



PRAXISMARKETING

Betriebliches Gesundheitsmanagement: Kooperation mit Verbundsystemen

von Physiotherapeut/Sportwissenschaftler M. A. Thomas Colshorn, Bremen

! Für Unternehmensinhaber ist es bedeutend sinnvoller, Krankheiten des Personals gar nicht erst entstehen zu lassen, anstatt lange Personalausfälle und Rehabilitationskosten in Kauf zu nehmen. Körperliche Bewegung und Training tragen bekanntermaßen erheblich zur Gesunderhaltung bei. Prävention und betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) sind daher heutzutage in jeder größeren Firma Standard. Für Physiotherapeuten bieten sich hier Umsatzpotenziale außerhalb des Rezeptumsatzes. Ein vielversprechender Weg, sich im BGM-Markt zu positionieren, sind sog. Verbundsysteme. |

Verbundsystem vereinfacht Physiotherapeuten das Angebot

In den seltensten Fällen bieten die Unternehmen ein eigenes Sportprogramm an, sondern Sie kaufen es über externe Dienstleister hinzu. Das sind meist Sportwissenschaftler oder Physiotherapeuten. Grundsätzlich gibt es dabei zwei Möglichkeiten: Zum einen kann der Dienstleister ins Unternehmen kommen und dort inhouse Kurse durchführen, wie z. B. Rückenschule (PP 11/2017, Seite 13) oder Entspannungstraining oder sich um ergonomische Fragen kümmern (PP 05/2016, Seite 16). Zum anderen kann das Unternehmen mit einem Dienstleister kooperieren und der Belegschaft so die Möglichkeit geben, z. B. in einem Fitness- oder Yogastudio vergünstigt zu trainieren.

Wenn Sie in Ihrer Physiotherapiepraxis über Kursräume und/oder Trainingsflächen verfügen, können Sie sich damit auf dem Markt positionieren. Um den Einstieg für Sie als Anbieter leicht zu machen, haben sich mittlerweile wiederum andere Unternehmen etabliert, die den gesamten Organisationsaufwand abwickeln. D. h., Sie als Anbieter stellen lediglich Trainingsflächen und Trainer zur Verfügung, der Rest wird über Drittfirmen vermittelt. Diese arbeiten meist bundesweit und mit mehreren Studios und Firmen zusammen, die in einem Netzwerk verbunden sind. Daher bezeichnet man diese Art des BGM auch als Verbundsystem.

So sieht das Modell aus

Ein Unternehmen möchte es seinen Angestellten z. B. ermöglichen, in einem Pilatesstudio zu trainieren. Der entsprechende Mitgliedsbeitrag wird dann meist unter Arbeitgeber und Arbeitnehmer aufgeteilt. Die Höhe der jeweiligen Anteile kann dabei variieren. Das bedeutet vergünstigte Studiobeiträge für die Arbeitnehmer und Steuererleichterungen für die Arbeitgeber.

PRAXISTIPP | Voraussetzung für die Steuererleichterung ist, dass das Trainingsangebot nach § 20 Sozialgesetzbuch (SGB) V zertifiziert ist (PP 01/2019, Seite 3). Positionieren Sie sich daher möglichst mit zertifizierten Kursen am Markt.

Firmenfitness:
inhouse oder extern

Physiotherapeut
stellt nur Trainings-
flächen und Trainer

Arbeitnehmer zahlt
weniger Trainings-
beitrag, Arbeitgeber
weniger Steuern

ARCHIV

Ausgabe 01 | 2019
Seite 3



Die gesamte Verwaltung und Organisation des Sportprogramms übernimmt dabei eine entsprechende Firma, die dafür einen gewissen Anteil an den gezahlten Beiträgen einbehält. Dieser beläuft sich meist auf rund 25 Prozent. Die restlichen 75 Prozent werden unter allen teilnehmenden Kooperationspartnern monatlich aufgeteilt. Das bedeutet, dass diese Summe je nach Teilnehmerzahl und anderen, äußeren Faktoren (z. B. Witterung, Urlaubszeiten) stark variieren kann.

Welche Anbieter gibt es?

Marktführer in Deutschland ist das Unternehmen Hansefit (hansefit.de), das nach eigenen Angaben mittlerweile fast 2.000 Studios und weitere Partner in Deutschland besitzt. Darüber hinaus gibt es weitere Verbundsysteme:

- Fit4Life (firmenfitness-online.de)
- Interfit (interfit.de)
- Machtfit (machtfit.de)
- Pro Fit (profit-gutschein.de)
- Qualitrain (qualitrain.net)

PRAXISTIPP | Im Einzelfall und je nach ausgewähltem Paket kann eine Partnerschaft exklusiven Charakter haben. D. h., wenn Sie z. B. eine Kooperation mit Qualitrain eingehen, dürfen Sie gleichzeitig keine Kooperation mit Hansefit schließen. Erkundigen Sie sich im Vorfeld über die jeweiligen Bedingungen.

Das sind die Vorteile

Zusätzliches Equipment ist nicht notwendig, die Abwicklung im täglichen Geschäft läuft meistens über entsprechende Apps, mit der jeder Besuch erfasst wird und die nicht Sie, sondern die Teilnehmer auf ihren Smartphones installieren. Zu beachten ist lediglich, dass Sie im Auge behalten müssen, nicht zu viele Teilnehmer anzunehmen. Darüber hinaus bietet Ihnen eine Kooperation vor allem drei Vorteile.

1. Sie bekommen **Kundschaft**, ohne sich allzu sehr um ein entsprechendes Marketing kümmern zu müssen. Die Teilnehmer werden hauptsächlich über das Verbundsystem rekrutiert. Da dort mehrere Firmen Mitglied sind, ist auch der Pool möglicher Teilnehmer entsprechend groß.
2. Sie können sich den Kursteilnehmern **gleichzeitig als Therapieeinrichtung präsentieren**, bekommen also gleichzeitig Zugang zu einem potenziellen Patientenstamm. Wer einem Anbieter als Trainingspartner vertraut, geht auch eher wieder zu ihm, wenn ein gesundheitliches Problem vorliegt.
3. Sie profitieren vom sog. **Multiplikator-Effekt**: Patienten und/oder Selbstzahler, die vielleicht nicht wussten, dass es so etwas wie Verbundsysteme gibt, tragen diese Erkenntnis vielleicht an ihre eigenen Arbeitgeber weiter – die dann wiederum Mitglied werden und eventuell weitere Kunden zu Ihnen schicken.

Verbundsystem-Anbieter behält ca. 25 Prozent des Umsatzes ein



IHR PLUS IM NETZ
Verbundsysteme online

Exklusivitätsregelungen beachten!

Geringer administrativer Aufwand, Geschäft läuft über Apps

Gewinnung von Kunden, Patienten, Multiplikator-Effekt