01/2025

medical fitness and healthcare

Zurück in die Bewegung:
Rehabilitation und Nachsorge
modern und erfolgreich gestalten

FIBO 2025:
Zukunftsmarkt Gesundheit und
Fitness – vernetzt und visionär

Eckdaten 2025:
Kennzahlen zeigen Gesundheits-
relevanz der Fitnessbranche

EUR 9,- (Inland) EUR 12,- (Ausland)

Fit nach Verletzung: Rehabilitation und Nachsorge

Zurück in die Bewegung

Text: Anke Sörensen und Jürgen Wolff

Eine Reha ist für viele Menschen ein lang ersehnter Schritt zur Genesung. Die ebenso wichtige Aktivität beginnt jedoch meist nach der Reha. Wie moderne Reha und Nachsorge gestaltet werden sollte, erläutern Stefan Schulz, Geschäftsführer myPhysio GmbH und myPhysio Sport GmbH, sowie Christian Graupner, Geschäftsführer kerngesund und aktiVital Gesundheitsclub, in Interviews.

Foto: Photographee.eu – stock.adobe.com

Die medizinische Rehabilitation ist nach einer Erkrankung oder einer Verletzung ein wichtiger Baustein zur Verbesserung der Gesundheit, der Lebensqualität sowie der Unabhängigkeit der Menschen (DRV, 2024).

Steigender Bedarf

Nach einem pandemiebedingten Rückgang ist der Bedarf der Menschen an medizinischer Rehabilitation und Nachsorgein den vergangenen drei Jahren kontinuierlich gestiegen. Bei der Deutschen Rentenversicherung (DRV) als Träger wurden im Jahr 2023 mehr als 1,6 Millionen Anträge auf medizinische Rehabilitation gestellt. Mehr als 990.000 Leistungen zur medizinischen Rehabilitation wurden im gleichen Jahr von der Rentenversicherung durchgeführt (DRV, 2024).

Wie groß der „Markt" für Rehabilitationsleistungen ist, machen die dort getätigten Umsätze deutlich: Rund 7,64 Milliarden Euro (brutto) wandte die DRV im Jahr 2023 für Rehabilitation auf, mehr als sechs Milliarden Euro für Leistungen der medizinischen Rehabilitation (DRV, 2024). 2023 waren orthopädische und rheumatische Erkrankungen mit mehr als einem Drittel der Rehaleistungen (Frauen 36 %, Männer 33 %) die häufigsten Indikationen für eine Reha, von denen bei Frauen fast drei Viertel (73 %), bei Männern zwei Drittel (67 %) im ambulanten Bereich stattfanden (DRV, 2024).

Rehabilitation plus Nachsorge

Die Rehabilitation ist für viele Menschen ein wichtiger Schritt, um Mobilität und eine bessere Lebensqualität zurückzugewinnen. Die eigentliche Arbeit der Patientinnen und Patienten beginnt jedoch meist nach der Reha. Eine erfolgreiche Nachsorge ist wichtig, um die erzielten Fortschritte zu festigen und den Gesundheitszustand langfristig auf einem guten Niveau zu halten. Die Nachfrage nach trainingstherapeutischer Nachsorge ist seit 2019 – trotz Pandemie – kontinuierlich gestiegen (DRV, 2024). 2023 führte die Rentenversicherung knapp 260.000 Leistungen nach Paragraf 17 Sozialgesetzbuch (SGB) VI zur Rehanachsorge durch (DRV, 2024).

Qualifizierte Angebote bieten Wachstumschancen

Mit ihren umfangreichen Angeboten sind Fitness- und Gesundheitseinrichtungen wichtige Partner der Menschen auf ihrem Weg, von einer Verletzung oder einer akuten Erkrankung möglichst vollständig zu genesen und ihren Alltag selbstbestimmt zu gestalten. Die steigende Nachfrage nach Rehabilitations- und Nachsorgeleistungen eröffnet Physiotherapiepraxen, trainingstherapeutischen Einrichtungen und Anbietern medizinischer Fitness zahlreiche Wachstums- und Entwicklungschancen.

Unsere Interviewpartner

Welche Angebote brauchen Fitness- und Gesundheitsanbieter für eine Positionierung im Bereich Rehabilitation und Nachsorge? Wie werden Rehabilitation und Nachsorge in der Physiopraxis erfolgreich durch Trainingsangebote ergänzt? Auf welchen Behandlungsmethoden liegt der Fokus?

Diese Fragen beantworten Stefan Schulz, Inhaber und Geschäftsführer der myPhysio GmbH und myPhysio Sport GmbH in Köln, und Christian Graupner, Geschäftsführer des aktiVital Gesundheitsclubs und kerngesund – Zentrum für Physiotherapie, Rehasport und med. Trainingstherapie in Dessau, in Interviews und erläutern, wie sie ihre Unternehmen erfolgreich aufgestellt haben.

Literaturliste

Deutsche Rentenversicherung (DRV) (2024). Reha-Bericht 2024. Verfügbar unter: https://www.deutsche-rentenversicherung.de/SharedDocs/Downloads/DE/Statistiken-und-Berichte/Berichte/rehabericht_2024.html.

Anzeige

SCANECA

Erleben Sie die Diagnostik der Zukunft schon heute!

Schneller sehen, was wirklich zählt – evidenzbasierte Befundung in 3D.

scaneca.de

Fit nach Verletzung: Rehabilitation und Nachsorge

„Der Patient selbst ist der beste Indikator“

Interview mit Stefan Schulz, Geschäftsführer myPhysio GmbH und myPhysio Sport GmbH

Stefan Schulz

Ursprünglich kommt Stefan Schulz, Inhaber und Geschäftsführer von myPhysio und myPhysio Sport, aus dem Leistungssport. Er spielte in der deutschen Junioren-Fußballnationalmannschaft und war beim 1. FC Köln unter Vertrag, bis eine Knieverletzung seine Karriere beendete. Nach seiner Ausbildung zum Physiotherapeuten an den Döpfer Schulen Köln machte er diverse physiotherapeutische Fortbildungen und studierte parallel Gesundheitsmanagement. 2014 eröffnete er seine erste Physiotherapiepraxis im Mediapark in Köln, 2017 folgte der zweite Standort sowie die Gründung der myPhysio GmbH. Derzeit besteht das Unternehmen aus zehn Standorten in Köln und Bonn, zwei weitere sind in Planung. In sieben seiner Praxen bietet er außerdem über myPhysio Sport Gesundheitstraining an.

www.myphysiodeutschland.de
www.myphysiosport.de

Foto: Stefan Schulz/myPhysio GmbH

mfhc: Der Schwerpunkt Ihres Behandlungsangebots liegt auf Orthopädie, Chirurgie und Sporttraumatologie. Sie behandeln vorwiegend Mannschafts- und Einzelsportler. Wie kam es zu dieser Ausrichtung?
Stefan Schulz: Die Nische Orthopädie, Chirurgie und Sporttraumata habe ich aus Eigeninteresse besetzt und bin sehr zufrieden, dass ich mich damit so klar positioniert habe. Wir bieten nicht flächendeckend alles an, sondern haben uns ganz klar auf diese drei Schwerpunkte spezialisiert.

Die Idee stammt von mir, weil ich selbst aus dem Leistungssport komme. Ich spielte beim 1. FC Köln und in der deutschen Junioren-Fußballnationalmannschaft, bis eine schwere Knieverletzung meine Karriere beendete. Durch diese Verletzung kam ich mit der Physiotherapie in Kontakt.

Den Umgang mit Menschen, die Spaß an der Bewegung haben, finde ich immer großartig, egal, ob sie jung oder alt sind. Das hat einen eigenen Vibe und die Atmosphäre ist unter Sportlern entspannt und locker, deshalb wollte ich diesen Bereich besetzen. Mittlerweile betreuen wir an zehn Standorten etwa 150 Mannschaften.

Wie viel Prozent Ihrer Arbeit fließen in Rehabilitation und Nachsorge im Vergleich zu Prävention?
Leider sind es bis zu 85 Prozent. Auf lange Sicht wäre es viel effektiver, wenn man stärker in die Prävention gehen könnte, aber diesen Faktor entscheiden die Krankenkassen mit. Leider fördern Krankenkassen sie nicht in dem Maße wie Nachsorge und Reha.

> **Auf lange Sicht wäre es viel effektiver, wenn man stärker in die Prävention gehen könnte. Leider fördern die Krankenkassen sie nicht in dem Maße wie Nachsorge und Reha.**

Die Patienten kommen immer erst dann zu uns, wenn sie bereits Probleme oder Verletzungen haben. Aber man könnte so viel mehr bewirken, wenn man sie behandeln würde, bevor ein Problem überhaupt auftritt. Das machen wir zum Beispiel bei den Sportmannschaften. Wir analysieren die Spieler, machen ihre Verletzungspotenziale aus und steuern frühzeitig gegen. Im Idealfall entsteht durch die präventiven Maßnahmen kein externes Problem.

Sie verfolgen einen ganzheitlichen, interdisziplinären Behandlungsansatz und bieten ein sehr breites Leistungsspektrum. Wie gehen Sie vor, um aus der Vielfalt des Angebots für jeden Patienten die optimale Behandlung zu finden?
Das Wichtigste sind die Erstanamnese und die Befundung. Danach entscheiden die Therapeuten den weiteren Behandlungsverlauf und bieten passende Zusatzleistungen an. Jeder Patient und jede Patientin wird ganz individuell behandelt, denn jeder Mensch ist individuell, und so gibt es keine Schablone, die auf alle passt. Wir bestimmen allerdings anhand eines Rasters, welchem Typ eine Person zuzuordnen ist, und steuern damit die weitere Therapie ein wenig. Die Behandlung wird dann auf jeden Einzelnen zugeschnitten.

Ganz wichtig ist es, dass der Patient oder die Patientin die vorgeschlagene Therapie auch mittragen will. Jeder hat ein Mitspracherecht bei der Behandlung, denn wir können nur Empfehlungen aussprechen.

Gibt es in der Nachsorge und Rehabilitation starke Unterschiede, je nachdem, ob Sie einen Leistungssportler oder einen Amateur behandeln?
Leistungssportler haben in der Regel ein viel höheres Interesse daran, möglichst schnell wieder fit zu werden, weil sie ja im Idealfall vom Sport leben. Dementsprechend sind sie für alles offen. Wenn man ihnen sagt: „Mach diese Übungen bitte jeden Tag“, werden sie es tun. Wenn man ihnen Zusatzleistungen anbietet, werden sie diese zum Großteil annehmen, sofern sie sich sie leisten können.

Auf Amateursportler trifft das weniger zu, obwohl sich der Trend, für sich eine optimale Behandlung zu finden, auch bei ihnen immer mehr durchsetzt.

Was ist alles wichtig für den Heilungsprozess?
Der Patient oder die Patientin hat einen sehr großen Eigenanteil am Erfolg. Die Therapie ist immer nur ein kleines Rädchen im Genesungsprozess.

Zu uns kommen die Sportler zwei- bis fünfmal pro Woche. Zur Genesung zählt also noch viel mehr dazu, zum Beispiel die Ernährung oder der Verzicht auf Alkohol während der Wundheilungsphase. Was sollte ich zu mir nehmen, um positive Prozesse zu fördern? Die Ernährung ist essenziell, dafür haben wir mittlerweile separat die Firma Foodinations gegründet, deren Produkte wir bei uns vertreiben. Außerdem geht es um die Frage, wann man Ruhephasen einlegen soll. Wir haben nur bis zu einem gewissen Maß Einblick in das Verhalten unserer Patienten und sprechen Empfehlungen aus. Letztendlich ist der Patient selbst der Indikator, ob die Therapie gut läuft.

In der Regel kann man mit Ernährung, Physiotherapie und Eigenverantwortung sehr viel erreichen. Wenn die Patienten diszipliniert sind, selbstständig zu Hause ihre Übungen machen und die Therapie gleichzeitig sehr ▸

zielführend ist, also keine Symptom-, sondern eine Ursachenbekämpfung darstellt, dann ist der Erfolg sehr hoch. Wir können leider nicht alle heilen, da sind auch uns Physiotherapeuten Grenzen gesetzt.

Wie schnell beginnen Sie mit einem Patienten nach einer Verletzung mit Trainingstherapie bzw. EMS? Wie hoch ist der Anteil der Manuellen Therapie in Rehabilitation und Nachsorge?

Das hängt vom Behandlungsbild ab. Sobald jemand aus der Akutphase heraus ist, die meist ein bis zwei Wochen dauert, beginnen wir mit der Trainingstherapie. Wenn ein Patient zum Beispiel mit einer Verletzung in der unteren Extremität der Beinmuskulatur kommt, fange ich natürlich nicht nach zwei Wochen mit schwerem Krafttraining an, kann aber die Muskulatur mit EMS-Training bereits ansteuern. Damit starten wir etwa zehn bis 16 Tage nach einer Verletzung. Der Anteil der Manuellen Therapie liegt bei uns zwischen 15 und 20 Prozent.

Haben bestimmte Arten von Indikationen und Verletzungen in den letzten Jahren in Ihren Praxen zugenommen?

Abgesehen von den klassischen Sportverletzungen beobachte ich, dass Rückenthematiken wie Bandscheibenvorfälle oder Schmerzsyndrome immer mehr zunehmen, außerdem CMD, die craniomandibuläre Dysfunktion des Kiefergelenks.

Sobald jemand aus der Akutphase heraus ist, beginnen wir mit der Trainingstherapie. Mit EMS-Training starten wir etwa zehn bis 16 Tage nach einer Verletzung.

Wenn Patienten nachts mit den Zähnen knirschen, um Stress abzubauen, entstehen Verspannungen im Kiefergelenk, die sich über absteigende Ketten im Faszienbereich auf den ganzen Körper auswirken. Das betrifft die Schulter- und Nackenmuskulatur sowie den Rücken, kann bis ins Becken und weiter reichen. Wenn man es früh genug erkennt, lassen sich viele Rückenleiden bekämpfen. CMD behandeln wir in der Physiotherapie begleitend mit einem Aufrichtungstraining, um die Körperhaltung zu optimieren.

Die Ursachen für CMD und Rückenleiden sind also zu viel Stress und zu viel Arbeit am Schreibtisch?

Es ist definitiv eine Mischung aus beidem. Stress führt zu Verspannungen und wir sitzen viel zu viel. Es gibt zwar höhenverstellbare Schreibtische, aber eigentlich müssten wir nicht nur mehr stehen, sondern auch viel mehr gehen. Wer hat schon ein Laufband vor dem Schreibtisch?

Optimal wäre es, regelmäßig unsere Position zu verändern. Nüchtern betrachtet sitzen wir den Großteil unseres Lebens, ob vor dem Fernseher, im Auto oder am Schreibtisch. So wird die tiefe Bauchmuskulatur, die wir für eine aufrechte Haltung brauchen, immer schwächer. Durch den Bewegungsmangel geraten wir im negativen Sinn in eine Spirale hinein.

Welche Qualifikationen brauchen Ihre Mitarbeitenden zum einen im Therapie- und zum anderen im Trainingsbereich?

Unsere Physiotherapeuten haben natürlich eine fertige Ausbildung oder ein abgeschlossenes Studium. Im Idealfall bringen sie auch schon Zusatzqualifikation wie Manuelle Therapie, KGG oder Lymphdrainage mit, also Behandlungsmöglichkeiten, die wir in unserem Spezialgebiet sehr häufig benötigen. Auf der Trainingsfläche beschäftigen wir Sportwissenschaftler, die sich mit den Krankheitsbildern der Patienten auskennen.

Wie viel Zeit investieren Sie in Fort- und Weiterbildung?

Wir investieren viel Geld und Zeit, um unser Team zu zertifizieren. Es gibt abrechenbare Zertifikatspositionen sowie viele weitere Fortbildungen, die sich zwar nicht abrechnen lassen, aber die Therapeutinnen und Therapeuten trotzdem zu einer besseren Kraft machen. Letztere machen wir meist intern und holen uns Experten ins Haus, was sich bei unserer Größe lohnt.

Die Zertifikatspositionen finanzieren wir zum Großteil komplett. Wie in der Branche üblich gewähren wir unseren Therapeutinnen und Therapeuten dafür extra Fortbildungstage, damit sie dafür nicht ihren Urlaub nutzen. Im Urlaub sollen sie sich wirklich erholen. Wir machen regelmäßig Fort- und Weiterbildungen und thematisieren die Qualifikationen jedes Jahr in den Mitarbeitergespächen, um uns bestmöglich aufzustellen.

Mit welchen Studiengängen und Ausbildungswegen haben Sie positive Erfahrungen gemacht? Welche Impulse wünschen Sie sich von den Weiterbildungsinstitutionen?

Es gibt deutliche Unterschiede in der Qualität. Deutschland bietet ja als einziges Land zwei Möglichkeiten, um Physiotherapeut zu werden: entweder eine Ausbildung oder ein Studium. In allen anderen Ländern erfolgt die Qualifikation ausschließlich über ein Studium.

Für mich als Unternehmer sind die Struktur und der Aufbau des dualen Studiums an der DHfPG sehr angenehm. Ich weiß genau, wann die Studierenden bei uns sind und wann sie ihre Präsenzphasen an der Hochschule haben. Das Studium lässt sich für uns super planen und bietet einen hervorragenden Austausch. Die Studierenden bekommen sehr gutes Wissen vermittelt, das wirklich praktisch umsetzbar ist. Es macht Spaß, diese jungen

Leute zu schulen und ihre Entwicklung zu erleben. Von dem Konzept der DHfPG bin ich wirklich begeistert, deshalb haben wir auf unsere Standorte verteilt teilweise bis zu sieben Studierende gleichzeitig.

Die DHfPG setzt sehr gute Impulse und ist nah an den aktuellen Trends, auch in Bezug auf die Digitalisierung. Einige Aspekte der Ausbildung müssen definitiv face to face unterrichtet werden, aber es gibt auch Module, die inzwischen einfach online unterrichtet werden können, auch das setzt die Hochschule sehr gut um.

Seit der Gründung im Jahr 2014 ist die myPhysio GmbH auf zehn Standorte gewachsen, Ende des Jahres werden es zwölf Standorte sein. Was hat zu diesem großen Erfolg beigetragen?
Wir haben aus unseren Fehlern gelernt und immer besser verstanden, dass wir als Unternehmen für die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer attraktiv sein müssen. Gleichzeitig fahren wir eine klare Linie. So schaffen wir trotz unserer Größe einen familiären Charakter mit einer klaren, aber flachen Hierarchie.

Wir sind wirklich gut in Bezug auf Bezahlung, Weiterbildung und die Unternehmenskultur. Außerdem geben wir uns sehr viel Mühe, nie still zu stehen, und entwickeln uns ständig weiter.

Das in Kombination mit gut ausgewählten Standorten und einem gut aufgebauten Netzwerk aus Vereinen, Ärzten etc. hat dafür gesorgt, dass wir so erfolgreich wachsen konnten. Sehr wichtig ist natürlich, dass wir auch stets wachsen wollten und wollen.

An sieben Standorten bieten Sie zusätzlich mit der myPhysio Sport GmbH modernstes Training an. Wie viele Ihrer Patienten lassen sich in eine Mitgliedschaft überführen?
Das Gesundheitstraining an medizinischen Geräten ist nicht für eine externe Zielgruppe konzipiert, sondern ausschließlich für unsere Akutpatienten. Wir haben keine riesige Trainingsfläche mit großen Kapazitäten.

Die Patienten sollen verstehen, wie gut es ihnen tut, weiter bei uns zu trainieren, wenn die Behandlung vorbei ist. Dafür bieten wir faire Konditionen an, unser Training ist monatlich kündbar. Das ist für beide Seiten attraktiv: Die Mitglieder bleiben flexibel und wir gewinnen immer wieder Raum für neue Patienten. Etwa 15 Prozent der ehemaligen Patienten schließen eine Mitgliedschaft ab.

Welche Prozesse haben Sie dafür aufgesetzt?
Das Wichtigste ist, über dieses Angebot zu informieren. Schon im Anmeldebogen fragen wir: „Haben Sie Interesse daran, kostenfrei über weitere Leistungen informiert zu werden?“ Wenn ein Patient Ja ankreuzt, spricht sein Therapeut gleich bei der Anamnese das Gesundheitstraining an und thematisiert es auch während der Behandlung, sobald es notwendig scheint.

Viele unserer Patienten trainieren ohnehin bereits in einem Fitnessstudio. Dann müssen sie nicht zu uns wechseln, sondern bekommen Übungen gezeigt, die sie selbstständig in ihrem Studio praktizieren sollen.

Wird die Nachfrage nach Rehabilitations- und Nachsorgeangeboten in den kommenden Jahren steigen?
Vom Patientenpotenzial her wird die Nachfrage definitiv steigen. Ich weiß allerdings nicht, wie unser Gesundheitssystem in den nächsten Jahren funktionieren wird.

Die nächsten zwei bis drei Jahre sind kein Problem, aber ich frage mich, wie es in zehn bis 15 Jahren aussehen wird und ob unser Gesundheitssystem dann aus wirtschaftlicher Sicht noch funktioniert. ■

Foto: Stefan Schulz/myPhysio GmbH

Fit nach Verletzung: Rehabilitation und Nachsorge

„Wissen vermitteln und Patienten miteinbeziehen“

Interview mit Christian Graupner, Geschäftsführer kerngesund und aktiVital Gesundheitsclub, Dessau

Christian Graupner

Christian Graupner hat in Leipzig Sportwissenschaft studiert und war im Anschluss für Les Mills als National Trainer sowie für Bonsport als Sales-Manager tätig. Danach gründete er mit einem Partner eine Firma, die Gesundheitssport für Krankenkassen durchführte. Seit 2004 betreibt er das aktiVital, einen Premiumfitness- und Gesundheitsclub, sowie seit 2022 das kerngesund – Zentrum für Physiotherapie, Rehasport und medizinische Trainingstherapie mit Sitz in Dessau.

www.kerngesund-dessau.de
www.aktivital-dessau.de

Foto: © Kathy Henning, Golden Eyes – Fotografie Konzepte

mfhc: Das Angebotsportfolio des aktiVital Gesundheitsclubs umfasst mehrere Bereiche – vom Fitness- und Gesundheitstraining über die EMS aktiv Lounge bis zum Trainingsloft. Mit dem kerngesund – Zentrum für Physiotherapie, Rehasport und medizinische Trainingstherapie haben Sie sich in den vergangenen Jahren noch konsequenter im Gesundheitsbereich aufgestellt. Wie kam es zu dieser Ausrichtung?

Christian Graupner: Im aktiVital haben wir immer versucht, mit Herzlichkeit, hoher Qualität in Ausstattung, im Angebot und bei unserem Personal einen besonderen Premiumfitness- und Gesundheitsclub zu führen.

Dann haben wir 2013 die Physiotherapie gegründet, um nach außen zu kommunizieren, dass wir uns als Gesundheitszentrum von den klassischen Fitnessstudios unterscheiden. Als Premiumclub waren wir vorher immer wieder im Vergleich zum reduzierten Angebot des Discounts. Das Thema Gesundheit war Teil unseres Namens und unseres Anspruchs und wir wollten uns auf das „die anderen machen das günstiger" nicht einlassen. Wir wollten uns stattdessen noch klarer positionieren. Deswegen kam die Physiotherapie dazu und später dann auch der Rehasport, zunächst in kleinerem Rahmen.

Die Anzahl der Verordnungen nahm immer mehr zu und der Bedarf stieg, weil die Menschen älter werden, weil wir alle aufgrund unserer Alltagsentwicklung und unseres Alltagsverhaltens Schmerzen haben – all das war für uns Anlass, uns nach dem Lockdown ganz intensiv um diesen Bereich zu kümmern und ihn zu erweitern. Wir haben ihn zu einer hochwertigen Physiotherapie mit einem separaten, großen, wirklich schönen Bereich für medizinische Trainingstherapie ausgebaut.

> **Unsere Therapeuten legen Wert auf die aktive Therapie. Das heißt zuerst einmal: raus aus der Kabine und den Patienten in die Aktivität bringen – in welcher Form auch immer.**

Mit dem aktiVital und dem kerngesund sind so zwei voneinander unabhängige und erfolgreiche Geschäftsbereiche in einem Objekt entstanden, auf die wir sehr stolz sind.

Sie unterscheiden sich im Grunde durch die Motivation ihrer Gäste: Das aktiVital ist für die Leute, die intrinsisch motiviert sind und um die Bedeutung des Trainings wissen. Dort legen wir viel Wert auf hochwertige Betreuung und Wissensvermittlung. Ins kerngesund kommen die Menschen nicht von sich aus. Sie werden durch Dritte „motiviert", in die Therapie zu gehen, weil sie ein Rezept haben. Hier geht es um alle verordnungsbasierten Anwendungen für Physio- und Rehasport.

Mit Prä- und Postrehabilitation, Rehasport Orthopädie und Rehasport Neurologie ist das kerngesund sehr breit aufgestellt. Wie hat sich dieses Angebot entwickelt? Welchen Mehrwert schafft es für Ihr Unternehmen und wie profitieren Ihre Patienten?

Das Angebot haben wir entwickelt, weil wir den Bedarf gesehen haben. Schon das aktiVital allein war breit aufgestellt. Es ist ein Premiumfitnessstudio mit EMS, Trainingsloft, einer Sensomotoriklounge, einer ganzen Etage für die Gesundheit und vielem mehr.

Das kerngesund bietet all das, was Menschen brauchen, die mit einer Verordnung zu uns kommen. Inzwischen haben die Osteopathie und die Beckenbodentherapie unser Angebot erweitert. Wir haben den Rehasportraum und die dazugehörige Trainingstherapie vergrößert und können im kerngesund viele Krankheitsbilder bedienen und wirklich Lösungen anbieten. Das ist immer unser Anspruch.

Für das Unternehmen mit den Bereichen aktiVital und kerngesund bedeutet es einen entscheidenden Mehrwert in der Wahrnehmung, weil wir jetzt alles anbieten können: Vor einer Operation, postoperativ, nach der ambulanten Reha oder einer Kur können wir alles professionell betreuen. Patienten bekommen endlich richtige Lösungen, die von vornherein auf mehr ausgelegt sind als nur auf Behandlungskabine.

Wie haben Sie Rehabilitation und Nachsorge in das Trainings- und Therapieangebot Ihres Unternehmens eingebunden? Welche Unternehmensbereiche sind involviert und wie haben Sie die „Reise" Ihrer Kunden organisiert?

Im aktiVital werden unsere Kunden in Form eines Startgesprächs mit einer ausführlichen Anamnese und entsprechenden Tests befundet. Diese Befundung wird in eine individuelle Gästereise integriert.

Ins kerngesund kommen Menschen, die schon in ärztlicher Behandlung sind, einen Unfall oder eine Operation hatten oder im Krankenhaus waren. Sie kommen mit der Verordnung eines Arztes. Mit diesen Patienten setzen wir uns vor der Behandlung immer 30 Minuten zur Erarbeitung eines individuellen Therapieplans zusammen, der alle Möglichkeiten unseres Hauses beinhaltet. Das unterscheidet uns von den klassischen Physiotherapien.

Den ersten Termin nutzen wir neben der Erarbeitung eines Therapieplans für eine zusätzliche Befundung: in Ruhe ankommen, fragen, wohlfühlen, ein Vertrau- ▸

ensverhältnis aufbauen und ganz genau und gezielt Lösungen anbieten. Wir möchten einerseits die Befundung des Arztes absichern und andererseits selbst befunden. Das kommunizieren wir auch den Patienten gegenüber und erarbeiten gemeinsam mit ihnen eine nachhaltige Lösung.

Wir suchen die Ursache des Problems. Wenn der Arzt schreibt „sechsmal KG Schulter", dann machen wir nicht „sechsmal Schultern", sondern befunden gesondert und sagen, was an der Schulter schmerzt. Wenn wir die Ursache woanders ausmachen, entscheidet der Patient, ob er nur das entsprechende Rezept einlösen möchte oder ob er zusätzlich einem Therapieplan folgen und die Ursache seiner Probleme nachhaltig loswerden möchte. Der Patient kann sich dazu bereit erklären, einen Selbstzahleranteil, der auf dem Rezept aufbaut, zu übernehmen.

Auf welche Behandlungsmethoden legt Ihr Team – abhängig von Befund und Indikation – den Fokus? Inwieweit verfolgen Sie interdisziplinäre Ansätze, welche Methoden lassen sich gut kombinieren und welche sind für verschiedene Patientengruppen anwendbar?
Unsere Therapeuten legen Wert auf die aktive Therapie. Das heißt zuerst einmal: raus aus der Kabine und den Patienten in die Aktivität bringen – in welcher Form auch immer. Wir sind der Grundüberzeugung, dass neun von zehn orthopädischen Problemen ihre Ursache im falschen Bewegungsverhalten und im Bewegungsmangel im Alltagsverhalten haben.

Also müssen wir die Menschen wieder ins Training bringen und eine Therapie ohne Training ist keine Therapie. Passiv in der Kabine zu liegen und hinten ausknacken – daran glauben wir nicht ausschließlich.

Unsere Behandlungsmethode Nummer eins ist Training. Auf der medizinischen Trainingsfläche gibt es neben einer KG-Ecke, Matten, Kabelzüge und Kleingeräte sowie Kraft- und Beweglichkeitsgeräte von Dr. Wolff, milon und five. Wir bedienen alles, was zur klassischen Physiotherapie gehört, aber eben auch weit darüber hinaus. Unser Ziel ist, den Menschen in die Aktivität zu bekommen.

Die Kombination aus Beweglichkeit und Kraft funktioniert wunderbar. Beweglichkeit deshalb, weil jahrelang verkürzte Muskeln die Statik verändern. Also muss ich versuchen, den verkürzten Muskel wieder in die Länge zu bringen. Muskellängentraining in Verbindung mit einem Training der Hauptmuskelgruppen bringt wieder Stabilität in den Körper. Die Hauptmuskelgruppen zu trainieren, erzeugt ein anderes Körperempfinden, eine verbesserte Körperfunktion und die Patienten erreichen wieder mehr Freude im Leben, weil einige Dinge ihnen nicht mehr so schwerfallen.

Dabei ist wichtig, Wissen zu vermitteln und die Patienten miteinzubeziehen. Wenn dir jemand erklärt, warum wir diese Übung einbauen, was mit deinem Körper geschieht und welche Veränderungen eine Übung bewirken kann, dann bekommst du einen ganz anderen Bezug und eine viel größere Motivation – und nimmst die Verbesserungen bewusster wahr.

Haben Sie Prozesse etabliert, mit denen Sie die Patientinnen und Patienten in das individuelle Training überführen? Wie haben Sie diese ausgestaltet?
Im aktiVital, also im Fitnessbereich, haben wir die Gästereise so organisiert, dass wir von Termin zu Termin immer etwas Neues präsentieren und unsere Kunden immer etwas lernen, z. B. indem wir beim dritten Termin das BioAge ermitteln.

Im Bereich Therapie im kerngesund haben wir einen anderen Ansatz: Weil die Kunden dort nicht intrinsisch motiviert sind, müssen wir mehr führen. Die Patienten kommen mit einer Verordnung und erwarten von uns die entsprechende Aktivität. Wir können nichts verordnen, aber wir beraten in einer anderen Art und Weise.

Ein Patient mit einem Physiorezept hat zum Beispiel immer einen Termin, bei dem ein Sporttherapeut schaut, wie er die Behandlung optimal absichern kann. Bei Rehasportlern ist ein Sporttherapeut mit dabei, um in der Beratung Möglichkeiten aufzuzeigen, wie man außerhalb des Rehakurses Dinge wahrnehmen kann, die die Wirkung des Rehaanspruchs im Bereich Krafttraining optimieren.

In der Physiotherapie wird im Ersttermin ein Termin mit dem Sporttherapeuten zwei oder drei Wochen später vereinbart. Parallel zum Rezept und bewusst innerhalb der Rezeptlaufzeit, um auch zu kommunizieren, was der Patient oder die Patientin dann noch machen kann. In der Behandlung geht der Therapeut aber schon raus aus der Kabine und ins Training, wo es möglich ist.

Bei den Möglichkeiten, die es heute gibt, brauche ich im Rahmen einer Therapie aktive Bereiche – nicht zuletzt, um den Arbeitsplatz für Therapeuten attraktiver zu machen. Es ist für Therapeuten viel abwechslungsreicher, bietet mehr zwischenmenschliche Kontakte und ist mit mehr Erfolgserlebnissen verbunden, in der Trainingstherapie zu arbeiten, als ständig an der Bank zu stehen. Der Gedanke, durch den Ausbau der therapeutischen Möglichkeiten ein interessanter Arbeitgeber zu sein, war auch für das kerngesund ein Faktor.

Gibt es Krankheitsbilder oder spezifische Verletzungen, mit denen Sie im kerngesund häufiger zu tun haben? Falls ja, welche sind das und wo sehen Sie die Ursachen für diese Häufung?
In letzter Zeit wird Beckenbodentraining immer mehr zu einem Thema. Das ist ein sehr sensibler und persönlicher Bereich, den wir sehr vorsichtig angehen. Aufgrund der Nachfrage, auch in Verbindung mit der Urologie und verschiedenen Fachärzten, haben wir das kerngesund gerade durch zwei große Beckenbodenkabinen mit Trainingsstühlen erweitert, wo die Menschen sich zurückziehen können. Wir kombinieren die passive und die

aktive Beckenbodentherapie. Darüber hinaus versuchen wir, Räume und Situationen zu schaffen, in denen die Menschen sich zu diesem sensiblen Thema öffnen.

Die meisten Behandlungen werden nach wie vor für orthopädische Krankheitsbilder durchgeführt – wobei wir hier keine signifikanten Schwerpunkte haben. Wir haben auch neurologische Krankheitsbilder, wie z. B. Parkinson, oder Probleme, die durch craniomandibuläre Dysfunktion, kurz CMD, der Zähne ausgelöst werden.

Wir sind breit aufgestellt und sind schon mit dem Namen „kerngesund – Zentrum für Physiotherapie, Rehasport und medizinische Trainingstherapie“ nicht irgendeine Physiotherapie, sondern werden anders wahrgenommen. Die Nachfrage nach unseren Leistungen umfasst dementsprechend auch ein breites Spektrum.

Wie wichtig sind in diesem Zusammenhang innovative Ausbildungs- und Studiengänge? Welche Impulse wünschen Sie sich von den Ausbildungsinstituten der Branche?
Sehr wichtig. Es kommt aber auch darauf an, wie das Team seine Tätigkeit versteht.

Meiner Einschätzung nach ist die Ausbildung der Physiotherapeuten in vielen Bereichen immer noch antik. Deren Kern wurde in den 1960er und 1970er Jahren festgelegt. Anatomie und Massage werden vermittelt, über Trainingsinhalte kommt aber viel zu wenig. Aus meiner Sicht darf sich in der inhaltlichen Ausrichtung der Therapeutenausbildung unbedingt etwas verändern.

Unser Team steht zu 100 Prozent hinter der Grundüberzeugung, dass bewegt und trainiert werden muss, obwohl in der Ausbildung etwas anderes gesagt wird – es kommt auf das Selbstverständnis der Therapeuten an.

Außerdem tut sich was im Ausbildungsbereich. Ich bin sehr glücklich, gerade eine neue Kollegin eingestellt zu haben, die an der DHfPG ein duales Studium zur Sport- und Bewegungstherapeutin absolvieren wird. Das ist ein moderner, praxisorientierter Studiengang, den sie selbst gewählt hat, der zu unserem Konzept passt und der auch im Bereich Prävention von großem Wert ist.

Welche Qualifikationen Ihrer Teammitglieder haben sich darüber hinaus besonders bewährt? Welche Bedeutung haben die Soft Skills Ihrer Mitarbeitenden für die Betreuung der Patienten und Mitglieder im kerngesund?
Inhaltlich sehe ich eine Ausbildung oder ein Studium der Physiotherapie in diesem Land nur als Basis, weil es zu wenig Entwicklung gab. Meine Studierenden geben mir die Rückmeldung, dass sie hier bei uns in der Praxis und vor allem in der Trainingsmethodik viel mehr lernen.

Mein Wunsch als Unternehmer sind viele Ausbildungen im Trainingsbereich – dort, wo es Menschen hilft und wo es im Interesse der Trainer oder der Therapeuten liegt. Wenn jemand Interesse hat, macht er es am Ende gut. Wenn wir uns über Longevity und Therapie unterhalten, dann haben wir ausschließlich Fachbereiche, in denen man sich entwickeln kann. Therapeuten und Trainer dürfen nicht auf einer Ausbildung stehen bleiben, sondern müssen sich genauso weiterentwickeln, wie wir als Unternehmen.

> **Wenn man erklärt, welche Veränderungen eine Übung bewirken kann, nimmt der Patient die Verbesserungen bewusster wahr.**

Deshalb spielen die Soft Skills eine so große Rolle. Die Soft Skills meines Teams machen den größten Unterschied zum Wettbewerb. Menschen gehen zu Menschen. Wir haben Tools hinterlegt, wie unsere Mitarbeitenden mit den Patienten, Mitgliedern und Gästen umgehen sollen, weil ich glaube, dass viele Menschen im Alltag vereinsamen oder Sorgen haben und uns als Ansprechpartner brauchen.

Ich mag Therapeuten, die Patienten fragen, ob diese Lust haben, zu reden, oder lieber ruhig sein wollen. Ich mag Therapeuten, die zum Patienten eine Verbindung aufbauen und dann einen wertigen Austausch pflegen. Diese Soft Skills sind für mich persönlich sehr wichtig.

Wie wird sich die Nachfrage nach Rehabilitations- und Nachsorgeangeboten Ihrer Einschätzung nach in den kommenden Jahren entwickeln? Wie bereiten Sie Ihr Unternehmen darauf vor?
Die Menschen werden aufgrund ihres Alltagsverhaltens und ihrer Ernährung immer mehr Probleme bekommen, die wir behandeln müssen. Das ist ein Markt, der sich sehr gut entwickeln wird, wenn man es richtig macht.

Wir haben uns deswegen mit dem kerngesund in diesem Bereich so stark aufgestellt und große Summen investiert. Aufgrund der Situation am Markt sind wir aktuell an einem Punkt, wo wir keinen Investitionsstau mehr haben und jetzt zwei, drei Jahre das genießen wollen, was wir mit einem klaren Ziel und echter Leidenschaft aufgebaut haben.

Es ist nicht mein Ding, schnell irgendwo aufzuspringen. Wir investieren gewissenhaft in Inhalte, in Ausbildung und bewusst formuliert auch in Schönheit, in echtes Wohlfühlen, damit Menschen gern zu uns kommen, und erhoffen uns langfristig einen vernünftigen Ertrag. ■