

REHASPORTNEWS

AUSGABE 11-2023

POWERED BY SCHRANZ CONTROL



Herzlich willkommen im Gesundheitssport der Zukunft

Mit Rehasport starten oder
optimieren: RVP-Business-
konzepte, Experten-Tipps



Digitalisierung im Gesundheitssport
Automatische Abrechnung, Marketing in allen
Facetten, Software und Social Media-Kampagnen

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

Kooperationspartner von





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

Auf unserer diesjährigen Tagung mit unseren Kooperationspartnern haben wir das Thema „Wie muss eigentlich ein „Gesundheitsstudio/Gesundheitsanbieter aussehen und aufgestellt sein“ diskutiert, und welche Dienstleistungen muss er anbieten und wie, damit er sich vom „Fitnessangebot“ differenzieren kann und die Kunden auch den Unterschied vor allem physisch merken. Also Fitness vs. Gesundheitssport! Oder reicht es, Gesundheitsstudio unter seinen Firmennamen zu schreiben und alles wie bisher zu machen? Denn „gesund“ ist doch jegliche Art von Bewegung. Und (Fitness-)Training beginnt da, wo wir die Trainingsregeln beachten. Spannend waren die unterschiedlichen Antworten aus den verschiedenen Blickwinkeln der Teilnehmer aus der Industrie, die wir bei unserem nächsten Treffen weiter konkretisieren werden. Neben den Stichworten Aus- u. Fortbildung/Fachliche Qualifizierung, Gesundheitsmarketing, Diagnostik, Monitoring, Qualitätskontrolle, indikationsbedingte Trainingsprogramme und Konzepte, Digitalisierung in den Abläufen und Trainingsstrukturen ist vor allem eins klar geworden: Die Kunden müssen ihre Ziele erreichen! Leider ist das in der Regel nicht der Fall. Das ist so, weil man den Menschen die Verantwortung überlässt und hier der innere Schweinehund i.d.R. immer wieder erbarmungslos zuschlägt. Und somit beginnt Gesundheitssport dort, wo wir

fachlich betreute und zeitlich terminierte Einheiten anbieten.

Im Gesundheitssport ist es also genau so wie im Leistungssport. Ohne einen Trainer, der einem sagt, wann die Trainingseinheit stattfindet und wie trainiert werden muss, ist es eben dann kein Gesundheitssport!

Fazit: Bewegung ist wichtig und trägt zur Gesunderhaltung bei. (Fitness-)Training ist notwendig zur Aufrechterhaltung der Gesundheit. Gesundheitssport ist eine Garantie zur Zielerreichung. Sie macht und hält den Menschen gesund! Jetzt fehlt nur noch der richtige Name dafür, da „Gesundheit“ im Zusammenhang mit Ärztezentren, Bewegungsanbietern, Ernährungsexperten und anderen Bereichen schon überstrapaziert ist und die Menschen die Gesundheitssportangebote als solche nicht erkennen.

Es muss noch einiges erarbeitet werden, um diesen großen Markt der Gesundheitssportler zu entwickeln. Wie groß dieser Markt sein kann, lesen Sie im Leitartikel von Kai Mäscher.

Ihr Kollege und Mitstreiter

Bernd Schranz

03	News & Termine
04	Der Gesundheitsmarkt
07	Verbände
09	6 Fragen an Niklas Weis
11	RevitaPlus
13	Let's talk together
15	Interview Vertrieb
17	Rehasport-Beratung
19	Gesundheitskreislauf
21	RehaBox®-Franchise
22	Kooperationspartner
23	RehaBox®-Konzeptpartner
25	Treffen Kooperationspartner
27	Rehasport-Lösungen
29	Software
31	Reha-Klaus on Tour
33	Physiotherapie
35	4 Tage-Woche
37	Neue Standorte
39	RVP-Team



TIPPS & ANREGUNGEN

Herzlich willkommen!

Meine Kollegen, die RVP-Gesundheitsexperten und ich, freuen uns, Ihnen diese neue Ausgabe der RehaSportNews präsentieren zu dürfen.

Inhaltlich erwartet Sie alles rund um die Welt des Rehasports. Sie finden in dieser Ausgabe viele Anregungen zu sehr wertvollen Fragen:

- Wo stehen Sie in Ihrem Business wirklich?
- War das Ihr Ziel? Oder was wollten Sie eigentlich erreichen?
- Wie können Sie die Lücke zwischen Ziel und Ist-Situation erfolversprechend schließen?

Man sagt, dass ein Ziel ohne Plan nur ein Wunsch ist!

Lassen Sie uns gemeinsam Ihren Status-Quo im Reha- und Gesundheitssport analysieren und einen Plan zu Ihrem Ziel

gestalten. Unser Leistungsangebot erstreckt sich vom Start in den Rehasport bis hin zum erfolgreichen Gesundheitszentrum. – Wir sind an Ihrer Seite!

Da die nächste RSN-Ausgabe erst wieder im Jahr 2024 erscheint, wünschen wir Ihnen schon jetzt ein gesegnetes Weihnachtsfest und einem großartigen Rutsch ins Jahr 2024. Wir freuen uns, Sie wieder auf der FIBO 2024 in Köln an unserem Stand, zusammen mit dem DFAV, FNG und BVGSD, zu begrüßen.

Bis dahin wünsche ich Ihnen in jeder Lebenslage immer die richtige Portion Gesundheit und Glück – passen Sie gut auf sich und Ihre Kunden auf!

Sportlich Grüße von Ihrem Reha-Klaus aus dem schönen Düsseldorf

QuickNews

PARTNER-HINWEIS

Abhängige Beschäftigung von Fitnesstrainern

Hintergrund: Häufig freiberufliche Kurstrainer, die im Studio auf Stundenlohnbasis Kurse geben. Sachverhalt: Neuerdings viele Betriebsprüfungen seitens der Rentenversicherung, die darauf abzielen, hier abhängig Beschäftigte nachzuweisen.

Das Bayerische Landes-sozialgericht bestätigte die Entscheidung des Sozialgerichts:

Ob eine abhängige Beschäftigung oder eine selbständige Tätigkeit vorliegt, ist im Einzelfall anhand der wesentlichen Umstände zu beurteilen, wobei es insbesondere auf die Eingliederung des Betreffenden in den Betrieb des Auftraggebers ankommt und das Vorliegen einer unternehmerischen Tätigkeit beim Auftragnehmer mit entsprechendem unternehmerischem Risiko einerseits und unternehmerischer Gewinnchancen andererseits.

Die Fitnesstrainer sind auch als Kursleiter allesamt nach Annahme des Kursleitungsauftrages in die betriebliche Organisation des Fitnessstudios eingebunden gewesen. Das Studio hat das Angebot an Trainingsmöglichkeiten und Kursen bestimmt, ebenso, ob Kurse bei fehlender Auslastung nicht stattfanden, und hat die Kunden akquiriert. Die Kursleiter haben lediglich die Aufgabe gehabt, das vorgegebene Programm auszuführen.

Die Kursleiter hatten nicht die Möglichkeit, das Kursangebot zu verändern oder durch andere Kurse zu ersetzen. Die Kurse sind in den Räumlichkeiten des Studios durchzuführen gewesen. Die Kursleiter haben damit faktisch keine unternehmerischen Gestaltungsfreiheiten gehabt. Die Kursleiter sind zudem nach Stunden bzw. geleisteten Minuten bezahlt worden. Hieraus ergibt sich kein Unternehmerrisiko, da geleistete Arbeit stets vergütet worden ist.

SAVE THE DATE

Gesundheitssport vs. Fitness

Das Thema Gesundheitssport gewinnt immer mehr an Bedeutung.

Nicht nur die FIBO hat das erkannt und begleitet dieses Thema mit einem gesondert ausgewiesenen Bereich. Auch die Verbände DFAV und BVGSD, sowie der RVP (Reha- u. Gesundheitssportverein RehaVitalisPlus e.V.) werden mit ihrem Gemeinschaftsstand wieder auf der kommenden Fibo 2024 vertreten sein.

Die Besonderheit bei der kommenden Fibo ist es, das Thema Gesundheitssport vs. Fitness transparent zu machen – und die Unterschiede in den Angeboten zu verdeutlichen. Nicht zu unterschätzen ist hierbei auch der wachsende Bedarf, der anbieterseitig auch bedient werden muss. Die Zielgruppen müssen also nicht nur im Marketing identifiziert und abgeholt werden, sondern auch mit Konzepten und Inhalten, die den Unterschied zum Fitnessangebot spürbar und erlebbar machen, überzeugt werden.

Die Säulen:

- Ausbildung/Kompetenz (DFAV)
- Prüfung/Sicherheit (BVGSD)
- Trainingskonzepte/Nachhaltiger Erfolg (RVP)

Diese Grundlagen für den Gesundheitssport werden durch eine Definition, was Gesundheitssport von Fitness unterscheidet (fachlich betreut und terminiert) begründet und durch eine Eingangsdiagnostik (Anamnese- und Diagnostik-Parkour) und ein integriertes Monitoring im Trainingsablauf ergänzt und vervollständigt. Eingebettet in eine Struktur (z.B. RehaBox®) kann somit eine Basisversorgung im Gesundheitssport organisiert und umgesetzt werden.

Übrigens können in solch einer Struktur auch Selbstzahler, Präventionsteilnehmer, Reha-Zusatzleistungen, MTT (med. Trainings-Therapie) MGT (med. Gesundheits-Training), KGG (Krankengymnastik am Gerät), T-Rena (Therapeutische Rehabilitationsnachsorge), OTT (Onkologische Trainings Therapie), RV-Fit etc. betreut werden (selbstverständlich mit entsprechender Trainerqualifikation).



Wie sehen uns auf der Fibo 2024, 11. – 14 April, Halle 9

TERMINE

Rehasport-Fortbildungen

zur Verlängerung der Übungsleiterberechtigung Rehasport

- **25.11.2023, 10-16 Uhr, Düsseldorf**
„Durch Pilates-Atemtechniken zu mehr Luft trotz Maske und Corona“

Ausbildung zum Rehasport-Übungsleiter

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

- **Start: 13.11.2023, Düsseldorf**
- **Start: 20.11.2023, Erfurt-Elxleben**

Sonderlehrgang Rehasport für Physiotherapeuten

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

- **Start: 03.11.2023, Essen**
- **Start: 21.11.2023, Essen**
(Lungenerkrankung)
- **Start: 01.12.2023, Osnabrück**

Komplettausbildung

für Einsteiger

- **05.12. + 16.12.2023 Bad Homburg**



Rehasport-Ausbildung



Rehasport-Fortbildung



RSD Ausbildung



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/champc, Kai Mäscher, Udo Stemper, 123RF/Nongnuch Leelaphasuk, RevitaPlus, shutterstock_Rawpixel.com, shutterstock/Jacob Lund; 123RF/bialasiewicz; Venen Engel/Wellcosan GmbH; Aidoo Software GmbH; Gesundheitszentrum Wischlingen; 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.



Wachstumsmärkte in schwierigen Zeiten

Warum wir die BESTE ZEIT haben, und wie genau Anlagen einen großen Wachstumshebel außerhalb der jetzigen Zielgruppen nutzen können.

Die letzten Branchenberichte für den Fitnessmarkt stellen häufig riesige Entwicklungsdaten dar: „122,7 % Wachstum, 4,9 Milliarden Euro“.

Doch gespürt haben das viele Unternehmer nicht. Die Anlagen entwickeln sich zwar und erfahren einen Zulauf, ein Wachstum nach dem Lockdown konnten viele verzeichnen, und die Hoffnung der Betreiber lebt wieder auf. Doch oft bleibt nur die Hoffnung. Bei genauer Betrachtung sind drei große Probleme bei dieser Betrachtungsweise zu erkennen. Vergleicht man die Zahlen mit 2018/2019, also von vor Corona, ist deutlich zu erkennen, dass die Branche noch lange nicht auf dem Niveau von vorher angekommen ist. Im Schnitt liegt die Branche nicht nur hinter dem Vor-Corona-Niveau, hinzukommt, dass die Kostensteigerungen wie Strom, Gehalt, etc. erheblich sind. Selbst wenn ein Studio die glei-

che Anzahl an Mitgliedern wieder erreicht hätte, würde das aktuell nicht ausreichen, um wirtschaftlich eine Fitnessanlage zu betreiben.

Zunehmende Mitarbeiterproblematiken, fehlende Reaktionsquoten im Markt, schrumpfende Liquidität und Gewinne prägen die Branche insbesondere bei inhabergeführten Anlagen und Einzelanlagen. So ist dieses Unternehmerbild häufig geprägt von Angst, Stress, Druck und Zukunftssorgen. Auch bei den Kosten ist noch kein Ende des Anstiegs in Sicht. Ebenso die Entwicklung der Mitgliedsbeiträge ist erschreckend. Im Vergleich zum Vor-Corona-Niveau ist dieser im Schnitt lediglich um 1,51 Euro (brutto) angestiegen. Bei dem bereits betrachteten Kostenniveau reicht diese Entwicklung nicht im Ansatz aus, um die Mehrkosten zu kompensieren. Das erklärt auch den

Rückgang von Einzelbetrieben laut Deloitte um 8,4 % (401 Schließungen) im Vergleich zum Vorjahr.

Ein weiteres großes Problem in dieser Betrachtung ist die Akzeptanz in der Bevölkerung. Mit einigen Schwankungen stellt sich der Markt in Deutschland so dar, dass gerade mal im Durchschnitt 12 % der Bevölkerung der relevanten Zielgruppen in Fitnessstudios organisiert sind. Das stetige Bewerben der gleichen Zielgruppen lässt sich den Markt nicht entwickeln, und es findet lediglich eine Umverteilung des Marktanteils von Einzelbetrieben hin zu Ketten statt.

Doch wo liegt nun genau der Wachstumsmarkt?

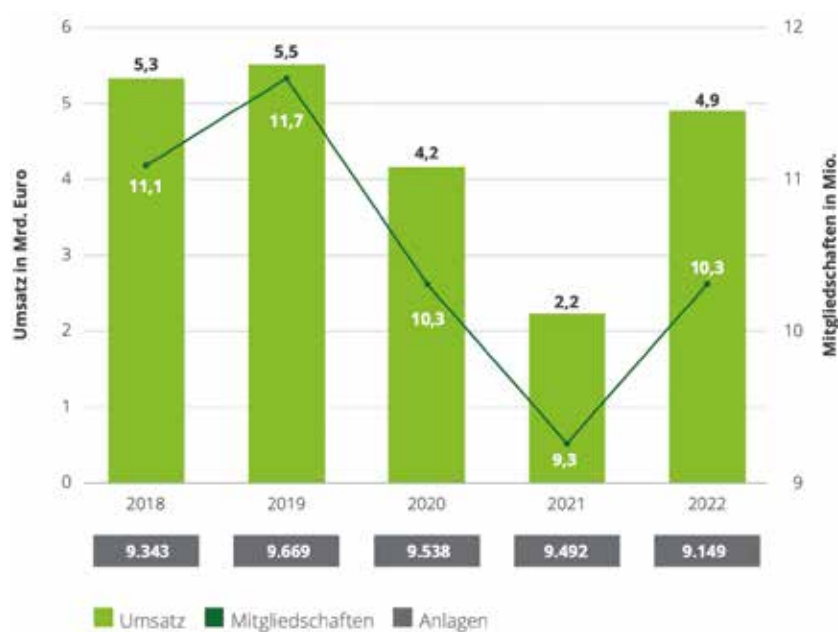
Dieses Geheimnis ist recht einfach darzustellen. Zum einen ist das Thema „Gesundheit“ DAS Thema der Zukunft. In den Kondratiefzyklen wird dieses Thema als Monstertrend der Zukunft eingeordnet. Zum anderen entwickelt sich die Zielgruppe. Betrachten wir den demographischen Faktor, ist festzustellen, dass die Baby-Boomer-Generation ins Alter kommt.

Somit ergibt sich eine komplett neue Zielgruppendefinition. Die Herausforderungen dieser Zielgruppe sind eine andere und stellen sich wie folgt dar: Die Faktoren Ernährung, optimale Versorgung des Körpers, Alltagsverhalten sowie die geringe Nutzung der Muskulatur sind die Basis der stetig wachsenden Probleme. Die wenigsten Menschen sind auf Themen wie Sarkopenie sensibilisiert: Muskulatur baut sich erheblich ab, daraus resultiert häufig eine „Therapiebedürftigkeit“ zwischen dem 40. und 70 Lebensjahr und anschließend eine Hilfebedürftigkeit. Die Abwärts-

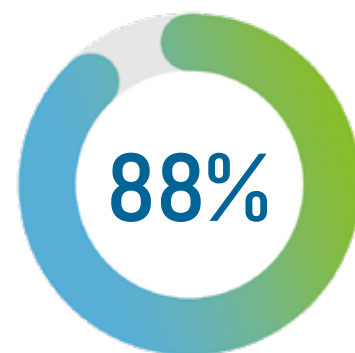
spirale wird durch das aktuelle Alltagsverhalten (Schlechte Ernährung, Bildschirmarbeitsplätze, Stress, langes sitzen, etc.) begünstigt. Schauen wir uns die Erhebungen der Expertenallianz an, stellen wir fest, dass 12-15 Mio. Menschen an chronischen Schmerzen leiden, 16 % mehr Diabeteserkrankte, Gewichtszunahme bei 39 % der Erwachsenen, 8,5 Stunden Sitzzeit pro Tag, 22,8% mehr depressive Symptome, bei gleichzeitig stetigem Anstieg von Krankheiten wie Herzerkrankungen, Schlaganfall, Demenz, Krebs, u.v.m.

Der Bedarf an Lösungen bei diesem stetig wachsenden Markt ist sehr groß. Für uns im Gesundheitsmarkt heißt dies, dass wenn wir solche Zielgruppen erschließen möchten, wir umdenken und einen ganz anderen Ansatz finden müssen. Diese Zielgruppe lässt sich nur schwer mit Lifestyle und Preisangeboten abholen.

Entwicklung der Umsätze (netto)¹, Mitgliedschaften und Anlagen seit 2018



Anmerkung: 1) Exklusive staatliche Hilfen.
Quellen: DSSV, DHfPG, Deloitte-Analyse.



der Bevölkerung trainieren
nicht in Fitnessstudios

Der Fokus liegt hier bei den 88 % der Bevölkerung der relevanten Zielgruppe, die nicht in Fitnessstudios trainieren und dies höchstwahrscheinlich auch nie werden. Dies belegt auch die Penetrationsquote von 12,4 %.

Wie sieht die Lösung konkret aus?

Der zentrale Unterschied liegt im Wesen darin, wie Gesundheitssport im Gegensatz zu herkömmlichem Fitnessstraining differenziert und gedacht wird. Eines der Kernpunkte im Gesundheitssport und somit auch der Schlüssel für die Bedürfnisse der Zielgruppe ist das ausschließlich fachlich betreute und zeitlich terminierte Training – feste Trainings-/Therapiegruppen, die nur unter fachlicher Betreuung stattfinden. Doch die Ausgestaltung und Umsetzung in einer Anlage ist recht komplex und bedarf viel Know-How, um dieses Potential zu entkoppeln.

Genau diesem Thema hat sich der führende Experte im Gesundheitswesen Bernd Schranz angenommen. Mittlerweile blickt er auf rund 30 Jahre Erfahrung, fast 700 angeschlossene Standortpartner und das größte Gesundheitsnetzwerk im Rehasport zurück.



Franchisekonzept Rehabox

Aus dem Lizenzgeschäft wurde das Franchisekonzept Rehabox® entwickelt. Die Rehabox® gilt bereits jetzt als das zukunftsweisende Franchisekonzept im Bereich Gesundheitssport. „Wir sind ganz frisch mit dem Franchise gestartet und bauen es aktuell auf. Das Besondere dabei ist, dass wir schon jetzt in der Aufbauphase die ersten sieben Standorte eröffnen dürfen. Sowohl als Stand-Alone-Konzept, als auch als Shop-in-Shop-System für bestehende Anlagen“, so der Gründer Bernd Schranz.

Eine Rehabox® benötigt lediglich ca. 250 Quadratmeter. Durch das geringe Invest, dem großen Zustrom von Kunden, die durch ein ausgeklügeltes Ärzte-System automatisch geschickt werden, den attraktiven freiwilligen Zusatzmitgliedschaften, sowie der fehlenden Anbieter, ist die Rehabox® ein wirtschaftliches, modernes und smartes Konzept, welches einen Riesenwachstumsmarkt mit stetiger Nachfrage bedienen kann.

Die Rehabox® erzielt beeindruckende Stabilität in schwierigen Zeiten: Industriepartner und Kooperationspartner sind begeistert.

GESUNDHEITSMARKT TRIFFT SICH

Industrie- und Kooperationspartner sind begeistert von den neuen Ansätzen und den Wachstumsmärkten im Gesundheitssport (siehe auch Seite 25)



Inmitten der andauernden Lockdown-Nachwirkungen und Rezession, hatte die Rehabox® einen Meilenstein zu feiern. Das Unternehmen lud die Industriepartner zur Motorworld in Köln ein, um auf die jüngsten Fortschritte zurückzublicken und die klare Positionierung in den neuen Wachstumsmärkten aufzuzeigen.

Während viele andere im Fitnessmarkt Schwierigkeiten haben, und dieser offenbar auf eine Sättigung oder gar auf eine Anfangsdegeneration zusteuert, behauptet sich die Rehabox® in beeindruckender Weise. Widerstandsfähigkeit ist in diesen stürmischen Zeiten eine seltene Eigenschaft, und es ist durchaus bemerkenswert, wie gut das Unternehmen den aktuellen Gegebenheiten standgehalten hat und wie wenig Schwankungen durch äußere Einflüsse sie unterliegt.

Der Gesundheitsmarkt boomt. Lifestyle und Preisangebote lassen die Kunden dieser Zielgruppe oft unzufrieden zurück, und die Nachfrage nach qualitätsgesicherten Gesundheitsdienstleistungen wächst rapide. Die Stärke der Rehabox® scheint gerade in dieser Fähigkeit zur Anpassung und Innovation zu liegen. Wenn die Zeiten hart sind, hält das Unternehmen nicht nur stand, sondern liefert weiterhin qualitativ hochwertige Leistungen, die den Kunden nicht nur dienen, sondern sie auch begeistern.

Die begeisterten Rückmeldungen der Industrie sind ein Beweis für die Unternehmensstär-

ke der Rehabox® und den zukunftsweisenden Ansatz und sich auf die 88 % der relevanten Zielgruppe zu konzentrieren, die Gesundheit anders denken und auf eine ganz eigene Weise umsetzen und erleben möchten.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Rehabox® zeigt, wie wichtig es ist, den Bedürfnissen des Marktes zu entsprechen und dabei die Qualität aufrechtzuerhalten, die der Kunde verdient und im Gesundheitssport erwartet. Eine völlig neue, innovative Herangehensweise die immer mehr an Bedeutung gewinnt. Experten erwarten daher eine Ausbreitung des Konzeptes ähnlich der damaligen Welle der EMS-Studios. Als Franchisenehmer kommen neben Quereinsteigern, Fitnessstudios mit einem Shop-in-Shop-Konzept, Aufbau von Satelliten der Rehabox® zur Absicherung des Marktes und Entkopplung zusätzlicher Wachstumsmärkte, dem Umbranden und der Konvertierung bestehender Anlagen, sowie dem klassischen Invest in ein zukunftsweisendes Franchisekonzept in Frage.



Autor:

Kai Mäscher

Digitalisierungs- u.
Franchise Experte

Hier geht's zum Interview
und zu allen weiteren
Informationen zum Konzept



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.



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

Einfach bewegend.

Update Verbände



Gutes tun – und drüber reden!

Als Gesundheitsstudio sichtbar sein.

Erinnert sich noch jemand daran, wie hektisch in der Corona-Pandemie versucht wurde, alle Fitnessanlagen plötzlich als Gesundheitsanbieter zu deklarieren – egal ob low cost Discounter oder Premium Gesundheitsstudio –, um damit dann die sogenannte „Systemrelevanz“ einzufordern?

Angesichts der bis dahin jahrelangen, unklaren Positionierung der Branche zwischen Lifestyle, Körperästhetik, Fitness, „Spaßmacher“ – und nur am Rande auch Gesundheitszentrum – wurde dieses Anliegen von den seinerzeitigen politischen Entscheidungsträgern jedoch bekanntlich als zumindest fragwürdig angesehen und musste folglich scheitern.

Seither hat der BVGSD e.V. sich dazu entschlossen, sich noch eindeutiger als zuvor nur noch als Branchenvertreter für diejenigen Studios zu positionieren, die eindeutig als **Gesundheitsstudios (Health-Clubs)** erkennbar sind.

Das gelingt durch die Definition von Qualitätsmerkmalen, die durch die Prae-Zert®-Qualitätsprüfung erfasst werden. Damit kann der BVGSD sich in der politischen Präsentation eindeutig als Vertreter der Gesundheitsstudios und Teil der Gesundheitsbranche darstellen – mit eindeutiger Gesundheitsrelevanz.

Doch das muss auch an der Basis gelebt werden!

Daher ist es wichtig, dass die Studios des BVGSD sich vor allem durch die **Plaketten des BVGSD und des Prae-Zert®-Siegels** sowie die Urkunde über die erfolgte Qualitäts-Prüfung eindeutig nach außen als Gesundheitsanbieter ausweisen und diese Idee auch in ihrer Präsentation vor Ort kommunizieren. „Gutes tun – und drüber reden!“ – machen Sie dabei mit.

Nur so wird auch vor Ort klar, dass wir mittlerweile eine wichtige Säule der Gesundheitsbranche sind. Genau diese Positionierung ist es im Übrigen, die der Vorstand des BVGSD aktuell z. B. auch beim „Runden Tisch Bewegung und Gesundheit“ des BMG vertritt.

Neuer Service für Mitgliedsstudios des BVGSD e.V.

Kostenloser Online-Termin beim Hautarzt über „dermanostic“

Das deutsche Gesundheitswesen gilt als eines der besten der Welt. Doch für Termine beim Facharzt müssen Versicherte zum Teil wochenlang warten. Eine interessante Alternative stellt **dermanostic** dar.

Es handelt sich dabei um einen telemedizinischen Service für Hauterkrankungen (Dermatologie), bei dem ein Hautproblem als Foto über eine App an einen Hautfacharzt geschickt werden kann, der innerhalb von 24 Stunden eine Diagnose und Therapieempfehlung liefert.

Mit „dermanostic“ haben wir vom Vorstand des BVGSD nun eine Kooperation vereinbart.

Darüber können bis zum Jahresende 2023 alle Mitarbeitenden unserer BVGSD-Mitgliedsstudios **kostenlos** diesen Service jederzeit (auch am Wochenende) und überall (auch außerhalb Deutschlands) in Anspruch nehmen.

Dazu einfach die Dermanostic-App runterladen und einloggen.

Runder Tisch des BMG am 28.08.2023 in Berlin



Präsenz zeigen im politischen Berlin und die besonderen Vorzüge der nach Prae-Zert® qualitätsgesicherten Gesundheitsstudios (**Health-Clubs**) sichtbar machen.

Das gelang Prof. Dr. Theodor Stemper, Vorsitzender des BVGSD e.V., nun abermals beim „Runden Tisch Bewegung und Gesundheit des BMG“.

Denn auch für den 28.08. war er vom BMG eingeladen worden, um vor über 50 Teilnehmenden aus Politik, diversen Ministerien, RKI, BZgA, GKV, PKK und Vertretern diverser Interessengruppen aus Sport (DOSB, dsj, dbs), Medizin und Sozialbereich bei der Abschlussitzung zum „Runden Tisch“ im Hause des

BMG in der Mauerstraße 29 in Berlin nochmals die Position des BVGSD vorzutragen.

Ein bereits vereinbarter Punkt ist die Idee, Aufnahme in die sog. Bewegungslandkarte (BeLa), die vom DOSB erstellt wird, zu finden. Vorgespräche dazu haben bereits stattgefunden, auch hinsichtlich möglicher inklusiver Angebote von Gesundheitsstudios, womit weitere Kompetenz gezeigt und neue Zielgruppen erreicht werden sollen.

Prof. Stemper konnte danach in seinem Statement aber auch noch einmal ausführen, dass dieser Aspekt nur einen sehr kleinen Ausschnitt aus dem „Portfolio“ der Gesundheitsstudios darstellt. Da der BVGSD bekanntlich erst auf seinen Einwand hin – gegen die anfängliche Nicht-Berücksichtigung – sehr spät, nämlich ab der 4. Runde, zu den Beratungen am Runden Tisch eingeladen wurde, war es ihm wichtig, das im Grunde viel weitreichendere Potential der im BVGSD organisierten Gesundheitsstudios noch einmal aufzufächern.

So appellierte er auch nochmals eindringlich daran, die bestehende, exzellente Infrastruktur der Gesundheitsstudios (Health Clubs) bei allen bewegungsfördernden Maßnahmen und Programmen in Deutschland so zu berücksichtigen, wie das übli-

cherweise mit dem organisierten Sport im Bereich des DOSB geschieht. Zumal der eher „nicht-sportliche Sport“ in den Gesundheitsstudios gezielter wirkt und von der Gesundheitsförderung über die Krankheitsprävention bis hin zur Rehabilitation reicht, sowohl in der individuellen Trainingsbetreuung als auch im Kursbereich. Und das auch noch über fast alle Altersgruppen hinweg.

Wie soll es nun weitergehen?

Nach dieser vorläufig letzten Sitzung soll zunächst der Fokus auf die Abarbeitung der erarbeiteten Aufgaben gelegt werden, die zum Teil allerdings sehr weitreichend sind und nicht alle direkt in ein Handlungsprogramm münden. Unter anderem soll ein Konzept für ein bundesweites „Kompetenzzentrum“ erstellt werden.

Für das kommende Jahr 2024 sind dann wieder Folgeveranstaltungen geplant, bei denen einerseits Bilanz gezogen und andererseits nach Möglichkeiten zur Weiterentwicklung und möglichst auch zunehmenden, weiteren Konkretisierung von Maßnahmen gesucht werden soll.

Wir haben bereits vor Ort angeboten und beantragt, an diesem Prozess weiterhin aktiv als BVGSD beteiligt zu werden.

Biostrength.™

Superior Results, Faster.

SPASS UND MOTIVATION

Biofeedback und KI für Echtzeitkontrolle



NEUROMUSKULÄRE AKTIVIERUNG

Erhöhte neuromuskuläre Aktivierung



BIODRIVE-SYSTEM PATENTIERT

PERSONALISIERTE ROM

Richtige ROM und Geschwindigkeit



OPTIMALE BELASTUNG

Maximale Muskelkontraktion



KORREKTE KÖRPERHALTUNG

Automatische Positionsanpassung



Biostrength™ hilft Ihnen, die häufigsten Fehler beim Krafttraining zu vermeiden und so bis zu 30% bessere Ergebnisse zu erzielen. Dank des patentierten Biodrive Systems können Sie einfach Ihr Ziel wählen und Biostrength™ stellt automatisch die optimalen Widerstände für Sie ein.

Zudem erhalten Sie ein Biofeedback in Echtzeit und trainieren immer mit der für Sie idealen Belastung. Biostrength™ gibt immer das richtige Tempo, sowie die richtige Anzahl von Wiederholungen und Ruhezeiten vor.

Jetzt mehr erfahren auf [technogym.com](https://www.technogym.com)

TECHNOGYM

6 FRAGEN AN...

Niklas Weis

Leiter des digitalen Marketings bei RehaVitalisPlus e.V.

Niklas, vielen Dank, dass Du Dir die Zeit nimmst, um mit uns über das neue RVP-Portal zu sprechen.



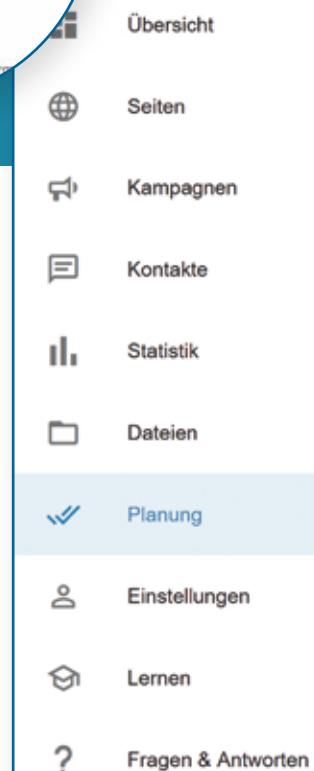
Was ist die Idee hinter dem RVP-Portal?

Das Hauptziel des RVP-Portals ist es, eine einheitliche und benutzerfreundliche Plattform zu schaffen, um Gesundheitssportangebote zu bündeln und zu fördern. Es ermöglicht Anbietern, ihre Dienstleistungen effektiver zu unterstützen und Kunden leichter zu erreichen.

Welche Informationen und Dienste bietet das RVP-Portal an?

Das RVP-Portal zeichnet sich durch seine Benutzerfreundlichkeit und seine umfassende Unterstützung für Anbieter und Kunden aus. Durch die Integration von Statistiken, Dashboards und effektiven Marketing-Strategien ermöglicht es eine nahtlose und effektive Verwaltung von Gesundheitssportangeboten. Zudem sind verwaltungsunterstützende Funktionen wie ein Dateimanager, Planung, Taskmanagement und Zeiterfassung integriert – viele Funktionen werden folgen.

Wie plant das RVP-Portal, sich in Zukunft weiterzuentwickeln, um den Bedürfnissen von An-



biern und Kunden besser zu entsprechen?

Wir sind bestrebt, das RVP-Portal kontinuierlich zu verbessern und zu erweitern, indem wir auf das Feedback unserer Nutzer hören und innovative Lösungen implementieren. Zukünftige Entwicklungen werden darauf abzielen, Mehrwert für Anbieter und Kunden zu schaffen, indem wir neue Funktionen und Dienste einführen, die auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind.

Welche Marketing-Maßnahmen werden durch das RVP-Portal unterstützt?

Das Portal unterstützt diverse Marketing-Maßnahmen wie SEA-Kampagnen, Social Media Kampagnen, Personalmanagementkampagnen, Newsletter-Kampagnen und SEO-Maßnahmen, um die verschiedenen Gesundheitssportangebote effektiv zu bewerben.

Kann ich als Nutzer des RVP-Portals Wünsche und Ideen äußern?

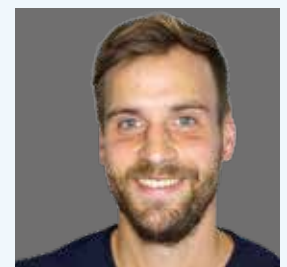
Absolut, wir schätzen das Feedback und die Ideen unserer Nutzer sehr. Wir ermutigen alle, ihre Gedanken und Vorschläge mitzuteilen, um das Portal kontinuierlich zu verbessern und zu erweitern.

Wie kann ich auf das RVP-Portal zugreifen?

Die Nutzer können das Portal durch die Nutzung der beim RVP hinterlegten E-Mail-Adresse unter portal.rehavitalisplus.de besuchen. Ist die E-Mail-Adresse beim RVP hinterlegt, erhalten die Nutzer einen Login-Code – kein Passwort notwendig.

Niklas wir bedanken uns recht herzlich für die Details und Erklärungen zum RVP-Portal. Wir wünschen Dir weiterhin viele gute Ideen und immer den richtigen „Klick“ bei der Umsetzung.

ZUR PERSON



Niklas Weis

Leiter digitales Marketing

0211/99 540 439, n.weis@schranz-control.de
www.rehavitalisplus.de

RehaVitalisPlus e.V.
... einfach gesund werden

FÜR MEHR FRAUENPOWER IM GESUNDHEITSSPORT

MIT NEUER LEADKAMPAGNE AUF FACEBOOK & INSTAGRAM



24 verschiedene Motive sind ab sofort unter:
www.service.rehavitalisplus.de buchbar.

Diese Kampagne ist auch für ein gemischtes Training (Männer & Frauen) zu erhalten.

IHRE VORTEILE:

- 👍 Beständiger Kontakt zur Zielgruppe durch mögliche Interaktionen
- 👍 Aufbau neuer potenzieller Mitglieder
- 👍 Der Erfolg eines Posts ist jeden Tag messbar.
- 👍 Facebook-Kampagnen lassen sich sehr schnell umsetzen.
- 👍 Mit einem kleinen Budget auf einem Post können Sie noch bessere Resultate erzielen.
- 👍 Durch eine gezielte Kampagne erhöhen Sie Ihre Reichweite.

IHR ANSPRECHPARTNER:

Niklas Weis, Online Marketing Leiter
✉ marketing@schranz-control.de, ☎ 0211-909 81 223

[HTTPS://SERVICE.REHAVITALISPLUS.DE](https://service.rehavitalisplus.de)



RehaVitalisPlus e.V.
... einfach gesund werden

In Kooperation mit

Schranz Control
UNTERNEHMENSBERATUNG IM GESUNDHEITSSPORT



RevitaPlus: Ihr Partner im Gesundheitsmarkt – Ein Blick auf die Möglichkeit für Händler

revita⁺

Nachdem wir Ihnen vor Kurzem den RevitaPlus-Marktplatz für Gesundheitsprodukte vorgestellt haben, möchten wir heute einen genaueren Blick auf unser einzigartiges Konzept und die Gelegenheit für Händler werfen, ihre Produkte auf unserer Plattform zu vertreiben.



for me do
GESUNDHEIT | FITNESS | PRÄVENTION

GENKI VITAL
REHABILITATION

AM SPORT

Ein wichtiger Teil unserer Mission bei RevitaPlus ist es, eine Plattform für Händler zu bieten, um ihre hochwertigen Gesundheitsprodukte einem breiten Publikum zugänglich zu machen. Wenn Sie ein Händler sind, der Produkte im Gesundheitsbereich anbietet, ist RevitaPlus der ideale Ort, um Ihr Geschäft zu erweitern und Ihr Angebot bekannt zu machen.

Unsere Plattform ist benutzerfreundlich und bietet Händlern die Möglichkeit, ihre Produkte einfach und effizient zu listen. Wir unterstützen sie dabei, ihr Geschäft zu vermarkten und ihre Reichweite zu vergrößern. Bei RevitaPlus schaffen wir eine Win-Win-Situation, bei der sowohl Händler als auch Kunden profitieren.

RevitaPlus ist nicht nur ein Marktplatz, sondern eine Gemeinschaft, die sich der Förderung von Gesundheit und Wohlbefinden verschrieben hat. Wir sind stolz darauf, unsere Kunden bei ihrer Reise zu einem gesünderen Leben zu unterstützen und freuen uns, Händlern die Möglichkeit zu bieten, ihre Produkte einem interessierten Publikum vorzustellen.

Besuchen Sie noch heute RevitaPlus, um unsere breite Palette an Gesundheitsprodukten zu entdecken und erfahren Sie mehr darüber, wie Sie als Händler von unserer Plattform profitieren können. Wir glauben, dass Gesundheit ein wertvolles Gut ist, das gefördert und geschützt werden sollte, und RevitaPlus ist Ihr Partner auf diesem Weg.

Wenn Sie aktiver Händler bei RevitaPlus werden wollen, melden Sie sich bei uns.

Werden Sie ein vitaler Mensch!

KONTAKT

Niklas Weis
Online-Marketing



Tel.: 0211 / 99 540 439

E-Mail: n.weis@schranz-control.de

www.rehavitalisplus.de

GYM^{e6}

DIE ZUKUNFT DER DEHNUNG IN IHRER PRAXIS — DAS GYM-E6

Dehnung von Muskelgruppen auf minimalem Raum leicht gemacht

Das GYM-e6 ist nicht nur platzsparend und vielseitig, sondern wurde speziell entwickelt, um die Dehnung verschiedener Muskelgruppen zu optimieren. Dank seiner innovativen Technologie können Sie die Dehnungsübungen für Ihre Patienten präzise und effektiv durchführen. Das Gerät vereint einen Touchscreen-Bildschirm und ein elektrisches Beweglichkeitsmodul. Auf nur etwa 1 Quadratmeter finden sich 6 verschiedene Stationen, die das Therapieangebot erweitern. Doch das ist längst nicht alles.

Individualisierte Dehnungsprogramme, angepasst an die Körpermaße

Eine der herausragenden Funktionen des GYM-e6 ist die automatische Anpassung der einzelnen Module an die richtigen Maße. Dies gewährleistet, dass die Übungen in einer ergonomisch korrekten Position durchgeführt werden, um die Effektivität der Behandlung zu maximieren. Unser GYM-e6 speichert die Einstellungen und Fortschritte Ihrer Patienten. Dies ermöglicht es, maßgeschneiderte Programme zu erstellen, die auf die Bedürfnisse und Ziele jedes Patienten zugeschnitten sind. Dehnübungen können nacheinander und ohne kontinuierliche Betreuung durchgeführt werden.

REFERENZ PRAXEN FÜR GYM-E6 GESUCHT!

Innovation zum Sonderpreis.
Kontaktieren Sie uns!



Visualisierte Übungsausführungen

Während der Übung zeigt der Bildschirm die detaillierte Ausführung an. Dies ermöglicht es Ihren Patienten, die korrekte Technik leichter zu erlernen und zu befolgen. Licht- und Vibrationssignale zeigen Ihnen und Ihren Patienten die optimalen Trainings- und Pausenzeiten an.

ÜBUNGS-AUSWAHL

- 1 Adductor
- 2 Hüfte
- 3 Brust
- 4 Seitneige
- 5 Glutaeus
- 6 Wade



GYM^{wood}

Allmendgrütt 2-4
79713 Bad Säckingen | Deutschland

hello@gym-wood.com | www.gym-wood.com

Kommunikation in der Reha- und Gesundheitssportbranche

Kommunikation spielt eine entscheidende Rolle in allen Aspekten des menschlichen Lebens, sei es in persönlichen Beziehungen, im Geschäftsleben, in der Bildung oder in der Politik. Effektive Kommunikation ist ein Schlüssel zur Lösung von Problemen, zur Zusammenarbeit, zur Vermittlung von Informationen und zur Schaffung von Verständnis zwischen Menschen. Sie ist ein komplexer Prozess, der ständige Aufmerksamkeit und Übung erfordert.

Die wichtigsten Kommunikationsregeln in der Reha- und Gesundheitssportbranche sind entscheidend, um unsere Kunden zufriedenzustellen, Vertrauen aufzubauen und eine positive Kundenbeziehung zu pflegen. Hier sind einige der grundlegenden Kommunikationsregeln, die in der Dienstleistung besonders wichtig sind:

1. Kundenorientierung:

Stellen Sie den Rehasportler in den Mittelpunkt Ihrer Kommunikation. Hören Sie aufmerksam zu, um die Bedürfnisse, Wünsche und Erwartungen des Kunden zu verstehen.

2. Klare und verständliche Kommunikation:

Vermeiden Sie Fachjargon und komplizierte Sprache. Bemühen Sie sich um klare und verständliche Kommunikation, damit Ihr Rehakunde Ihre Botschaft leicht verstehen kann.

3. Empathie:

Zeigen Sie Empathie und Mitgefühl gegenüber den Anliegen und Gefühlen des Kunden. Auch Rehasportler möchten sich verstanden und respektiert fühlen.

4. Freundlichkeit und Höflichkeit:

Seien Sie stets höflich und freundlich im Umgang mit Ihren Kunden, unabhängig von deren Stimmung oder Verhalten.

5. Schnelle Reaktionszeiten:

Bemühen Sie sich um eine zügige Beantwortung von Anfragen und Anliegen. Alle Kunden schätzen es, wenn sie schnell Hilfe erhalten.

6. Informationsbereitschaft:

Bieten Sie Ihren Rehasportlern alle relevanten Informationen an und beantworten Sie ihre Fragen vollständig und ehrlich.

7. Vertraulichkeit:

Respektieren Sie die Privatsphäre und Vertraulichkeit der Kundeninformationen und -daten.

8. Lösungsorientierung:

Konzentrieren Sie sich auf die Lösung von Problemen und Herausforderungen des Kunden. Bieten Sie praktische Lösungen an.

9. Positives Feedback annehmen:

Nehmen Sie positives Feedback Ihrer Kunden ernst und bedanken Sie sich dafür. Dies zeigt, dass Sie ihre Meinungen schätzen.

10. Beschwerden und Kritik konstruktiv behandeln:

Reagieren Sie professionell auf Beschwerden und Kritik. Bemühen Sie sich um eine konstruktive Lösung und nehmen Sie Feedback zur Verbesserung an.

11. Konsistenz:

Bemühen Sie sich um konsistente Kommunikation und Servicequalität über alle Kontaktpunkte hinweg, um Verwirrung und Enttäuschung zu vermeiden.

12. Schulung und Weiterbildung:

Sorgen Sie dafür, dass alle Mitarbeiter in der Dienstleistungsbranche gut geschult sind und sich kontinuierlich weiterbilden, um die Qualität der Kundenkommunikation zu verbessern.



Diese Regeln sind grundlegende Prinzipien, die in der Reha- und Gesundheitssportbranche dazu beitragen, eine positive Kundenbeziehung aufzubauen und aufrechtzuerhalten. Sie sind entscheidend für den Erfolg und die Reputation Ihres Gesundheitsstudios.

Ihr Reha-Klaus – Let's talk together!

- ANZEIGE -

for me do

GESUNDHEIT | FITNESS | PRÄVENTION

So günstig wie noch nie!

Leasingangebote für Fitnessstudios und Physiotherapie Praxen

Galileo®
Training

Galileo®
Fit Chip &
PT Bundle

Das High-End-Paket

ab **99,00 €** / mtl

Spezielle
**Leasing-
angebote**
auf Sie angepasst

Galileo®
Fit Chip & PT Bundle

Das High-End-Paket für hochintensives Ganzkörpertraining

Inklusive **Galileo® PT Standpanel** zur Visualisierung
des Trainingsablaufes in Echtzeit.

Lassen Sie sich jetzt Ihr spezielles Leasingangebot erstellen.
Infos unter **info@formedo.de**



Scan me

for me do GmbH | Salzdahlumer Str. 196 | 38126 Braunschweig | Tel.: (0531) 866 933 44

E-Mail: info@formedo.de | Web: www.formedo.de



Interview mit Christoph Schuhmacher

Hallo Christoph, bitte stelle Dich unseren Lesern einmal kurz vor.

Mein Name ist Christoph Schuhmacher, ich bin 35 Jahre alt und arbeite seit vielen Jahren im Bereich Vertrieb und CRM.

RSN: Was sind Deine Aufgabengebiete bei RVP?

Hauptsächlich Vertrieb, Schulungen und CRM. Standortpartnern sage ich, dass ich gerne immer als erster Ansprechpartner kontaktiert werden darf. Je nach Anliegen ziehe ich Experten anderer Fachbereiche hinzu. Außerdem führe ich Erstgespräche mit Interessenten oder Anbietern, die einen Wechsel in Erwägung ziehen. Ich bin auf Messen und Veranstaltungen zugegen, um neue Kontakte zu knüpfen. Aktuell unterstütze ich unsere Standortpartner durch Workshops, um deren Rentabilität zu steigern.

RSN: Was kann man sich unter den Workshops vorstellen?

Mit Absicht habe ich das Konzept als „Workshops“ definiert, da ich auf den gemeinsamen Austausch angewiesen bin, um Ideen, passende Maßnahmen und Strategien zu entwickeln. Jene Workshops habe ich in die Bereiche „Zugewinn Rehasportler“, „Optimierung der Kursauslastung“ und „Zusatzverkäufe“ gegliedert. Das Konzept ist dabei auf den direkten Austausch ausgelegt, um auf alle individuellen Gegebenheiten unserer Kunden eingehen zu können. Dadurch, dass jedes Unternehmen anders ist, muss immer wieder neu gedacht werden. Genau darin liegt für mich der Reiz an diesem spannenden Projekt.

RSN: Warum ist die Entscheidung auf diese drei Themen gefallen?

Anhand unserer Rentabilitätsberechnung können wir darlegen, dass drei Kriterien im Kern zwischen Gewinn und Verlust unterscheiden. Daraus abgeleitet habe ich die drei eben genannten Bereiche als Workshops definiert. Zwar implementiere ich im Vorfeld vorhandene Kennzahlen der jeweiligen Standortpartner, aber was dahinter steckt, erfahre ich häufig erst im direkten Austausch.

RSN: Welches der drei Themen ist für Eure

Kunden am wichtigsten?

Wie schon zuvor gesagt, sind unsere Standortpartner sehr unterschiedlich, wodurch der jeweilige Fokus verschieden sein kann. Außerdem greifen viele Themen auch ineinander. Beispielsweise habe ich Standortpartnern alle drei Workshops angeboten und vorgestellt. Dann kam es dazu, dass aufgrund anderer Umstände (beispielsweise keine freien Kurszeiten, zu wenig Übungsleiter) kein „Zugewinn an Rehasportlern“ möglich schien. Als wir dann aber gemeinsam das Thema „Optimierung der Kursauslastung“ durchgingen, konnte anhand der Auswertungen aus unserer Software festgestellt werden, dass doch noch Kapazitäten ungenutzt sind. Und schon war das Thema „Zugewinn Rehasportler“ relevanter als zu Beginn angenommen.

RSN: Gibt es eine bestimmte Zielsetzung?

Am Ende muss auch Rehasportler gewinnbringend sein. Sonst ist es für unsere Standortpartner kein rentables Angebot, und es wird auf kurze oder lange Sicht nicht mehr angeboten. Zunächst werden alle drei Workshops empfohlen und je nach Bedarf durchgeführt. Nach einiger Zeit (i.d.R. 3 Monate) tauschen wir uns erneut aus und überprüfen, ob die Rentabilität gestiegen ist. Bei manchen Standortpartnern ist das Projekt damit abgeschlossen, bei anderen müssen erneut Ideen und Konzepte gemeinsam entworfen werden.

RSN: Wie wird der Erfolg der Workshops gemessen?

In der Regel schlichtweg daran, wie sich die drei genannten Bereiche (Kennzahlen) entwickelt haben. Natürlich bedarf dies wiederum einer Einordnung. Ein Standortpartner, der bereits in allen Bereichen gute Arbeit leistet, entwickelt sich eher im Bereich weniger Prozentpunkte. Bei anderen wiederum konnte beispielsweise gemeinsam die durchschnittliche Kursauslastung in Höhe von 23 Prozentpunkten (!) verbessert werden.

RSN: Was passiert, wenn es nicht direkt zu einer Verbesserung der Kennzahlen kommt? Gibt es dann andere Lösungsansätze?

Es gibt immer neue Ideen. Diese können dann auch interdisziplinär zustande kommen. Nach meiner bisherigen Erfahrung freut es mich, sagen zu dür-

fen, dass es bisher nie an Ideen, Konzepten oder Maßnahmen gemangelt hat. Jedoch können diese auch immer nur gemeinsam erarbeitet werden. Bei der tatsächlichen, alltäglichen Umsetzung liegt es dann nicht mehr in meinen Händen.

RSN: Wie ist die bisherige Resonanz der Kunden?

Bisher ist die Resonanz durchweg positiv! Manche erhalten dadurch viele neue Impulse, die umgesetzt werden. Andere werden schlichtweg daran erinnert, was schon bekannt war.

Ein Standortpartner beantwortete meine Frage, wie jene es geschafft haben, sich dermaßen zu verbessern mit der Antwort: „Wir haben einfach das umgesetzt, was du uns geraten hast“. Wenn keine Verbesserung stattgefunden hat, war es meist auf äußere Faktoren zurückzuführen. Beispielsweise auf Umstrukturierung oder Personalwechsel. Trotzdem wurden die Workshops und dessen Inhalte als wertvoll verstanden.

RSN: Wer kann Eure Workshops in Anspruch nehmen, und wieviel kosten diese?

Jeder Standortpartner von RVP kann die Workshops in Anspruch nehmen. Aktuell sind diese für unsere Standortpartner ohne zusätzliche Kosten im pauschalen Dienstleistungspaket enthalten.

RSN: Vielen Dank, Christoph, für das aufschlussreiche Interview.

Gerne! Falls sich Standortpartner oder Interessenten angesprochen fühlen, freue ich mich, von jenen zu hören.

KONTAKT

Christoph Schuhmacher

CRM | Beratung | Schulungen | Vertrieb

Tel.: 0172 / 660 7997

E-Mail: c.schuhmacher@schranz-control.de

www.rehavitalisplus.de



Werde zum Gesundheits-Studio

Hol Dir das Entsäuerungs- & Regenerationskonzept!

P. Jentschura[®]
regeneriert wie neugeboren

- ✓ hochwertige Naturprodukte
- ✓ effektiv, wirksam & nachhaltig
- ✓ bis zu 50 % Handelsspanne
- ✓ nachhaltige Umsätze
- ✓ umfangreicher Verkaufssupport
- ✓ exklusive Gesundheitspositionierung für Ihr Studio
- ✓ Mitarbeiterschulungen
- ✓ Mitgliedervorträge

Volle Aufmerksamkeit für
Gesundheit & Trainingserfolg
in der Säure-Basen-Balance!



Jetzt P. Jentschura Partner werden
und erfolgreich durchstarten:

Ihr Ansprechpartner: Roland Jentschura
Telefon: +49(0)25 34-97 44-0
E-Mail: rjentschura@p-jentschura.com

p-jentschura.com    

Schranz Control – Eine echte Chance für den Reha- und Gesundheitssport

Ein Unternehmen zu eröffnen ist einfach. Aus der Masse herauszustechen eher weniger. Schranz Control bietet Werkzeuge und Möglichkeiten im Bereich des Gesundheits- und Rehasports, mit denen Unternehmen genau aus dieser Masse herausstechen können.



Die Schranz Control ist eine der führenden Unternehmensberatungen, wenn es um die Bereiche Reha- und Gesundheitssport geht. Unabhängig davon, ob es sich um ein Fitnessstudio, eine Physiotherapiepraxis oder ein Therapiezentrum handelt. Mit über zehn Jahren Erfahrungen und 700 Kunden hat die Schranz Control ein riesiges Netzwerk zum Gesundheits- und Rehasport aufgebaut, von dem viele erfolgreiche Standorte ein Teil sind. Diese nutzen erfolgreich die Konzepte und Schulungsangebote der Schranz Control und profitieren von dem Service, wie auch ihr Erfolg beweist.

Doch gerade im Jahr 2023 gibt es Fitnessstudios oder Physiotherapiepraxen wie Sand am Meer und die Auswahl für die Kunden ist groß. Deswegen versteht sich die Schranz Control als Betreuer von Studios, Praxen oder Zentren, die Teil ihrer Kundschaft sind. Sie bieten Ihren Kunden Dienstleistungen, Informationen und Werkzeuge an, mit denen diese noch bessere Möglichkeiten haben, sich aus der Masse hervorzuheben und in ihrer Stadt die Nummer Eins im Reha- und Gesundheitssport zu werden. Die jahrelange Erfahrung ermöglicht es den Kunden, sich auf das Wesentliche, nämlich die Variation an Sportarten und Übungen, zu konzentrieren, während die Schranz

Control sich um einen Großteil der lästigen Tätigkeiten wie die administrativen Aufgaben kümmert. Die Schranz Control setzt sich bei ihren Kunden das Ziel, mit einer intensiven Betreuung und Schulung Potenziale zu entfesseln, die für einen steigenden Umsatz und eine steigende Kundenzahl sorgen. Bei der Zusammenarbeit ist der Schranz Control allerdings eine Eigenschaft besonders wichtig: die Menschlichkeit.

Kunden der Schranz Control profitieren unter anderem durch die aktuellen und modernsten Konzepte des digitalen Marketings. Dadurch bleibt die Internetpräsenz immer problemlos überschaubar, auf dem modernsten Stand und ist für Kunden kinderleicht zu bedienen. Auch eine angepasste Suchmaschinenoptimierung gehört zu den Vorteilen, über die Kunden der Schranz Control verfügen. Eine gute Suchmaschinenoptimierung sorgt dafür, dass die Kunden im Internet überhaupt gefunden und an eine der obersten Stelle angezeigt werden. Die Schranz Control bietet also viele Werkzeuge an, damit ihre Kunden sich auch im Jahr 2023, ein Jahr des digitalen Zeitalters, von der starken Konkurrenz unterscheiden und erfolgreich durchstarten können.

Doch die Kunden der Schranz Control profitieren noch von weitaus mehr

Aspekten als nur Unterstützung beim digitalen Marketing. Die Schranz Control bietet ein großes Netzwerk an Ärzten an, von dessen Akquise die Kunden stets Gebrauch machen können. Ebenfalls erarbeitet und entwickelt die Schranz Control regelmäßig neue Trainingskonzepte für den Reha- und den Präventionssport, die bei vielen Kunden das Training positiv beeinflussen haben. Diese Konzepte können bei einer Mitgliedschaft sofort für das eigene Studio beansprucht werden.

Ein Beispiel ist das RehaBox®-Franchise-System, welches das Rehasport-Training mit noch mehr Effektivität und weniger Komplikationen gestaltet. Sämtliche Trainingskonzepte der Schranz Control sind darauf ausgerichtet, die Zufriedenheit der Trainierenden zu stärken und ihnen ein Erfolgsgefühl beim Training zu geben. Denn nur Zufriedenheit und Trainingserfolg sorgen für ein gutes Geschäft und nur von einem guten Geschäft profitieren die Kunden sowie die Schranz Control. Dazu erhalten die Mitglieder Coaching-Angebote und Einladungen zu exklusiven Seminaren, um über die wichtigsten Aspekte des Reha- und Gesundheitssports stets im Bilde zu sein.

Die Schranz Control arbeitet mit vielen exklusiven Partnern zusammen, welche in der Welt des Gesundheits- und Rehasports Rang und Namen haben, was die Expertenrolle und die angebotene Qualität noch mal zusätzlich unterstreichen. Zu den Partnern gehören unter anderem, Jentschura, excio, TechnoGym, ETL Advision, FNG, BVGSD, DFAV, Crosscorpo, Gantner, Seca, Reboots, Noventi, ForMeDo, Santana, Balori, Genki Vital, Gymwood, Gympool und MiMind und noch viele andere Unternehmen. Mit so einem großen Netzwerk gewährleistet die Schranz Control auch ihre Seriosität. Denn im digitalen Zeitalter lassen sich im Internet schnell viele Halbwahrheiten oder Fehlinformationen finden, die geglaubt werden oder von

irgendwelchen Scharlatanen und Internet-Gurus verbreitet werden. Deswegen setzt die Schranz Control auf ein exklusives Netzwerk mit RVP-Gesundheitsexperten, die Koryphäen auf ihren spezialisierten Gebieten sind und seriöses Wissen anbieten. Genau dieses Wissen, welches von seriösen Quellen stammt, wird dann direkt an die Kunden vermittelt.

Bei so einer großen Menge an Therapiezentren und Fitnessstudios ist es schwierig, aus der Masse herauszustechen und bei vielen selbsternannten Experten zu erkennen, welche Informationen wirklich wahr und welche falsch sind. Deswegen können wohl jedes Zentrum und jedes Studio in diesem Aspekt ein bisschen Hilfe gebrauchen. Genau hier kommt die Schranz Control ins Spiel. Sie gibt ihren Kunden diese Unterstützung und hilft ihnen, sich in sämtlichen Aspekten in der Reha- und Gesundheitsbranche zu etablieren. Vom Einstieg in den Rehasport über Coaching bis hin zum Marketing und der Tagesarbeit.

Fazit: Die Schranz Control reicht ihren Kunden in vielen Aspekten die Hand und gibt Hinweise, damit sich die Kunden auf dem langen Weg zum Erfolg nicht verrennen. Den Großteil des Weges müssen die Kunden allerdings allein gehen. Die Erfahrung und Zusammenarbeit mit den bisherigen Kunden haben allerdings gezeigt, dass die Kunden der Schranz Control erfolgreich ihren Weg gemeistert haben.

KONTAKT

Schranz Control
UNTERNEHMENSBERATUNG IM GESUNDHEITSSPORT

Schranz Control

0211 - 99 540 439

info@schranz-control.de

www.schranz-control.de



Christoph Soldanski, Betriebswirt
ETL ADVISION Branchenleitung Heilmittel
und sonstige Leistungserbringer

Steuerberatung für Heilmittelerbringer

Ihre Ziele im Blick
Unser Netzwerk im Rücken

Finden Sie mit uns gemeinsam heraus, wo die Stärken und Schwächen Ihrer Praxis liegen und wie sich Ihre Ziele erreichen lassen. Wir unterstützen Sie dabei und bieten Ihnen neben Buchführung, der Erstellung von Jahresabschlüssen und Steuererklärungen sowie der umfassenden steuer(recht)lichen Beratung eine betriebswirtschaftliche und strategische Analyse Ihrer Praxis.

Steigern Sie die Chancen Ihrer Praxis, im attraktiven Gesundheitsmarkt der Zukunft erfolgreich zu sein.



Ihre Ansprechpartner:

Profitieren Sie vom Konzeptanbieter im Gesundheitssport

Rehasport – ein praktikables Konzept zum Einstieg

Rehasport anbieten war noch nie so einfach! Der von den Kostenträgern unterstützte Rehabilitationssport nach § 64 SGB IX stellt ein interessantes Modul für Gesundheitssportanlagen und physiotherapeutische Praxen dar. Doch für die Interessierten stand der holprige und lange Weg der Vereinsgründung und Vereinsführung im Weg.

Wir bieten Ihnen:

- Eine unkomplizierte Angliederung an den bestehenden Verein RVP e.V.
- Prüfung Ihrer Voraussetzungen
- Zertifizierung beim Verband Rehasport Deutschland e.V.
- Unterstützung bei der Suche nach einem Ausbildungstermin zum Rehasport-Fachübungsleiter beim Behinderten-Sportverband und Rehasport Deutschland e.V.
- Kostenlose Software AZH MyYolo
- Digitale und automatische Abrechnung

Präventionssport – eine Brücke in den Selbstzahlerbereich

Präventionssport anbieten und keine Kopfschmerzen mit der Zentralen Prüfstelle Prävention (ZPP). Der von den Kostenträgern unterstützte Präventionssport nach §20 SGB V stellt ein interessantes Modul für Gesundheitssportanlagen und physiotherapeutische Praxen dar, um Kunden oder Patienten kostengünstig in einen Selbstzahlerbereich zu überführen.

Wir bieten Ihnen:

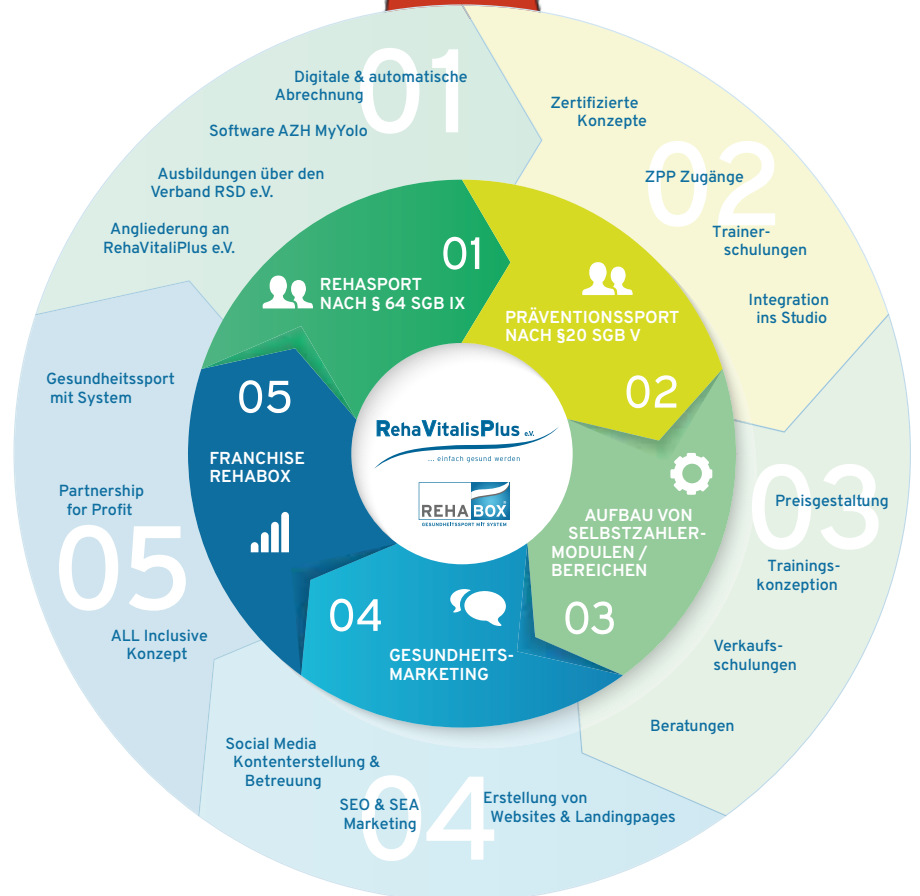
- Bereits zertifizierte Konzepte bei der ZPP
- Prüfung Ihrer Trainerqualifikationen
- Trainerschulungen
- Unterstützung bei der Accounterstellung (ZPP) und Zertifizierung

Selbstzahlerbereiche – die Lösung zur Wirtschaftlichkeit

Nur mit Präventions- oder Rehakursen können Sie Ihre Kunden/Patienten nicht individuell betreuen und auch nicht viel Geld verdienen. Nur mit systematisch geplanten Selbstzahlerzirkeln bspw. an Kraftgeräten werden Ihre Patienten langfristig schmerzfrei, und Sie können diese lange binden.

Wir bieten Ihnen:

- Individuelle Beratung und Konzeption
- Langjähriges Know-How in Konzeption und Preisgestaltung
- Verkaufs- und Beratungsschulungen



Professionelles Gesundheitsmarketing

Die Zielgruppe Reha- und Schmerzpatienten online richtig ansprechen und abholen mit einer professionell gestalteten Website, einer Landingpage, gutem Social Media Content und einem Systematischen SEO und SEA Marketing.

Wir bieten Ihnen:

- Professionell gestaltete Website
- Eine Rehasport Landingpage
- Social Media-Contenterstellung und Channel Management
- SEO- & SEA-Marketing

RehaBox®-Franchise

Mit dem ersten Franchise-System im Reha- und Gesundheitssport genießen Sie die volle Unterstützung aus der Systemzentrale in Düsseldorf. Sozusagen unser All-Inclusive-Produkt. Sie machen das Training und wir den Rest!

Wir bieten Ihnen:

- Gesundheitssport mit System
- Partnership for Profit
- Marketing, Coaching, Controlling ...



KONTAKT

Niklas Arnold
Projektmanagement, Aus- & Fortbildung,
Trainingskonzepte

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

www.rehavitalisplus.de



7 KNOW-HOW FÜR MAXIMALEN WIRTSCHAFTLICHEN ERFOLG

7 ZUKUNFTSORIENTIERTES NETZWERK MIT SEMINAREN, WORKSHOPS, FORTBILDUNGEN

7 EIN FUNKTIONIERENDES UND ERPROBTES KONZEPT IM VEREIN

7 UNTERSTÜTZUNG DURCH COACHING VOR ORT

7 ONLINE MARKETING KOMPETENZ

7 ERFAHRUNG DURCH SPEZIALISTEN IM REHASPORT SEIT 2005

SIE HABEN EINE VISION UND WIR DAS PASSENDE GESCHÄFTSMODELL FRANCHISE KONZEPT



„Wir produzieren erfolgreichen Rehasport!“



RehaVitalisPlus e.v.

IHRE EXPERTEN IM REHASPORT: 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

Sinn und Zweck von Franchise für die Reha- und Gesundheitssport-Branche

Vielleicht starten Sie gerade in die Selbstständigkeit und suchen noch nach dem richtigen Geschäftsmodell. Dies können Sie grundsätzlich in zwei Richtungen beschreiten: Sie entwickeln Ihr eigenes Geschäftsmodell, das Sie Stück für Stück im operativen Management und Tag für Tag selbst und ständig umsetzen ... Oder Sie greifen auf etablierte und erfolgreiche Geschäftskonzepte zurück. Frei nach dem Motto:

„Originalität wird überbewertet – kluge Köpfe kopieren kluge Köpfe!“

Die wohl bekannteste Geschichte zum Franchising

Fast jeder kennt und denkt bei Franchising an McDonalds. Das Geschäftsmodell von Richard und Maurice McDonald, die schon 1948 ihr Schnell-Restaurant mit Selbstbedienung eröffneten, wurde von Ray Kroc als Restaurant-Konzept übernommen. Dieser legte das bis heute noch für alle Restaurants verbindliche Leitbild „QSS – Qualität-Service-Sauberkeit“ fest.

Was passiert beim RehaBox®-Franchise-Modell?

Franchising ist ein Geschäftskonzept, bei dem wir als Franchisegeber Ihnen eine Lizenz als Franchisenehmer vergeben. Wir sind ein etabliertes Unternehmen im Bereich Reha- und Gesundheitssport. Sie als Franchisenehmer sind selbstständiger Unternehmer.

Um es einfach auszudrücken, ist es bei der RehaBox® das Gleiche, was damals Ray Kroc mit McDonalds passierte:

- Er sah ein gutes Unternehmen mit erfolgreichem Geschäftsmodell
- Er entschloss sich dazu, Franchisenehmer zu werden
- Er profitierte von der Erfahrung eines gutes Geschäftsmodells, von der Idee bis zur Umsetzung im operativen Geschäft

Ähnliche Gedanken hatte wohl auch Henry Maske. Denn nach seiner Karriere als Profiboxer wurde er ein Quereinsteiger in Sachen „Schnellrestaurant“ und startete mit einem Franchisemodell von McDonalds. Mittlerweile ist er stolzer Besitzer von 10 McDonalds-Filialen mit 350 Mitarbeitern.

Die Vorteile für Sie als Franchisenehmer der RehaBox®

Als Franchisenehmer stehen Ihnen mindestens diese Vorteile zur Verfügung:

- Geringeres Risiko durch ein erprobtes Konzept
- Eine schon bekannte und etablierte Marke
- Kürzere Anlaufzeit, Gründungsvorbereitung, Kundengewinnung.
- Übertragung von Know-how (Franchise-Handbuch)
- Standortsicherung durch Gebietsschutz
- Interne und externe Marketingkampagnen
- Zugang auch zu fremden Branchen als Quereinsteiger

Wie sind Sie? Wie sind wir? – Ihr Weg zur RehaBox®

1. Vereinbaren Sie eine unverbindliche Beratung bei meinem Kollegen Niklas Arnold
2. Sie besitzen Kenntnisse über die Philosophie und Kultur der RehaBox®, und das RBX®-Franchise-System sollte zu Ihren Bedürfnissen, Kompetenzen und Erwartungen passen
3. Prüfung der eigenen finanziellen Lage und der Kosten des Franchise-Systems
4. Standortanalyse mit Zielgruppenbestimmung und Potenzialanalyse

5. Wenn Sie eine Entscheidung getroffen haben: Franchise-Vertrag unterschreiben, notwendige Schulungen absolvieren ... und Start ins Geschäftsleben.

Das Fazit

RehaBox®-Franchising ist eine gute Option für Sie, wenn Sie sich in der Reha- und Gesundheitssportbranche selbstständig machen möchten. Sie greifen hier auf ein bewährtes Konzept zurück. Durch die Partnerschaft mit der RehaBox® wird das Risiko Ihrer Gründung minimiert – es liegt aber nicht bei null! Sie werden und sollten sich über mehrere Jahre an das Franchisesystem binden und konsequent das Mind-Set umsetzen.

Somit können Sie also – frei nach dem Vorbild von Henry Maske – ebenso Ihre Unternehmenskette mit professioneller Unterstützung starten. Denn man muss nicht immer eigene Fehler machen, wenn es doch schon Lösungen dafür gibt!

An Ihrer Seite der Reha-Klaus und das RehaBox®-Franchise-Team



KONTAKT

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

Niklas Arnold
Leitung 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



Unsere RVP-Kooperationspartner

Wir produzieren erfolgreichen Rehasport



BVGSD e.V.

Interessenvereinigung der gewerblichen gesundheitsorientierten Qualitätsstudios in Deutschland
Am 2. Dezember 2013 wurde der Bundesverband Gesundheitsstudios Deutschland e.V. in Bonn gegründet. Seither setzt sich der BVGSD e.V. uneigennützig für die Betreiber gewerblicher Fitness- & Gesundheitsstudios in Deutschland ein. Im Mittelpunkt der Verbandsarbeit steht die Erweiterung traditioneller Fitnessanlagen zu Gesundheitsstudios und deren ständige Weiterentwicklung.



Santana

Das 18-köpfige Team Santana mit Sitz in Aschaffenburg hat sich darauf spezialisiert, die Mitgliedergewinnung vollständig zu digitalisieren. Dank der Kombination smarter, digitalisierter Prozesse, einem individuellen und hochkonvertierenden Full Membership Systems™ im eigenen CI und der Anbindung zur jeweiligen Mitgliederverwaltungssoftware kreiert das innovative Team Santana einen maximalen Benefit für Mitglied und Studio.

Die Integration schafft nicht nur eine vollständige Digitalisierung der Mitgliedergewinnung, sondern gleichzeitig mehr Ressourcen für das Studio, sich vollständig auf die Mitgliederbindung zu fokussieren.



Aidoo

Die Aidoo Software GmbH ist ein Unternehmen, das auf die Entwicklung von Software-Lösungen spezialisiert ist, um alle Bereiche in einer Sport- und Gesundheitseinrichtung zu digitalisieren und damit zu professionalisieren. Die von Aidoo entwickelten Lösungen werden von Gesundheitsdienstleistern genutzt, um die Versorgung von Mitgliedern und Patienten zu verbessern und den Betreuungsprozess zu optimieren.



GymPool

Wir von GymPool möchten Menschen bewegen und das mit möglichst wenig Aufwand. Mit GymPool bekommst Du die Sportflatrate, mit der Du 78 Sportarten mit nur einer Mitgliedschaft bei über 200 Partnern – unbegrenzt und ohne Limits – nutzen kannst.



CrossCorpo

Das Handelsunternehmen mit Sitz in Hamburg ist exklusiver Distributor für die Marken Sensopro und Total Gym und versorgt seine Kunden neben den Produkten mit zahlreichen weiteren Dienstleistungen und Services. Seit 2020 kümmert sich die eigens dafür gegründete crosscorpo consulting um die betriebswirtschaftliche und organisatorische Beratung von Praxis- und Studiobetreibern, die Ihre neue oder bestehende Einrichtung erfolgreich im Gesundheitsmarkt positionieren möchten.



DFAV e.V.

Mit einer Weiterbildung bei dem ältesten & mitgliederstärksten gemeinnützigen Ausbildungsverband für Fitness- & Group-Fitnesstrainer*innen in Deutschland sicherst Du Dir gesundheitsorientiertes Fachwissen für nachhaltigen Erfolg.



Noventi

Die NOVENTI Group deckt mit ihrem ganzheitlichen Leistungsportfolio, innovativen Produkten und Dienstleistungen den gesamten Gesundheitsmarkt ab. Ein bedeutender Teil der geschäftlichen Gesamtaktivitäten gliedert sich in die Bereiche Abrechnung, Warenwirtschaft und Branchensoftware.



Reboots

Reboots ermöglicht ambitionierten Sportlern eine Regeneration auf Top-Level. Egal ob Profi oder Hobbysportler: Recovery is everything. Mit den Reboots Recovery Boots und Pants verschaffen sich Athleten einen Wettbewerbsvorteil, mit dessen Hilfe sie ihre maximale Leistungsfähigkeit nach harten Sport-Einheiten schneller wiedererreichen können. Spitzensportler, Vereine und Physiotherapeuten in ganz Europa setzen auf Reboots, um die eigenen sportlichen Ziele nicht nur zu erreichen, sondern zu übertreffen.



FNG (FitnessNewsGermany)

Erstmals am 15.02.2022 erschien das offizielle Online-Fachorgan für die Verbände RehaVitalisPlus e.V., BVGSD e.V. und DFAV e.V. in Form eines blätterbaren Online-Magazins. Neben den aktuellen News und interessanten Themen der Branche steht dort natürlich momentan der Weg zum Gesundheitsstudio im Vordergrund. Daran arbeiten RVP e.V., BVGSD e.V. und DFAV e.V. gemeinsam mit Hochdruck.



ETL Advision

Profitieren Sie von unserer spezialisierten Expertise im Gesundheitsmarkt. Sie arbeiten im Gesundheitswesen und benötigen eine spezifische Beratung? Wir unterstützen Sie fachübergreifend in den Bereichen Steuer- und Rechtsberatung, in der Wirtschaftsprüfung und durch spezielle Fachberatungen.



Mimind

GEMEINSAM ENERGIE TANKEN & FITTER WERDEN! Wir sind ein Spezialreiseveranstalter für Fitnessreisen in Europa. Während unserer Fitnessreisen und Wellnesswochen bieten wir Dir einen Mix aus zahlreichen Trainingskonzepten wie z.B. Crossfit, Wandern, Functional Fitness, Joggen, Tabata, SUP, Piloxing, Bootcamps, Yoga, Segeln, Pilates, Jumping Fitness, uvm. an.

Unser Netzwerk für Ihren Erfolg

Ihre Mehrwerte durch unsere RehaBox®-Konzeptpartner



Gesundheit

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.



E-Coordination

balori® e-coordination ist das innovative ALL-IN-ONE Analyse- und Trainingssystem zur Verbesserung der Grundlagenkoordination und fügt sich nahtlos in die Trainingswelt moderner Fitnessstudios, Rehabilitations- und Physiotherapieeinrichtungen ein.

balori® e-coordination leitet den Trainierenden von einfachen bis hin zu komplexen Bewegungsabläufen vollautomatisch an und gibt - dank durchdachter Software - objektives Feedback zu Balance und Qualität der Übungsausführung.

Ein kurzes individuelles Einführungstraining reicht aus und jeder kann das Trainingssystem ohne weitere Anleitung nutzen.

Gantner

Digitalisierung und Verwaltung

Die GANTNER Electronic GmbH ist ein heimisches High Tech Unternehmen, das als Pionier in der berührungslosen RFID-/NFC-Personenidentifikation gilt. Die GANTNER Systeme unterstützen die Organisation jedes Unternehmens und finden Einsatz einerseits im Bereich der betrieblichen Zutrittskontrolle und Zeiterfassung.

Andererseits in Fitnessclubs, Reha/Physiobetrieben, Sportvereinen Bädern, etc. zur Mitglieder-/Besucherverwaltung sowie im Bereich Cashless Payment. Speziell bei Fitnessclubs ist GANTNER Marktführer für elektronische Verwaltungssysteme und zählt zahlreiche der wichtigsten und größten Fitnessketten zu seinen Kunden.



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 viele fältige Übungen ausführen. Wechseln Sie schnell und einfach die praktischen, vielfältigen Holzmodule und los geht's!



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.



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.



Gesundheit, Fitness & Prävention

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 „Ruhenervs“/Parasympathikus gibt.



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





3. Treffen der Kooperations-Partner von RehaVitalisPlus e.V.

Am 29. September 2023 trafen sich alle Geschäftsführer und Entscheider der 20 Kooperationspartner mit dem Vorstand und den zuständigen Projektleitern von RehaVitalisPlus e.V. zum jährlichen Kooperationspartnertreffen in der Motorworld Köln.

Einen Tag lang wurde in der Motorworld Köln, zwischen Luxusautos und den Rennwagen von Michael Schumacher, über die aktuelle Lage der Fitnessbranche, des Rehasports und die Zukunft des Gesundheitssports gesprochen.

Niklas Arnold moderierte das 3. Treffen in seiner bekannt charmannten Art und begrüßte unter anderem die neuen Kooperationspartner. Bernd Schranz (1. Vors.) und Sven Schönborn (2. Vors.) berichteten über die Zukunft des Reha- und Gesundheitssports mit Rückblick 2023 und Ausblick mit Zielen für 2024. Anschließend wurde von Niklas Weis das RVP-Portal und der Marktplatz

des Gesundheitsmarketings erläutert und besprochen. Nach einem Mittagessen im Ahoi von Steffen Henssler und einer Führung durch die sportlichen Analen von Michael Schumacher trafen sich alle wieder bei einem Brainstorming über den „perfekten Gesundheitsanbieter“.

Es gab viele neue Erkenntnisse und einen Plan zur Umsetzung. Im Anschluss daran wurde die Welt der RehaBox® und ihre Weiterentwicklung in 2023/2024 von Kai Mäscher vorgestellt, bevor man bei einem gemütlichen Zusammen-Sein den interessanten Tag ausklingen ließ. Anwesend waren Geschäftsführer und Vertreter der Firmen:

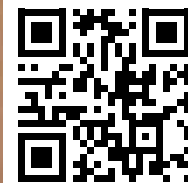
balori-e-coodination, Genki Vital Deutschland GmbH, GYMwood/Fle-xx, ETL Advision, Technogym, Fitness-NewsGermany, BVGSD e.V., seca Deutschland GmbH, excio GmbH, Re-Boots, Santana, Aidoo und die Jentschura International GmbH.

Alle anwesenden Firmen und Vertreter sprachen sich dafür aus, den Gesundheitssport weiter voranzubringen und vereint unter dem schon 2021 beschlossenen Motto „Gemeinsam im Gesundheitssport“ auch im Jahr 2024 aufzutreten.



GEMEINSAM IM
GESUNDHEITSSPORT
2023
Gemeinsam in die Zukunft.

Gantner



Zum GANTNER
Newsletter
anmelden und
informiert bleiben!

Die beste Systemlösung für Fitnessstudios und Physiopraxen.

- ✓ Zutrittskontrolle - Check In/Out
- ✓ Schrankschließsysteme
- ✓ Elektronische Türschlösser
- ✓ Zeiterfassungssysteme
- ✓ Bargeldloses Bezahlen
- ✓ Moderne Cloud- & Applösungen

Jetzt einfach informieren: **T +49 234 588960 | E info-de@gantner.com**

www.gantner.com

Lymphstau im Fokus

Ursachen und effektive Behandlung in Rehasport-Einrichtungen

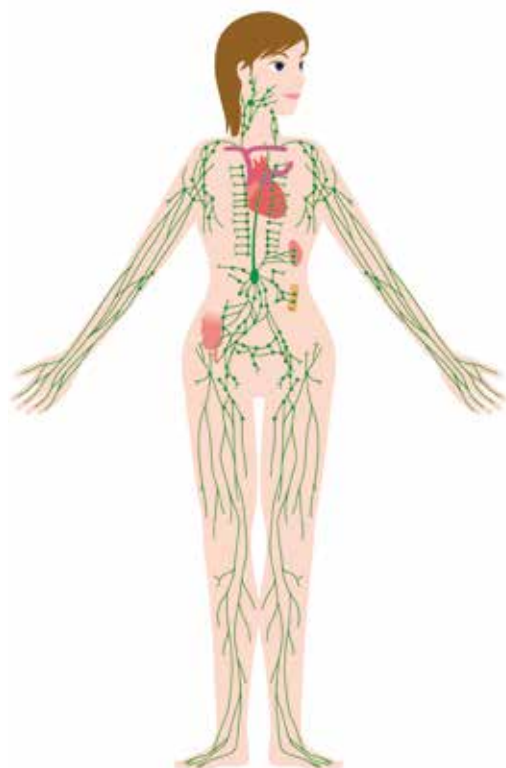
Lymphstau, auch als Lymphödem bezeichnet, ist eine ernste gesundheitliche Herausforderung, die auch viele Patienten in Rehasport-Einrichtungen betrifft. Kennzeichen eines Lymphstaus sind ein- oder beidseitige Schwellungen in Körperteilen, die durch eine Ansammlung von Lympflüssigkeit im Gewebe verursacht werden.

Die Beschwerden eines Lymphstaus können an unterschiedlichen Stellen des Körpers auftreten, zumeist an Armen und Beinen. Neben den symptomatischen Schwellungen kommt es in vielen Fällen zu weiteren gesundheitlichen Auswirkungen bei den Betroffenen, wie Spannungsgefühle, Schmerzen, Verhärtungen des Bindegewebes und Bewegungseinschränkungen.

Um Patienten in Ihrer Rehasport-Einrichtung eine bestmögliche Versorgung bieten zu können, spielen moderne und effektive Lösungen zur Behandlung und zur Linderung der Symptome eine wichtige Rolle.

Lymphstau und seine Ursachen

Das Lymphsystem ist ein wichtiger Bestandteil des menschlichen Immunsystems. Es besteht aus Lymphknoten, Lymphgefäßen und Lymphgewebe und besitzt die wesentliche Funktion, Abfallstoffe aus dem Körper abzutransportieren und die körpereigene Immunabwehr zu unterstützen. Ein Lymphstau tritt auf, wenn die Lympflüssigkeit nicht effizient abfließen kann und die normale Drainage des Lymphsystems gestört ist.



Es gibt verschiedene Ursachen für diese Störung, die in 2 Typen unterteilt werden:

Primäres Lymphödem: Eine angeborene Erkrankung, bei der das Lymphsystem von Geburt an unvollständig oder fehlerhaft ist.

Sekundäres Lymphödem: Blockaden oder Schädigungen des Lymphsystems, die infolge anderer Faktoren und Erkrankungen auftreten, wie beispielsweise Verletzungen, Infektionen, Operationen, Übergewicht oder Krebs

Moderne Lösungen für Rehasport-Einrichtungen

Um die Auswirkungen von Lymphstau-Erkrankungen zu minimieren und die Lebensqualität der Betroffenen zu verbessern, sind eine rechtzeitige Diagnose und die ganzheitliche Behandlung entscheidend.

Für Rehasport-Einrichtungen, die nach effektiven Lösungen suchen, kann die apparative Kompressionstherapie als optimale Unterstützung bei der Behandlung von Patienten eingesetzt werden. Im Bereich der IPK-Anwendungen (intermittierende pneumatische Kompression), eine medizinisch anerkannte Therapiemethode, bieten die Venen Engel-Geräte mit den Modellen VE6 Premium und VE8 Premium eine fortschrittliche und zielgerichtete Behandlung bei Lymphstau.

Die IPK wirkt gezielt auf den venösen und arteriellen Blutfluss in den Beinen. Die aufblasbaren Arm-, Bein- und Hosenmanschetten werden von den Füßen hoch zum Bauch systematisch aufgepumpt. Durch den Druck auf die Fuß- und Wadenmuskulatur wird das venöse Blut Richtung Herz befördert und überschüssige Körperflüssigkeiten

sowie Stoffwechselprodukte dem Harnsystem zur Entsorgung zugeführt. Das Ergebnis: Wassereinlagerungen werden reduziert, der Beinumfang verringert und das Hautbild verbessert.

Die IPK-Geräte sind eine effektive Antwort auf die Herausforderung, Ihren Patienten eine bestmögliche Versorgung zu bieten, Ihr Behandlungsangebot unkompliziert zu erweitern, die Kundenzufriedenheit zu steigern und sich einen Wettbewerbsvorteil gegenüber Anbietern verschaffen, die solche Behandlungsmöglichkeiten nicht anbieten.

KONTAKT & INFO



Thomas Herbach

Experte für Prävention und Gesundheitsmanagement (Sportökonom/ Certified Functional Trainer)

Mehr Informationen unter:

Tel.: +49 157 359 809 53
thomas.herbach@wellcosan.de


 **SANTANA**

**SCHNELLER
ALS EIN
3-MINUTEN-EI**



**WE CREATE
REAL MEMBERS.
NOT JUST LEADS.**



 **HIER SCANNEN
UND MEHR ERFAHREN**



AIDOO CONNECT

Aidoo CONNECT – ein Paket. Alle Partner-Integrationen.

Die letzten Jahre haben mehr als deutlich gezeigt, dass Gesundheits- und Fitnesseinrichtungen mit integrierten Systemen und automatisierten Arbeitsabläufen von der Effizienz dieser digitalen Prozesse auf ganzer Linie profitieren. Um dieses Ziel zu erreichen, war es natürlich notwendig, dass immer mehr Systeme und Anwendungen nahtlos und schnell miteinander kommunizieren können. Unsere Software schafft dabei die Grundlage für die Vernetzung und Digitalisierung aller Unternehmensbereiche Ihrer Einrichtung. Mit Schnittstellen zu Partnern schaffen wir noch mehr Fairbindungen, durchgängig integriert bis zum Patienten, Mitglied oder Kunden – darin sehen wir den Schlüssel zum Erfolg Ihrer Einrichtung. Und damit Sie am meisten von unserem umfangreichen Schnittstellenangebot profitieren können, haben wir ein Paket gebündelt, das stetig wächst: Aidoo CONNECT.

Vorteile klar auf der Hand

Aidoo Connect ist unser Schnittstellen-Konzept das Ihnen dabei hilft, Ihre gesamte Einrichtung durchgängig und übergreifend miteinander zu vernetzen.

Die direkte Kommunikation bietet vielerlei Vorteile und bringt Ihrer Einrichtung weitreichenden Nutzen. Nehmen wir zum Beispiel den Bereich Arbeitszeit/Personaleinsatz: der Einsatz von Schnittstellen spart bis zu 60 Arbeitsstunden pro Monat (je nach Schnittstelle) ein.

Der direkte Daten- und Informationsaustausch zwischen den Systemen minimiert mögliche manuelle Fehlerquellen. Patienten, Mitglieder sowie Kunden genießen mit digitalem Zutrittsmanagement, digitalen Trainingskonzepten und Self-Service Bistroangeboten einen viel höheren Komfort.

Ein Paket – alles drin?!

Ja, ein Paket, und jein als Antwort auf die Frage „alles drin?“ Unser Paket ist nämlich dynamisch. Das bedeutet, dass Sie bei Buchung von Aidoo CONNECT alle zu dem Zeitpunkt bei Aidoo Software verfügbaren Schnittstellen einsetzen können. Sobald wir eine neue Fairbindung programmieren, daran arbeiten wir kontinuierlich, wird diese inkludiert. Momentan sind **31 Partner-Integrationen** verfügbar – hier unsere Kategorien:

- **Member App Integrationen**, z.B. EGYM & MyFitApp

- **Trainingssystem Integrationen**, z.B. EGYM, milon & Skillcourt
- **Abrechnung, Banking, Inkasso und Steuerberatung**, z.B. NOVENTI myYOLO, Kohl, Cash Control & Datev
- **Sales, Leadgenerierung und Retention**, z.B. myFit & KlickTipp
- **Firmenfitness** z.B. Hansefit & Gympass
- **Self-Service Theke und Systembistro**, z.B. Gantner & Trugge
- **Zutrittsmanagement**, z.B. Feig, Gantner, SensoPro & Burg
- **Parking** z.B. fair parken



Mit NOVENTI myYOLO fairbunden

Speziell für den Rehasportbereich können Sie mit der neuen Schnittstelle Mitgliedschaften, Rehasport, T-Rena und Prävention verwalten. Bisher war die Neuanlage von Mitgliedern und Patienten für Rehasport und/oder T-Rena zeitaufwändig und arbeitsintensiv. Personendaten mussten manuell erfasst werden und oft war eine doppelte Dateneingabe erforderlich.

Die korrekte Abrechnung mit den Kostenträgern war komplex und aufwendig!

Dank der neuen Schnittstelle zwischen NOVENTI myYOLO und der Software von Aidoo Software wird dieser Prozess ab sofort automatisiert und erheblich vereinfacht. Die beiden Bereiche „Fitness und

Gesundheitsport“ wachsen enger zusammen und ermöglichen Ihnen einen reibungslosen und unkomplizierten Gesamtprozess. Die kooperierenden Softwarepartner versprechen Ihnen papierlosen Rehasport und T-Rena, einschließlich digitaler Signatur und eine unkomplizierte Abrechnung mit allen Kostenträgern – und das alles mit weniger als 15 Minuten Abrechnungsaufwand!

Durch die neue Schnittstelle erfassen, aktualisieren und verwalten Sie neue und bestehende Datensätze Ihrer Mitglieder, Patienten und Kunden nur einmal und in nur einer Software!

Mit Aidoo CONNECT für mehr Fairbindung.

Weitere Infos zu Aidoo CONNECT:
www.aidoo.de/aidoo_connect und
www.my-yolo.de/aidoo

INFO



Stefan Thiessen
Account Manager

Mehr Informationen unter:

Aidoo Software GmbH,
Alte Poststr. 116 a, 46514 Schermbeck
Tel. +49 2853 8999 000

Stefan.Thiessen.vertrieb@aidoo.de

www.aidoo.de



Erlebe die Vielfalt von Total Gym.



Erfahre mehr auf crosscorpo.com

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



Gesundheitszentrum Wischlingen

Entdecken Sie Gesundheit und Bewegung im Gesundheitszentrum Wischlingen!

Unsere Aufgabe im Gesundheitszentrum Wischlingen in Dortmund ist es, Gesundheit und Bewegung zu einer Freude für unsere Patienten zu machen. Mit einem Team von erfahrenen Physiotherapeuten, engagierten Rehasport- und Fitnesstrainern sowie kompetenten Diplom-Sport- und Gymnastiklehrern stehen wir bereit, um gemeinsam mit Ihnen Ihre Gesundheitsziele zu erreichen.

Unsere klassische Physiotherapie bietet Ihnen individuelle Lösungen für Ihre Bedürfnisse. Von Krankengymnastik am Gerät bis hin zur wohltuenden Massagetherapie, manuellen Lymphdrainage und Moorpackungen bieten wir Ihnen eine Vielzahl an Therapiemöglichkeiten mit dem Ziel, Ihre Genesung zu fördern und Schmerzen zu lindern.

Gemeinsam bewegen wir uns.

Wir sind fest davon überzeugt, dass Bewegung der Schlüssel zu einem gesunden Leben ist. Daher bieten wir Ihnen Reha-Kurse, die Ihre Begeisterung wecken. Unsere Gruppengymnastik findet in unserem Kursraum oder an der frischen Luft, im

Revierpark Wischlingen statt. Motivierendes Muskeltraining, das speziell auf Ihren Gesundheitszustand zugeschnitten ist, ist unser Anspruch.

Die Wassergymnastik findet im angrenzenden Solebad Wischlingen statt und wird von unseren erfahrenen Reha-Trainern geleitet. Hier erwartet Sie ein vielfältiges Ganzkörpertraining, das durch den Auftrieb im Wasser besonders schonend für Rücken, Gelenke und Sehnen ist.

Warum Sie das Gesundheitszentrum Wischlingen wählen sollten:

- Erfahrenes und einfühlsames Team
- Unterschiedlichste Therapieoptionen
- Reha-Kurse für jedes Leistungsniveau
- Das angrenzende Solebad Wischlingen mit der Möglichkeit, die großartige Saunalandschaft oder das Solebecken zu vergünstigten Konditionen zu nutzen

Machen Sie den ersten Schritt zu einem gesünderen und beweglicheren Leben. Ihre Gesundheit liegt uns am Herzen!

INFO



**GESUNDHEITZENTRUM
WISCHLINGEN**

**Gesundheitszentrum
Wischlingen**

Höfkerstr. 12
44149 Dortmund
E-Mail: gz@wischlingen.de
Telefon: 0231 91 70 71-46
[www.wischlingen.de/
gesundheitszentrum/](http://www.wischlingen.de/gesundheitszentrum/)

Öffnungszeiten:
Montag bis Donnerstag:
8:30 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag:
8:30 Uhr - 16:00 Uhr

- ANZEIGE -

seca

Präzision für die Gesundheit



DIE BIA MIT GESUNDHEITSFOKUS.

Erlebe die medizinisch validierte seca TRU.

Mit der seca TRU misst Du die Körperzusammensetzung so präzise wie nie zuvor und führst Deine Patient:innen und Mitglieder in eine gesündere Zukunft.

secaTRU.com

Jetzt Termin vereinbaren





Gleitwellenmassage mit dem Venen Engel

Ihr Partner für mehr Effizienz, ein breiteres Angebotsspektrum und neue Einnahmequellen

Alleine in Deutschland leiden mehr als 3,8 Mio. Menschen an Symptomen wie müden oder schmerzenden Beinen durch Fettverteilungsstörungen in Form eines Lipödems. Von der Diagnose Lymphödem sind mehr als 2,2 Mio. Erwachsene betroffen, Frauen hierbei deutlich häufiger als Männer. Darüber hinaus spielt auch das Thema Cellulite bei der weiblichen Zielgruppe eine große Rolle in Punkto Gesundheit, Schönheit & Wohlbefinden.

Betroffene wünschen sich Lösungen und Behandlungsmöglichkeiten, die auf ihre individuellen Bedürfnisse abgestimmt sind und dabei helfen, konkrete Beschwerden zu lindern.

Mit der Venen Engel-Kompressionsmassage können Sie Ihren Kunden zu einem neuen Lebensgefühl verhelfen und zugleich Ihr Angebotsspektrum unkompliziert erweitern. Hierbei sind die Einsatzmöglichkeiten genauso vielfältig wie die Wünsche und Bedürfnisse Ihrer Kunden. Mit einem breiten Pro-



duktportfolio an einzigartigen und hochwertigen Geräten ist Venen Engel ein verlässlicher Partner für Gesundheit, Leichtigkeit und Wohlbefinden.

Mit nur 30 Minuten Anwendung im Venen Engel können Ihre Kunden eine spürbare Entlastung Ihrer Beine erleben. Neben der Reduktion von Wassereinlagerungen und Schweregefühlen in den Beinen wirkt die Gleitwellenmassage auch gegen Cellulite, indem das Hautbild geglättet wird.

Wie funktioniert die Kompressionsmassage von Venen Engel?

Die intermittierende pneumatische Kompression (IPK) ist eine medizinisch anerkannte Therapiemethode, die auch für kosmetische Behandlungen



eingesetzt werden kann. Die medizinisch zertifizierten Venen Engel-Steuergeräte 6 Premium und 8 Premium können mit Hosen-, Bein- oder Armmanschetten kombiniert werden. Die Hosen verfügen über sechs und acht Luftkammern, die von den Füßen bis hoch zum Bauch aufgepumpt werden können. Die Gleitwellenmassage wirkt hierbei gezielt auf den venösen und arteriellen Blutfluss in den Beinen. Durch die systematische und kontrollierte Anwendung wird die Durchblutung gefördert und überschüssige Körperflüssigkeiten sowie Stoffwechselprodukte werden dem Harnsystem zur Entsorgung zugeführt.

Das Resultat: Wassereinlagerungen werden reduziert, der Beinumfang verringert und das Hautbild verbessert.

Die Vorteile des Venen Engels:

Der Venen Engel steht nicht nur für herausragende Qualität, sondern besitzt auch eine Med CE-Zertifizierung. Mit einer zweijährigen Garantie und einem stets verfügbaren Support-Team sind Sie und Ihre Kunden in den besten Händen. Doch das ist nicht alles: mit einem breiten Angebot an Zubehör, von Armmanschetten über Bauchmanschetten bis hin

zu Manschetten-Erweiterungen, bieten wir Ihnen die Möglichkeit, Ihren Kunden vielseitige und individuell angepasste Massagen anzubieten.

Steigern Sie Ihre Einnahmen und Ihre betriebliche Effizienz:

Der Venen Engel ermöglicht nicht nur eine effizientere Betreuung Ihrer Patienten, sondern eröffnet auch neue Wege für die Privatrezeptierung. Dies kann dazu beitragen, dass Ihre Praxis nicht nur effizienter, sondern auch wirtschaftlich erfolgreicher wird. Darüber hinaus entlastet der einfache Aufbau und die unkomplizierte Bedienung des Venen Engels Ihr Team, sodass Ihr Mitarbeiter weniger Zeit für Schulungen benötigen und sich auf wichtigere Aufgaben konzentrieren können.

INFO



Fabio Lukas

B2B Sales Manager

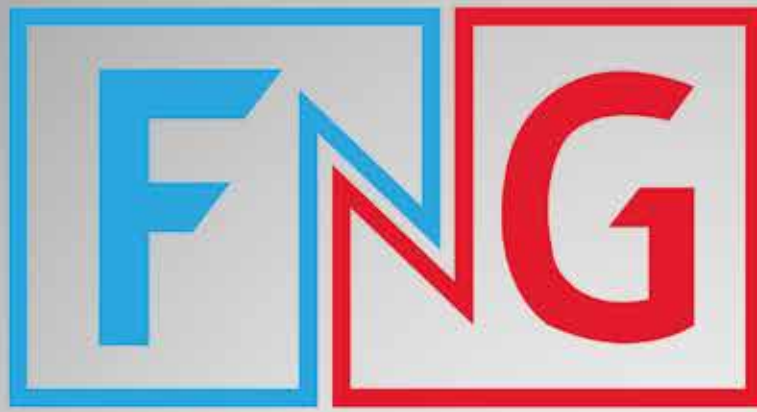
Mehr Informationen unter:

fabio.lukas@venenengel.de

0157/34 91 54 20

www.venenengel.de





FITNESS NEWS Germany

Die FNG-Fitness, Fitness News Germany, ist ein täglich erscheinendes Onlinemagazin, das aktuelle Themen aus den Firmen der Fitnessindustrie zu den neusten Entwicklungen aus den Fitnessstudios, den Fitnessverbänden und Ausbildungen im Fitnessbereich, sowie zum Thema gesundheits-orientiertes Fitnesstraining täglich veröffentlicht.

Wir lesen für Sie, damit Sie zu diesen Themen immer auf den neusten Stand sind. Unter Chat „GPT“ lesen Sie bitte die positiven Beurteilungen zum Onlinemagazin FNG.

Sie haben von überallher auf die FNG mobilen Zugriff auf Ihrem Endgerät. Wenn Sie also gute Nachrichten haben, sollten Freunde, Kunden oder Geschäftspartner dies sofort erfahren und nicht erst am Monatsende.

Zu vielen Artikeln gibt es unterstützend in der FNG weitreichende Social-Media Maßnahmen (auch in Linked In). Wenn Sie es wollen, können Sie Ihre Artikel oder Werbungen jederzeit auch selbst über Ihre eigene Website verbreiten. Anzeigen können so intensiv gestaltet werden, dass jederzeit auch ein Kontakt mit den Kunden möglich ist. Anzeigen können in Echtzeit korrigiert und aktualisiert werden. Natürlich sind die günstigen Preise bei uns nur möglich, weil wir kein Papier, keinen Druck und keine Versand kosten haben.

Gerne senden wir Ihnen auf Wunsch unsere günstige Preisliste zu.



Von allen Endgeräten mobilen Zugriff von überall

Bei Kampagnen ist bei uns jederzeit eine Nachtragung möglich

Anzeigen können so intensiv gestaltet sein, dass jederzeit Kontakt mit den Kunden möglich ist

Zu den meisten Artikeln gibt es weitreichende social media Maßnahmen (auch Linked In)

Wenn Sie gute Nachrichten haben, sollten Kunden und Geschäftskunden dies sofort auch erfahren und nicht erst am Monatsende

Der Kunde kann unsere Artikel über unsere oder seine Firma jederzeit über seine Website verbreiten

Auf Wunsch ist der Artikel über Sie oder Ihr Unternehmen auch als Sonderdruck gegen Aufpreis möglich

Günstige Preise der Papier, Druck und Versandkosten weg fallen (Umweltfreundlicher)

Anzeigen können in Echtzeit (sofort) korrigiert aktualisiert werden

Langlebigkeit, also lange Zugriffsmöglichkeiten

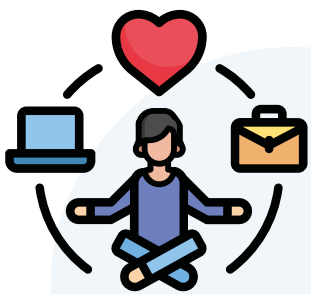
10.000 Zugriffe

WWW.FITNESS-NEWS-GERMANY.DE

4-Tage-Woche: Eine Lösung für mehr und besseres Personal im Gesundheitssport?

Ihre Mitarbeiter sehnen sich nach einer guten Work-Life-Balance – und Sie als Unternehmen im Reha- und Gesundheitssport möchten die Produktivität und Zufriedenheit Ihrer Mitarbeiter steigern?

In der Welt, wo zunehmend durch die ständige Erreichbarkeit mehr Zeitdruck entsteht, kommt die Idee der 4-Tage-Woche als mögliche Lösung um die Ecke. Diese moderne Arbeitszeitenregelung bringt für beide Parteien – Mitarbeiter und Unternehmer – einige Vorteile:



VORTEIL 1

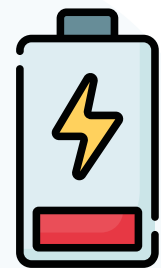
Förderung der Work-Life-Balance

Die 4-Tage-Woche gibt Ihren Mitarbeitern die Chance, ihre Zeit effektiver zu nutzen. Ein guter und gesunder Ausgleich zwischen Arbeit und Privatleben wird geschaffen. Das dadurch gewonnene Wohlbefinden wird sich positiv auf die Produktivität Ihrer Mitarbeiter auswirken.

VORTEIL 3

Gesteigerte Produktivität und Kreativität

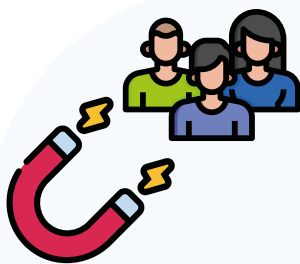
Wenn die Mitarbeiter die Zeit dazu haben, sich gut zu erholen, fördert dies automatisch die Verbesserung der Konzentration und Leistungsfähigkeit bei der Arbeit. Die Energiereserven und der Tank können bei einer 4-Tage-Woche besser aufgeladen werden. Die verbleibenden Arbeitstage werden fokussierter und effizienter genutzt, was zur Steigerung der Motivation führt.



VORTEIL 2

Mitarbeiterbindung wird gesteigert

Durch das Anzeigen, dass Sie die Bedürfnisse Ihrer Mitarbeiter ernst nehmen und sich um Ihr Wohlergehen kümmern, führt dies zur gesteigerten Motivation/höherem Engagement und stärkerer Bindung an das Unternehmen. Mitarbeiter mit einer guten Work-Life-Balance sind in der Regel loyaler und engagierter.



VORTEIL 4

Sie sind ein attraktiver Arbeitgeber

In der heutigen Zeit kann das Argument einer 4-Tage-Woche den entscheidenden Ausschlag gegenüber Ihren Mitbewerbern dazu geben, besser qualifiziertes Personal zu gewinnen oder langfristig an Sie zu binden. Sie reagieren dadurch positiv auf den Arbeitnehmermarkt und wirken dem Fachkräftemangel aktiv entgegen. Flexibilität bei der Arbeitszeit ist für Mitarbeiter ein immer wichtigeres Kriterium. Positionieren Sie sich entsprechend.



FAZIT

Für beide Seiten bietet die 4-Tage-Woche zahlreiche Vorteile. Verbesserte Work-Life-Balance, Produktivität und Bindung an das Unternehmen. Durch die verbesserte Flexibilität Ihrerseits positionieren Sie sich bei den bestehenden und zukünftigen Mitarbeitern als modernes und mitarbeiterorientiertes Gesundheitszentrum.

FITNESSREISEN 2024

ENERGIE TANKEN - FITTER WERDEN - SPASS HABEN!



JETZT PLATZ SICHERN!

www.mimind.de

INFO@MIMIND.DE

mimind[®]
Aktiv & Lifestyle Reisen

GYMPOOL
TRAINIERE. EINFACH. ÜBERALL.

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

- ANZEIGE -

- GARANTIERTES ZUSATZEINKOMMEN**
- KOSTENLOSES MARKETING**
- OHNE AUFWAND UND KOSTEN**

Mehr Informationen unter partner.gympool.de

Alles aus einer Hand



Besuchen Sie den RVP-Online-Shop ...

service.rehavitalisplus.de

... oder den RVP-Marktplatz!

revitaplus.de



Und installieren Sie die RVP-App!

bit.ly/3CGyONA

Herzlich willkommen bei uns in der RVP-Familie!

Neue Standorte in 2023



- Sportline Fitness und Soccer GmbH**
Am Neugrabener Bahnhof 34,
21149 Hamburg
- Sina Cordsen – Die Fitalistin**
Parkallee 299, 28213 Bremen
- CIRCLE Fitness Saarburg GmbH**
Industriestr. 5, 54439 Saarburg
- Physiopark MG**
Waldnieler Str. 225, 41068 Mönchengladbach
- TWINSBODYGYM**
Hauptstr. 114, 88477 Schwendi
- Movin Tanz + Fitness**
Wilhelmstraße 21/1, 74564 Crailsheim
- GO Gesundheit-Oase**
Feldstraße 9, 15517 Fürstenwalde
- FIT by SABI**
Ziolkowskistr. 21, 39126 Magdeburg
- Feel fit GmbH**
Fürstenhof 72, 59368 Werne
- OptiMum Training GmbH**
Frankfurter Str.23, 61231 Bad Nauheim
- Aktiv Gesundheitszentrum Springe**
Jägerallee 12, 31832 Springe
- Lungenklinik Neustadt GmbH**
Badestraße 23, 99762 Neustadt/Harz
- Figura Fitness & Beauty Lounge GmbH**
Frauentorgraben 39, 90443 Nürnberg
- Heart-beat-fitness**
Landecker Str. 24, 36277 Schenkklengsfeld
- Gesund in Teutschenthal /
Michael Kosse & Yvonne Kosse GbR**
An der Poststraße 5, 06179 Teutschenthal
- INJOY Lingen**
Schillerstr. 2, 49811 Lingen
- Physio Aktiv Edewecht**
Hauptstr. 59, 26188 Edewecht
- Physiotherapie van Rossenberg**
In der Raite 4, 72800 Eningen
- Mein Studio Maikammer Jäger,
Marek & Zörner GbR**
Schwimmbadstr. 6, 67487 Maikammer
- Impuls Borken GbR**
Gelsenkirchener Str. 5, 46325 Borken
- Physiotherapie DP GmbH**
Pützchens Chaussee 52, 53227 Bonn
- Fit mit Julia - Dein Kursstudio**
Nikolaus-Otto-Str. 7, 24536 Neumünster
- Frank's Fitnesspark**
Stürtzstraße 16-18, 52349 Düren
- Cf Fitness Östringen Gray & Gray GbR**
Industriestraße 9, 76684 Östringen
- OptiMum Training Friedberg GmbH**
Hanauer Str. 17, 61169 Friedberg
- Kinderakademie – Go GmbH**
Rohrbacher Straße 6, 69181 Leimen
- Gesundheitsschmiede Wetterau**
Geschwister Scholl Straße 20a
61194 Niddatal- Assenheim
- Fitness Melsungen GmbH**
Unter dem Schöneberg 17,
34212 Melsungen
- Galini Achille im Tanz- und
Pilates-Studio Michala Moves**
Bismarckstraße 26, 58089 Hagen

RehaVitalisPlus e.V.
... einfach gesund werden

Schranz Control
UNTERNEHMENSBERATUNG IM GESUNDHEITSSPORT

REHA BOX
GESUNDHEITSSPORT MIT SYSTEM

DFAV

e.V.

Ausbildungstermine Winter 2023

Cycling	18.11.2023
Ernährung - Basics	25.11.2023
Yoga - Basics	02.11.2023
Pilates - Advanced	03.12.2023
Rücken - Advanced	09.12.2023

Um sicher zu gehen, dass Ihre Mitglieder den maximalen Trainingserfolg haben werden, benötigen Ihre Trainer/innen die beste Ausbildung. Deutschlands größter, ältester und gemeinnütziger Ausbildungsverband, der deutsche Fitness und Aerobic Verband, schult schon seit 35 Jahren (ab 1988) die Fitness & Group Fitness Trainer/innen in Deutschland.

Anerkannt wird die Ausbildung vom internationalen Weltverband FISAF (Federation International du Sport Aerobic et Fitness), dessen exklusives Mitglied für Deutschland der DFAV e.V. ist. Seit 22 Jahren ist die Ausbildung des DFAV e.V. national durch den staatlichen ZFU anerkannt. Der Ausbildungsbereich des DFAV e.V. wird seit fast 20 Jahren von Prof. Dr. Stemper geleitet, 1. Vorsitzender des Verbandes ist der Fibo Gründer Volker Ebener, der die Fitnessbranche in den letzten 50 Jahren entscheidend geprägt hat.

So ist es Prof. Dr. Stemper und Volker Ebener vor 5 Jahren gelungen, in Verhandlungen mit den Krankenkassen-Spitzenverband (GKV) und dem Verband der Ersatzkassen (VDEK), dass erstmals Teilnehmer, die an dem DFAV e.V. geprüften Präventionscoach teilgenommen haben, die Kursgebühren von ihren Krankenkassen erstattet bekommen.

Das Ausbildungsprogramm des DFAV e.V. wird im Grunde genommen zwischen Group Fitness und Fitness differenziert.

Der Group Fitness Bereich kümmert sich primär um das Kursprogramm, das in den meisten Studios als umfangreiches, Abwechslung entsprechendes Programm angeboten wird. Während das Fitnessstraining zumeist ganztägig auf der Trainingsfläche mit speziellen Fitnessmaschinen absolviert wird, erhält man im Studio zunächst eine Einweisung ins Gerätetraining, um dann später gezielt körperliche Schwächen, beheben zu können.

Beide Kategorien Fitness & Group Fitness sollten in erster Linie der Stärkung deiner Gesundheit mit einem durchtrainierten Körper dienen.



www.schranz-control.de,
Tel. +49 (211) 995 40 439, info@schranz-control.de

www.rehavitalisplus.de,
Tel. +49 (211) 995 40 438, info@rehavitalisplus.de

„Rehasport mit dem RehaVitalisPlus e.V.“

STEP BY STEP ODER ALL INKLUSIV *****



IHR START MIT REHAVITALISPLUS e.V.

IHR EXPERTE IM REHASPORT

Sprechen Sie mich an:
Philipp Neigenfindt
Tel. +49 (0)211-99 540 439
info@rehavitalisplus.de



REHASPORT NACH § 64 SGB IX

- Angliederung an RehaVitalisPlus e.V.
- Digitale & automatische Abrechnung
- Software AZH MyYolo
- Ausbildungen über den Verband RSD e.V.

PRÄVENTIONSSPORT NACH § 20 SGB V

- Zertifizierte Konzepte
- ZPP Zugänge
- Trainerschulungen
- Integration ins Studio

AUFBAU VON SELBST-ZÄHLERMODULEN/BEREICHEN

- Preisgestaltung
- Trainingskonzeption
- Verkaufsschulungen
- Beratungen

AUS- UND FORTBILDUNG

GESUNDHEITSEXPERTE

- Management
- Verwaltung
- Marketing & Sales
- Service

GESUNDHEITS-MARKETING

- Social Media
- Contenterstellung & Betreuung
- SEO & SEA Marketing
- Erstellung von Landingpages
- Erstellung von Websites

SYSTEMISCHES CONTROLLING

- Monatliches Coaching durch Systemzentrale
- 7 Stellschrauben des Rehasports



rehavitalisplus.de

In Kooperation mit

Schranz Control
UNTERNEHMENSBERATUNG IM GESUNDHEITSSPORT

RehaVitalisPlus e.V.

... einfach gesund werden