn Patienten zu Kunden und Therapeuten zu gewerblichen Gesundheitsanbietern werden, ist das für viele eine Entwicklung, die immer noch mit recht negativen Gefühlen verbunden ist. Schließlich sind es der akute Geldmangel in manchen Praxen und auch die starke Budgetkürzung der Ärzte, die diese Veränderung notwendig gemacht haben. In der Praxis ergibt sich allerdings ein gänzlich anderes Bild. Denn wird der Kranke zu einem mündigen Kunden und der Therapeut zu einem versierten Coach, entsteht in der Regel eine Behandlungsbasis, auf der viel gründlicher behandelt wird, als das bislang möglich war.

Ein Beispiel: Ein älterer Patient mit Kniebeschwerden erhöht nach einer genauen orthopädischen Untersuchung ein neues Kniegelenk. Trotz anschließender Krankengymnastik klingen die subjektiven Beschwerden nicht ab. Die pathogenetische – krankheitsentstehende – Ursache wurde beseitigt, dennoch erfährt der Patient keine wesentliche Linderung. Die klassische Physiotherapie mit ihrem Fokus auf die Behandlung von klar umrissenen funktionellen Störungen kommt an dieser Stelle manchmal nicht weiter. Würde man den Patienten jedoch nach einer von der Kasse meist nicht abgedeckten, ganzheitlichen Methode wie etwa der Osteopathie behandeln, könnten möglicherweise die wahren Ursachen seiner Schmerzen gefunden werden. In einem gründlichen Eingangs-Check, der neben rein medizinischen Fragen auch krankheitsrelevante Aspekte des sozialen Umfelds berührt, könnte sich schnell herausstellen,

dass der Mann mit psychischen und physiologischen Mehrbelastungen zu kämpfen hat. Hier würde dann gemeinsam nach gesundheitsfördernden und salutogenetischen – gesundheitsentstehenden – Methoden gesucht werden, die einen ganzheitlichen Ansatz haben und auch an noch ungenutzte Ressourcen des Patienten herangehen, damit dieser wieder „mit beiden Beinen fest im Leben stehen kann“.

Bei einem Krankheitsprozess spielt die Möglichkeit, im Behandlungsspektrum auch auf fitnesorientierte Methoden zurückgreifen zu können, eine ganz entscheidende Rolle. Oftmals ist ein genau dosiertes Kraft- und Ausdauertraining, das nicht spezifisch auf konkrete Schmerzonen einwirkt, sondern eher auf die Steigerung des allgemeinen Wohlbefindens abzielt, ein äußerst wirksames Mittel, um gerade den konkreten Krankheitszustand signifikant und langfristig zu verbessern. Das Geheimnis hierbei ist es, dem Patienten über das Fitnesstraining die Möglichkeit zu geben, sich von der oft frustrierenden Vorstellung zu verabschieden, gegen eine wie auch immer geartete Krankheit zu arbeiten, sondern für die Verbesserung seiner Gesundheit. In dem Augenblick unterstützt der Patient den Gesundheitsprozess aktiv und das macht ihm auch noch Freude.

Gesundheit als Prozess – Der Health-Care-Zirkel von proxomed

Will man den Patienten mit dem salutogenetischen Ansatz, wie er im Harenner Gesundheitszentrum vertreten wird, durch gezieltes Training schriftweise an die eigene Gesundheit he-



Trainingskontrolle sichert den Trainingserfolg.

ranführen, sollte man auf Trainingsgeräte zurückgreifen können, die diesen hohen Ansprüchen genügen. Das bedeutet zum Einen, dass die Geräte einfach zu bedienen sein sollten, und zwar in einer Art und Weise, die auch ältere Menschen nicht abschreckt. Zum Anderen müssen die technischen Voraussetzungen für ein genau zu dosierendes Training gegeben sein, damit auch Patienten die Möglichkeit haben, die gezielten Übungen durchzuführen. Und nicht zuletzt sollte immer eine qualitativ hochwertige Schulung für das eigene Personal enthalten sein.

Nach längerer und intensiver Suche nach einem passenden Trainingskonzept hat man sich im Mariele Stibum Team schließlich für den HealthCare Zirkel von proxomed entschieden. Das Konzept setzt sich zusammen aus Kraftkombigeräten wie Brustpresse/Ruderzug, Rückenstrecker/-beuger, Beinstrecker/-beuger, Ab-/Adduktor, Schulterblattflügel/Stützstemme und einer Funktionsstemme. Hinzu kommen Ausdauergeräte wie Cross Walk S, Basic Cycles und ein Diagnostic Cycle. Letzteres ist als Teststation der Startpunkt. Hier wird per IPN Test-Suite der persönliche Trainingsstand ermittelt und auf einer Chipkarte gespeichert. Die einzelnen Geräte werden überwiegend mit einem Touchscreen-Monitor vom Trainierenden selbst gesteuert. Die konzentrische und exzentrische Arbeit einer Muskelpartie wird währenddessen als farbige Sinuskurve auf dem Bildschirm sichtbar.

Die Aufgabe des Trainierenden ist es, der vorgegebenen Ideallinie entlang zu folgen. Durch diese Kurve entsteht gezielt „Qualität in Bewegung“, welche

der Kunde direkt vor Auge hat und im Sinne des permanenten Biofeedbacks folgt: Das funktioniert so intuitiv, dass sich auch ältere Menschen oder Kinder sofort zurechtfinden. So lernt man, hochkonzentriert und auf hohem Niveau zu trainieren, was sonst nur schwer und unter permanenter Kontrolle durch das Fachpersonal möglich wäre.

Natürlich werden die Trainierenden im Mariele Stibum Team trotzdem intensiv betreut, und zwar dank eines hervorragenden Schulungsprogramms für alle Trainer und Therapeuten. Hervorragend vor allem deshalb, weil es nicht nur die sichere Handhabung der Technik beinhaltet, sondern auch argumentative Hilfestellung beim Vermitteln von Inhalten bietet. Also genau das, was der Therapeut benötigt, um sich weg vom reinen Helfer hin zum Coach zu entwickeln. Aus diesem Grund sollte ein umfangreiches Marketing und Management-Paket, wie es der Hersteller für den HealthCare Zirkel anbietet, für alle Therapeuten Pflicht sein, die sich überlegen, in den Fitnessbereich zu investieren.

Was nützt der trendigste Gerätepark, wenn nur eine Person Sachkenntnisse hat oder das Know-how fehlt, diese den eigenen Mitarbeitern, geschweige denn den Patienten, effizient näherzubringen. Im Harener Gesundheitszentrum jedenfalls ist der HealthCare Zirkel sowohl bei den Therapeuten als auch bei den Trainierenden ein Erfolg auf ganzer Linie. Seit der Zirkel im September 2009 zunächst für die Stammkunden zugänglich gemacht wurde, gab es kontinuierlich positive Rückmeldungen bei Therapeuten und Patienten. Einerseits berichten Kunden von einer

erstaunlichen Steigerung der Trainingsqualität, andererseits verbessert das Biofeedback die Konzentrationsleistung. Man führt die Übungen gewissenhafter durch, lässt sich bedeutend weniger ablenken und schafft es schon nach kurzer Zeit, die vollen 44 Minuten eines Trainingsdurchlaufs ganz bei der Sache zu bleiben. Hinzu kommt die erstaunliche Vielseitigkeit des Zirkels. Er ist für Kinder genauso einsetzbar wie für Erwachsene, Sportler, Kranke und ältere Trainierende, ob gesund oder mit eingeschränkter Bewegungsmöglichkeit nach Operationen.

Marketing deluxe - die Rückenstudie am HealthCare Zirkel

Neben der umfangreichen Schulung des Personals und dem individuellen Managementplan, den der Hersteller gemeinsam mit der Betreiberin ausgearbeitet hat, nutzt man im Harener Gesundheitszentrum auch ein hoch-effektives Marketinginstrument, um neue Kunden an den Zirkel heranzuführen: die proxomed Rückenstudie. Die Idee ist es, sich zunächst auf eine bestimmte Klientel zu konzentrieren, nämlich Menschen mit Rückenschmerzen. Nach einem Eingangstest haben die Teilnehmer die Möglichkeit, fünf Wochen an den Geräten des Zirkels zu trainieren und zusätzlich wöchentlich einmal an einem Gesundheitskurs teilzunehmen. In einem Abschlussfest werden alle Ergebnisse digital festgehalten und dienen zur eigenen Kontrolle der Schmerzsituation und Evaluation.

Im Mariele Stibum Team ist die Studie ein guter Anreiz, um viele Interessierte unverbindlich an den HealthCare Zirkel heranzuführen. So erfahren die Patienten gezieltes Körperbewusstsein und lernen ihren eigenen Gesundheitszustand kennen und einschätzen. Diese Einstellung führt dazu, dass sie längerfristig die eigene „Qualität in Bewegung“ verbessern möchten und als Kunden gebunden werden können. Mit einer solchen Konzentration auf Prävention, Therapie und Rehabilitation können sich Investments von Therapeuten in den Fitnessbereich rechnen. So verschaffen sich diese ihre Existenzberechtigung im Fitnessmarkt von morgen.

Klaus Lüder, Fachjournalist
für Gesundheit und Fitness