

Standbein zweiter Gesundheitsmarkt

Teil 1 – Grundlagen

Ging es früher primär darum, die Gesundheitsstrategien darauf auszurichten, Leben zu erhalten, so geht es heute mehr und mehr darum, möglichst fit, aktiv und gesund altern zu können. Der demografische Wandel stellt eine große Herausforderung für alle Beteiligten im Gesundheitswesen dar. Der Altersdurchschnitt der Bevölkerung steigt ständig und die Alterspyramide verschiebt sich zunehmend in die fortgeschrittenen Altersbereiche 60plus. Es wird immer wichtiger mit der verlängerten Lebenserwartung im Alter fit und mobil bleiben zu können.

Chancen für Physiotherapeuten

Nach einer Studie der Roland Berger Strategy Consultants hat der zweite Gesundheitsmarkt in Deutschland 2007 ein Volumen von rund 60 Milliarden Euro. Im Jahre 2003 war das Volumen des zweiten Gesundheitsmarktes noch bei 49 Milliarden €. Die Ausgabenbereitschaft für den Gesundheitsmarkt wächst quer durch alle Schichten.

Physiotherapeuten verdienen nicht das, was sie verdienen. Einer der Berufsverbände, Physio Deutschland, ehemals ZVK e.V., startet aktuell eine Kampagne „38,7 % mehr wert“ und setzt sich damit für eine bessere Vergütung ein. Die derzeit gültigen gesetzlichen Grundlagen für den Bereich der Heilmittelverordnungen des GKV-Bereichs ermöglichen keine größeren Spielräume für eine leistungsgerechte Honorierung für physiotherapeutische Behandlungen.

Die Chancen für einen besseren Verdienst sind auf dem zweiten Gesundheitsmarkt deutlich günstiger. Als Praxisinhaber kann man für die Bereiche Gesundheitsförderung und Prävention bis hin zum Medical-Wellness-Angebot eine eigene Preisgestaltung entwickeln. Die Angebotspalette kann je nach Qualifikation, Ausrichtung und Interesse der physiotherapeutischen Praxis alle Altersstufen umfassen.

Settingansatz

Für eine gesunde Entwicklung von Kleinkindern kann man beispielsweise Kursangebote wie „Mein Kind im ersten Lebensjahr“ unterbreiten. Zur Bewegungs- und Haltungsförderung von Kindern hat die Konföderation der deutschen Rückenschulen ein neues Konzept „Rückengesundheit Kinder“ entwickelt. Dieses Präventionsangebot kann je nach Ansatz sowohl in Kinder-

gärten oder Schulen oder auch in den eigenen Praxisräumlichkeiten verwirklicht werden.

Kommt das Angebot in Kindergärten oder Schulen zum Tragen, dann spricht man vom sogenannten Settingprojekten. Setting bedeutet übersetzt Lebenswelten. Der Settingansatz fokussiert Rahmenbedingungen, unter denen Menschen leben, lernen, arbeiten und konsumieren. Mit dem Settingansatz werden alle Beteiligten eines sozialen Systems angesprochen. Deswegen ist der Settingansatz für sozial Benachteiligte besonders geeignet. Bei Settingprojekten in Kindergärten und Schulen werden deswegen nicht nur die Kinder angesprochen, sondern alle Handlungsakteure, wie die Eltern, Erzieher und Lehrer, Kindergarten- und Schulleiter, Hausmeister sowie Träger und andere externe Unterstützer.



Angebote in Kindergärten und Schulen werden zu den Settingprojekten gezählt, mit denen Physiotherapeuten zusätzlichen Umsatz generieren können

Individualansatz

Im Gegensatz zum Settingansatz werden beim Individualansatz, wie bei meinem Praxisangebot: „Fit Hits für Kids“ insbesondere die Kinder angesprochen. Die Eltern werden bei einem Eltern-Informationsabend und bei einem Eltern-Kind-Aktiv-Tag mit einbezogen.

In den darauf folgenden Altersstufen eignen sich die bewährten Klassiker wie die neue Rückenschule nach den Richtlinien der KddR, Wirbelsäulengymnastik, gesundes Nordic Walking und Medizinisches Fitness-training. Aber auch Aquafitness, Beckenbodenschule und Programme wie „Fit im Alter, fit ins Alter“ sowie Programme zur Sturzprävention können angeboten werden.

Wenn Sie sich als physiotherapeutische Praxis jedoch etwas von der großen gleichbleibenden Masse ab-

heben möchten, ist es empfehlenswert, andere Präventionsangebote in das Praxis Portfolio aufzunehmen. So ist auf Grundlage der neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse das Thema Faszienfitness gerade hochaktuell und äußerst interessant. Momentan biete ich selbst einen Kurs „Fasziengym“ an, der mit 14 Kursteilnehmern sehr gut belegt ist.

Um die üblichen Pfade zu verlassen eignen sich auch Präventionsangebote wie sensomotorisches Rückentraining, Meditative Walking Praxis, Rücken Qi Gong, Physio-Yoga, Knie- und Hüftschule, Athletik-Training für Vereine oder ein XXL-Mollyfit Kurs für Übergewichtige.

Betriebliche Gesundheitsförderung

Besonders lohnenswert ist das Handlungsfeld der Betrieblichen Gesundheitsförderung. Um den Fuß in einen Betrieb hinein zu bekommen, sind es

wahrscheinlich anfangs nur kleinere Projekte, wie die Durchführung eines Gesundheitstages oder einer Betrieblichen Rückenschule. Wenn Sie sich als physiotherapeutischer betrieblicher Gesundheitsförderer jedoch gut präsentieren, lässt sich mit Betrieben eine langjährige Zusammenarbeit aufbauen. So werden Sie dann vielleicht für den Gesundheitsschutz eines Betriebes herangezogen und analysieren dann in regelmäßigen Abständen die Gesundheitsgefährdung der Mitarbeiter oder bieten im wöchentlichen Rhythmus eine Gesundheitssprechstunde an.



Günter Lehmann
Physiotherapeut, Erzieher und
Referent für Präventionsthemen
Inhaber einer Praxis für Physiotherapie
und Gesundheitsförderung
E-Mail: info@rueckenfit.de

Thera-Biz Checkliste

10 Gründe für den zweiten Gesundheitsmarkt

- ✓ Angebotsmöglichkeiten vom Kleinkind bis zum hohen Alter
- ✓ Gesundheitsförderungsangebote auch als Settingprojekte in Kindergärten, Schulen oder Betrieben
- ✓ von der Therapie zur Prävention: Patienten werden zu Präventionskunden
- ✓ verbesserte Werbemöglichkeiten
- ✓ Verordnungsunabhängigkeit
- ✓ freie Preisgestaltung
- ✓ bessere Ertragsmöglichkeiten
- ✓ weiteres Standbein zur wirtschaftlichen Absicherung
- ✓ zukunftssicher: Den Wunsch gesund arbeiten, leben und altern zu können, wird es immer, geben
- ✓ größere Handlungsspielräume, weil die Praxis nicht auf das Therapiewesen allein fixiert ist



Eine Definition des zweiten Gesundheitsmarktes gemäß
Bundesministerium für Gesundheit finden Sie unter thera-biz.com/downloads