

REHASPORTNEWS

AUSGABE 10/11-2024

POWERED BY SCHRANZ CONTROL

Schranz Control
UNTERNEHMENSBERATUNG IM GESUNDHEITSSPORT

Segel setzen für den Erfolg im Gesundheitssport

Strategien – Weitsicht – Teamwork

Gemeinsam in die Zukunft

RVP-Netzwerk, Kooperationen,
RVP-Portal, RevitaPlus-Marktplatz

Digitalisierung im Gesundheitssport

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

RVP-
SPEZIALISTEN
stellen
sich vor

Kooperationspartner von



Liebe Kollegen, Standort- und Kooperationspartner!

Heute melde ich mich mit einem lachenden und einem traurigen Auge bei Ihnen...

Lachend, weil wir alle gemeinsam in einem Zukunftsmarkt arbeiten und dieser bei richtiger Anwendung auch sehr erfolgsbringend für uns alle umgesetzt werden kann.

Das weinende oder traurige Auge sieht aber auch die Steine, die wir uns durch unser Handeln selbst in den Weg legen. Gestatten Sie mir, es offen anzusprechen: Es erreichen uns Nachrichten und Beschwerden im sozialversichert bezahltem Reha- und Gesundheitssport. Also Kavaliersdelikte oder Sozialversicherungsbetrug, der strafrechtliche Folgen hat.

Woran mag es liegen, das in der jüngsten Vergangenheit die Beschwerdefälle sprungartig angestiegen sind? Hierbei handelt es sich nicht nur um Bagatellfälle oder unachtsame Fehler, sondern z.T. auch um systemischen Sozialversicherungsbetrug. Die Verantwortlichen sind sich teilweise sogar keiner großen Schuld bewusst und riskieren mit ihrem Verhalten nicht nur wirtschaftliche, sondern auch strafrechtliche Konsequenzen. Aber warum ist das so? „Gier frisst Hirn“ oder „wirtschaftliche Probleme“ oder Gleichgültigkeit?

Was aber klar ist, sie schaden und deskreditieren den Ruf der Branche und schaden auch dem Vertrauensaufbau zu Politik und Kostenträgern.

Dabei gibt es doch eine Mehrzahl an Anbietern, die es erfolgreich und korrekt vormachen. Oder Strukturen, die ihren Partnern und Kunden mit Coaching, Schulungen, Marketing und persönlicher Betreuung zur Seite stehen. Der „richtige“ Weg dauert vielleicht etwas länger und ist beschwerlicher, aber am Ende definitiv erfolgreicher und nachhaltiger.

Ein zweites Thema, das uns aktuell im Gesundheitssport beschäftigt und auch fassungslos macht, ist der Vorstoß unseres Gesundheitsministers, die Prävention nach § 20 SGB – und damit das Budget – quasi durch die Hintertüre für andere Interessen, also seinen Spezialgebieten Spritzen und Pillen, nutzen zu wollen. Über seine Motivation lassen sich Vermutungen



anstellen, denn seine Argumentation ist in meinen Augen nur vordergründlich nachvollziehbar. Prof. Dr. Theo Stemper hat in dieser Ausgabe etwas weiter zu diesem Thema ausgeholt und gemeinsam mit vielen Institutionen aus dem Sportbereich und Kostenträgern Beschwerde eingelegt und seine Bedenken geäußert. Medikamente fördern nun mal keine Verhaltensänderungen oder helfen gegen Einsamkeit. Ganz zu schweigen davon, dass Medikamente keine Muskeln produzieren oder Gelenke stützen oder uns beweglicher machen. In den jüngsten Nachrichten hören wir, dass sich schon jetzt die Kosten für Pflege und entsprechende Einrichtungen nicht mehr von den Sozialversicherungsbeiträgen decken lassen, und das ist noch lange nicht das Ende. Wenn die Menschen nur über die Pharmaindustrie betreut oder ruhiggestellt werden sollen, dann gute Nacht Vitalität, Stärke und Gesundheit und Open Door-Kosten.

Vielleicht sollte man auch die Frage nach der Definition von Gesundheit/ Krankheit stellen und diskutieren. Ist Gesundheit die Abwesenheit von Krankheit oder die maximale Leistungsfähigkeit? Auf einer Skala von -100 bis +100 wäre dann die 0 Linie die Abwesenheit von Krankheit, -100 wäre sehr krank und + 100 stark und vital. Daraus würde resultieren, dass für Krankheiten der Sozialstaat und die Medizin zuständig sind und für die sogenannten Zivilisationskrankheiten –oder man könnte auch „Zivilisationse“ sagen –, sowie die geistige und körperliche Vitalität hauptsächlich z. B. auch der Gesundheitssport. Darüber zu diskutieren und diese Gedanken in die Umsetzung zu bringen würde dem Gesundheitsministerium wieder die Berechtigung zum Tragen des Namens „Gesundheit“ geben, ansonsten müsste es logischerweise Krankheitsministerium heißen.

Verzeihen Sie mir meine offen aber ehrlich und gut gemeinten Worte!

Ihr Kollege und Mitstreiter
Bernd Schranz

- 03 News & Termine
- 04 Erfolg im Gesundheitssport
- 06 Teamvorstellung
- 11 Leistungsübersicht RVP
- 13 5 Fragen an
- 15 RVP-Portal
- 17 RevitaPlus
- 19 Gesundheitskreislauf
- 21 RehaBox®-Franchise
- 22 Kooperationspartner
- 23 RehaBox®-Konzeptpartner
- 25 RehaBox®-Neueröffnung
- 27 Studiotechnologie
- 29 Physiotherapie
- 31 Studiohygiene
- 32 Verbände
- 33 Verbände und Tipp
- 34 Software
- 35 Neueröffnung
- 36 Physiotherapie
- 37 Azubis
- 38 Neue Standorte
- 39 RVP-Team



TIPPS & ANREGUNGEN

Hallo und guten Tag in die Leserrunde!

Meine Kollegen und ich freuen uns, wieder eine weitere RehasportNews präsentieren zu können. Das Schreiben und Herausgeben dieser Zeitung ist keine Einzelleistung; ich habe Kollegen und Kolleginnen und unseren Kooperationspartnern zu danken, auch den Skeptikern und Kritikerinnen. Viele haben mich beim Schreiben unterstützt, manchmal ohne es zu wissen.

„Man soll die Dinge so nehmen, wie sie kommen. Aber man sollte auch dafür sorgen, dass die Dinge so kommen, wie man sie nehmen möchte!“

Setzen Sie gemeinsam mit uns die Segel für Ihren Erfolg im Reha- und Gesundheitssport. Seine vielen Facetten, Möglichkeiten und Lösungen sind das Kernthema dieser Ausgabe. Machen Sie bei sich gedanklich „klar Schiff“. Wir unterstützen Sie gerne, den richtigen Kurs zu finden – oder wir machen einen. Damit Rehasport nicht nur die Wirkung eines Placebos hat, sondern ein wirksames Mittel für unsere Kunden darstellt und uns unternehmerisch täglich ein Stück erfolgreicher macht.

Ich wünsche ich Ihnen für den Jahresendspurt alles Gute, viel Erfolg und viele interessante Erlebnisse. Aber vor allen Dingen: Bleiben Sie gesund und passen gut auf Ihre Kunden auf!

Der Reha-Klaus aus dem schönen Düsseldorf

QuickNews

AKTUELLES

Das RVP-Rehasport-Portal

Das Portal ist speziell für RVP-Standorte entwickelt worden, um Ihre Prozesse zu vereinfachen und um Ihren geschäftlichen Erfolg zu steigern. Entdecken Sie eine Vielzahl von Funktionen, die konzentriert Ihre Arbeitsabläufe im Rehasport optimieren können und die Ihnen einen Wettbewerbsvorteil verschaffen. Nutzen Sie diesen kostenlosen Service für sich.

Alle Statistiken, Dokumente und Kontakte Ihres Standorts in einer Plattform unter portal.rehavitalisplus.de

AKTUELLES

RevitaPlus-Marktplatz für Gesundheitsprodukte

Besuchen Sie noch heute RevitaPlus, um die breite Palette an Gesundheitsprodukten zu entdecken und erfahren Sie mehr darüber, wie Sie als Händler von unserer Plattform profitieren können.

Ihr Ansprechpartner
 Niklas Weis - Online-Marketing
 Tel.: 0211 / 99 540 439
n.weis@schranz-control.de
www.rehavitalisplus.de



AKTUELLES

Einfach automatisch abrechnen

Mit dem RehaVitalisPlus e.V. können Sie Ihre Abrechnung schnell und einfach abwickeln. Melden Sie sich jetzt zur automatischen Abrechnung an! Für alle Partner ist dieser Service inklusive!

So funktioniert's:

Sie melden sich über unser Formular zur automatischen Abrechnung an. Daraufhin wird die manuelle, digitale und private Abrechnung für Sie durchgeführt.



Unsere Leistungen - Ihre Vorteile:

1. Sie senden uns ihre Rehasport-Rezepte zu. Dafür bekommen Sie von uns blaue, schon vorfrankierte Versandtaschen zugesendet.
2. Wir lagern, steuern und archivieren Ihre originalen Verordnungen und Begleitschreiben – die automatische Abrechnung erfolgt ab einem Mindestvolumen von 90 Einheiten
3. Die Erstellung der Abrechnung in der Software erfolgt nach Ihrem Wunschtermin.

TERMINE

Ausbildungstermine zum Rehasport-Übungsleiter

Für Teilnehmer ohne Vorqualifikation:

- Start: 11.11.2024, Düsseldorf

Für Teilnehmer mit anerkannter Vorqualifikation:

- Start: 22.11.2024, Schorndorf
- Start: 28.11.2024, Erfurt-Elxleben

Sonderlehrgang für Physiotherapeuten:

- Start: 08.11.2024, Essen
- Start: 06.12.2024, Osnabrück

Rehasport-Fortbildungen

- 16.11.2024, 10-16 Uhr, Düsseldorf
 „Durch Pilates – Atemtechniken zu mehr Luft trotz Maske und Corona“
- 30.11.2024, 10-16 Uhr, Düsseldorf
 „Funktionelles Balance- und Orientierungstraining im Rehasport“
- 14.12.2024, 10-16 Uhr, Düsseldorf
 „Freie Atemwege durch Triggerpunkte und Faszientraining im Rehasport“



Anmeldung Rehasport-Ausbildung



Anmeldung Rehasport-Fortbildung

AKTUELLES

Leistungsübersicht des RVP

Das Konzept vom RehaVitalisPlus e.V. besteht darin, unseren Standortpartnern ein komfortables All-In-One-Paket zu einem fairen Preis zur Verfügung zu stellen. Im Laufe der Jahre sind immer mehr Leistungen hinzugekommen. Hier finden Sie eine aktuelle Gesamtübersicht.



KONTAKT



Bei Fragen und Anliegen wenden Sie sich gern an:

Philipp Neigenfindt
 RV- CRM
 Tel.: 0211 / 99 540 439

E-Mail: p.neigenfindt@schranz-control.de
www.rehavitalisplus.de

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 (DimaBerkut, IPGGutenbergUKLtd, Matt_Gibson, Cameris, Tatiana Dyubanova, Orla, ismagilov, monkeybusinessimages); shutterstock/Tatiana Saiganova; 123RF/Nongnuch Leelaphasuk; Revita-Plus; 123RF/gstockstudio; Gantner; seca Deutschland; OPTIMUM11; Dr. Theodor Stemper; Aideo; FNG; Reboots; RVP e. V.; RevitaPlus, 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.





TOP
THEMA

Strategien – Weitsicht – Teamwork

Setzen Sie die Segel für den Erfolg im Gesundheitssport

Liebe Standortpartner,

in der heutigen dynamischen Geschäftswelt ist es unerlässlich, eine klare Vision und zielgerichtete Strategien zu haben. Dies gilt besonders im Wachstumsmarkt des Gesundheitssports.

Wir laden Sie ein, die Segel für Ihr Unternehmen zu setzen und zusammen mit uns in Richtung Erfolg zu segeln. Mit einer individuellen Beratung und maßgeschneiderten Lösungen ebnen wir Ihren Weg in die Zukunft des Rehasports – der Schlüssel zu einem gesünderen und vitaleren Leben für Ihre Kunden.

Warum „Segeln“ das perfekte Symbol für Ihren Erfolg im Gesundheitssport ist:

Segeln erfordert Strategie, Weitsicht und vor allem Teamwork. Genau diese Fähigkeiten sind auch in der Unternehmensführung entscheidend. Ein erfahrener Skipper weiß, wie man unerwartete Windböen nutzt und dennoch den Zielhafen erreicht. In ähnlicher Weise können Sie Ihr Unternehmen durch die Turbulenzen des Marktes navigieren, wenn Sie einen klaren Kurs und ein starkes Team haben.

Setzen Sie die Segel im Wachstumsmarkt Gesundheitssport

Wir bieten Ihnen eine individuelle Beratung, die sowohl strategische als auch aktuelle Themen Ihres Unternehmens in den Fokus nimmt. Unter Anleitung unserer Spezialisten für die jeweiligen Geschäftsbereiche beleuchten Sie Ihre aktuelle unternehmerische Situation und entwickeln Lösungen und Handlungspläne, die genau auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt sind.

Unsere erfahrenen Skipper und Coaches bringen eine Fülle an Wissen und Praxiserfahrung mit, um Sie dabei zu unterstützen, den Kurs festzulegen und konsequent zu verfolgen – insbesondere im Bereich Reha- und Gesundheitssport, der als Zukunftsmarkt immense Potenziale bietet.

Weitsicht: Die Wichtigkeit eines klaren Ziels im Gesundheitssport

Um erfolgreich zu segeln, brauchen Sie einen klaren Hafen, den Sie ansteuern. Ohne dieses Ziel ist jede noch so kräftige Brise vergeblich. Die Klarheit über Ihr Unternehmensziel ist daher der erste und wichtigste Schritt. Unsere Experten unterstützen Sie dabei, Ihre langfristigen Ziele zu definieren und daraus einen konkreten Fahrplan für die nächsten Jahre abzuleiten.

Ein klarer Zielhafen gibt Ihnen nicht nur Orientie-

rung, sondern auch die Möglichkeit, Ihre Ressourcen im Wachstumsmarkt Gesundheitssport sinnvoll und effizient einzusetzen. Mit der richtigen Strategie können Sie Ihre Marktposition stärken, neue Geschäftsfelder erschließen und Ihre Wettbewerbsfähigkeit langfristig sichern.

Strategie: Der richtige Kurs zum Erfolg im Rehasport

Um den Zielhafen sicher zu erreichen, ist eine durchdachte Strategie unerlässlich. Dies beinhaltet auch die Flexibilität, auf Veränderungen im Marktumfeld und unerwartete Herausforderungen zu reagieren. Unsere Spezialisten helfen Ihnen, eine robuste Strategie zu entwickeln, die sowohl Ihre Stärken nutzt als auch Schwachstellen adressiert.

Mit unserer Unterstützung können Sie eine fundierte Marktanalyse durchführen, aktuelle Trends und Entwicklungen im Gesundheitssport berücksichtigen und Ihre Wettbewerbsposition stärken. Durch die Identifikation von Schlüsselbereichen, in denen Handlungsbedarf besteht, ermöglichen wir Ihnen, gezielte Maßnahmen zu ergreifen und langfristig auf Erfolgskurs zu bleiben.

Teamwork: Gemeinsam stärker im Rehasport

Segeln ist kein Ein-Mann-Sport – es erfordert die Zusammenarbeit aller Crewmitglieder. Genauso verhält es sich auch im Unternehmen. Ein starkes, gut abgestimmtes Team ist das Rückgrat für den Erfolg eines jeden Unternehmens. Teamwork bedeutet, gemeinsam Herausforderungen zu meistern, Ideen auszutauschen und Synergien zu nutzen.



”

**„Dem weht kein Wind,
der keinen Hafen hat,
nach dem er segelt.“**

Michel de Montaigne (1533-92, französischer Schriftsteller, Essayist und Philosoph).

Unsere Coaches unterstützen Sie und Ihr Team dabei, die Zusammenarbeit zu optimieren und eine Unternehmenskultur zu fördern, die auf Vertrauen, Respekt und gemeinsamer Zielausrichtung basiert. Durch Teambuilding-Maßnahmen und Workshops stärken wir den Zusammenhalt und sorgen dafür, dass jeder Mitarbeiter seinen Beitrag zur gemeinsamen Vision leisten kann – besonders im zukunftsorientierten Bereich des Rehasports.

Reflektion und Neuausrichtung

Neben klassischen Methoden bieten wir Ihnen die Möglichkeit, in einem inspirierenden Umfeld Ihre Pläne zu reflektieren. Erleben Sie, wie neue Perspektiven und frische Ideen Ihren Blick auf den Zielhafen schärfen. Unsere Skipper und Coaches stehen Ihnen mit ihrem Know-how dabei zur Seite und helfen Ihnen, Klarheit und Kraft für die anstehenden Aufgaben und Herausforderungen zu schöpfen.

Die regelmäßige Überprüfung und Anpassung der Strategie ist ein wesentlicher Bestandteil des Erfolgs. Durch Reflektion und Feedback können Sie sicherstellen, dass Ihr Unternehmen auf dem richtigen Kurs bleibt und flexibel auf Veränderungen reagieren kann.

Der Rehasport als Zukunftslösung

Der demografische Wandel und die steigende Bedeutung von Gesundheitsprävention machen den Rehasport zu einem der vielversprechendsten Wachstumfelder. Mit einer klaren Ausrichtung auf den Rehasport positioniert sich Ihr Unternehmen nicht nur als Vorreiter in einem zukunftssträchtigen Markt, sondern bietet auch einen echten Mehrwert für die Gesellschaft.



Unsere maßgeschneiderten Beratungsangebote und Workshops helfen Ihnen, dieses Potenzial voll auszuschöpfen. Wir unterstützen Sie dabei, innovative Rehasportprogramme zu entwickeln und erfolgreich im Markt zu etablieren.

Sie interessieren sich für dieses außergewöhnliche Angebot für Ihr Studio oder Team?

Dann kontaktieren Sie uns! Gemeinsam setzen wir die Segel für Ihren Erfolg im Wachstumsmarkt Gesundheitssport. Unsere individuellen Beratungsangebote und Workshops sind genau auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens abgestimmt. Wir freuen uns darauf, mit Ihnen zusammenzuarbeiten und Sie auf Ihrem Weg zu neuen Erfolgen zu begleiten.

Kontaktieren Sie uns jetzt unter n.arnold@schranz-control.de, um mehr über unser Angebot zu erfahren und einen unverbindlichen Beratungstermin zu vereinbaren. Lassen Sie uns gemeinsam den Kurs in Richtung Ihres Erfolgs festlegen.

- Dieser PR-Artikel soll Sie, liebe Standortpartner,
- dazu inspirieren, sich mit einer strategischen
- Neuausrichtung im Wachstumsmarkt Gesundheits-
- sport zu positionieren und bietet dafür umfassende
- Unterstützung und Expertise an. In dieser Ausgabe
- finden Sie auf den folgenden vier Seiten für jede
- Situation im Geschäftsleben (Backoffice - CRM -
- Digitales Marketing - Kooperationen, Weiterbildung
- oder Franchise-Modell RehaBox[®]) den richtigen
- Spezialisten und Ansprechpartner.
- **Unser Tipp: Ausschneiden und griffbereit in**
- **Ihrem Büro platzieren. ;)**

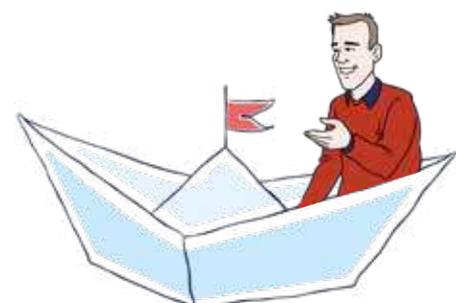
FAZIT:

In einer schnelllebigen und oft unvorhersehbaren Geschäftswelt ist es entscheidend, eine klare Strategie, Weitsicht und starkes Teamwork zu haben. Mit unserer Unterstützung können Sie Ihre Ziele präzise definieren, eine robuste Strategie entwickeln und Ihr Team zu neuen Höhen führen. Setzen Sie die Segel mit uns und steuern Sie sicher durch die Herausforderungen des Marktes – hin zu Ihrem Zielhafen im wachsenden Markt des Gesundheitssports.

Wir freuen uns darauf, mit Ihnen zusammenzuarbeiten und Ihre Visionen in die Realität umzusetzen. Machen Sie sich bereit für neue Herausforderungen und große Erfolge, die darauf warten, von Ihnen in Angriff genommen zu werden.

Mit besten Grüßen,

Ihr RVP-Team



Team „Customer Relationship Management“



Philipp Neigenfindt
Teamleitung, Beratung,
Kundenbetreuung,
Qualitätssicherung, Analysen
und Planung
0211 - 99 540 439
p.neigenfindt@schranz-control.de



Gina Strate
Schulungen und
Workshops, Beratung,
Qualitätssicherung,
Arztakquise
0152 - 299 479 84
g.strate@schranz-control.de



Christoph Schuhmacher
Schulungen und
Workshops, Beratung,
Qualitätssicherung,
Arztakquise
0172 - 660 7997
c.schuhmacher@schranz-control.de



Dominic Krutz
Schulungen und Workshops,
Beratung,
Qualitätssicherung,
Arztakquise
0176 - 649 867 89
d.krutz@schranz-control.de



Nico Bach
Zertifizierungswesen,
Lizenzierung,
Aus- und Fortbildung,
Stammdatenpflege
0211 - 99 540 439
zertifizierung@schranz-control.de

Vom ersten Beratungsgespräch mit Neukunden bis hin zur erfolgreichen und langfristigen Umsetzung des Reha- und Gesundheitssports bei unseren Bestandskunden:

Unser CRM-Team steht mit seiner langjährigen Praxiserfahrung und dem daraus angesammeltem Know-how an Ihrer Seite.

Wir teilen mit Ihnen unser Wissen, um die wichtigen Stellschrauben in Ihrem Unternehmen aufzuzeigen und bieten Ihnen Lösungen, damit sich der Rehasport in die gewünschte Richtung entwickelt.

Für alle Interessenten zum Thema Umsetzung des Rehasports sind unsere Berater aus dem CRM-Team die ersten Ansprechpartner. Egal ob Sie bereits Erfahrung mit Rehasport haben oder die ersten Schritte in diesem Bereich machen möchten, wir erläutern Ihnen die Vorzüge einer Kooperation mit dem RehaVitalisPlus e.V.

Getreu unserem Motto „Sie machen das Training, wir den Rest“ besteht unser Konzept darin, Ihnen die administrativen Aufgaben so weit wie möglich abzunehmen und mit einem vollständigen Dienstleistungsportfolio zu betreuen. Sie können sich also ganz auf die Durchführung des Rehasports konzentrieren.

Ihr Start in den Rehasport

Damit Sie bestens vorbereitet mit dem Rehasport starten, erhalten Sie zum Anfang eine umfangreiche Basisschulung. Darin erfahren Sie u.a., worauf bei der Annahme von Reha-Verordnungen zu achten ist, wie mit den Patientendaten umgegangen wird und welche Regelungen zu beachten sind, um die Qualitätsstandards zu erfüllen und

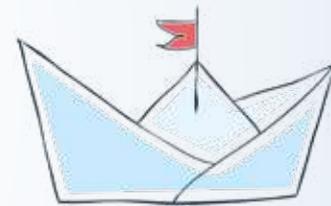
bei den Kunden und Kostenträgern glänzen zu können.

Sie möchten Ihr Rehasportangebot ausbauen und/oder neue Übungsleiter ausbilden lassen? Auch in diesen Fällen sind wir für Sie zur Stelle und kümmern uns um die Vermittlung passender Ausbildungslehrgänge und Zertifizierung neuer Rehasportgruppen.

Wir begleiten Sie kontinuierlich bei der erfolgreichen Umsetzung des Reha- und Gesundheitssports. Anhand umfassender Analysetools ist es uns möglich, Ihr Potential aufzuzeigen und zu verbessern. Dazu haben wir eine Reihe von Workshops entwickelt, welche die wichtigsten Kriterien abdecken und entweder online oder direkt bei Ihnen vor Ort durchgeführt werden. Mit diesen Werkzeugen können Sie Neukunden gewinnen, Ihre Kursauslastung optimieren und die Quote Ihrer Zusatzverkäufe nach oben schrauben.

Zusätzlich können Sie uns mit dem Aufbau eines Ärztenetzwerks in Ihrer Region beauftragen. Wir steigern bei den Ärzten die Bekanntheit und Vorteile des Rehasports im Allgemeinen sowie die Ihrer Einrichtung im Speziellen. Dies kann ein entscheidender Faktor sein, um Ihnen einen Vorteil gegenüber Mitbewerbern zu verschaffen.

Zu all diesen Themen (und darüber hinaus), steht unser CRM-Team für Sie bereit. Wir freuen uns auf Ihren Anruf oder Ihre Mail!



Dienstleistungen

Basisschulung

- Reha-Verordnungen
- Patientendaten
- Qualitätsstandards

Onboarding

- Erstberatung
- Angliederung

Zertifizierungen

- Rehasportgruppen
- Übungsleiter
- Aus- und Fortbildung

Workshops

- Neukundengewinnung
- Kursoptimierung
- Zusatzverkäufe

Ärztenetzwerk

- Aufbau der Kooperation

Team „Digitales Marketing“



Niklas Weis
Online-Marketing

0211 - 90 981 231
n.weis@schranz-control.de



Elmar Bachtiosin
Webentwicklung

0211 - 90 981 231
e.bachtiosin@schranz-control.de



Barbara Piechotta
Visuelle Kommunikation
und Grafik-Design

0211 - 90 981 231
b.piechotta@schranz-control.de



Anna-Katharina Ludwig
Content-Marketing

0211 - 90 981 231
ak.ludwig@schranz-control.de



Ahmad Halak
Webdesign und
Content Creation

0211 - 90 981 231
a.alhalak@schranz-control.de



Evelyn Harz
Social-Media-
Marketing

0211 - 90 981 231
e.harz@schranz-control.de

In der heutigen digitalisierten Welt ist der Erfolg eines Unternehmens oft eng mit seiner Online-Präsenz und der Fähigkeit, digitale Tools effektiv zu nutzen, verknüpft.

RehaVitalisPlus e.V., einer der führenden Anbieter im Rehasport-Bereich, hat diese Herausforderung erkannt und eine beeindruckende digitale Marketing-Abteilung aufgebaut, die Ihren Standortpartnern und den dazugehörigen B2C-Kunden herausragende Vorteile bietet.

Diese Abteilung ist ein Paradebeispiel dafür, wie digitale Lösungen genutzt werden können, um Kunden glücklich, gesund und kompetent beraten sowie betreuen zu können.

Digitale Strategien für den Erfolg der Standortpartner

Die digitale Marketing-Abteilung des RehaVitalisPlus e.V. hat es sich zur Aufgabe gemacht, den Standortpartnern innovative und maßgeschneiderte Marketinglösungen zur Verfügung zu stellen. Diese reichen von professionellen Websites über Suchmaschinenoptimierung (SEO) bis hin zu gezielten Online-Werbekampagnen. Dadurch werden die Standortpartner optimal im Internet positioniert, was zu einer höheren Sichtbarkeit und einem größeren Zulauf von potenziellen Reha-Sport-Teilnehmern führt.

Erfolg durch digitale Innovation und Kundenfokus

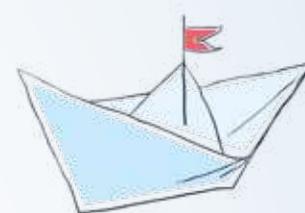
Die digitale Marketing-Abteilung des RehaVitalisPlus e.V. hat eindrucksvoll gezeigt, wie digitale Innovation und ein klarer Kundenfokus zum Erfolg führen können. Durch die Bereitstellung von modernen (aktuellen) digitalen Tools und maßgeschneiderten Marketingstrategien, wird die Sichtbarkeit des Rehasport-Anbie-

ters erhöht und mehr Kunden gewonnen. Gleichzeitig profitieren die B2B-Kunden von umfassenden Schulungen und hochwertigen Marketingmaterialien, die ihnen helfen, ihre eigenen Kunden besser zu bedienen und langfristig zu binden.

Insgesamt steht die digitale Marketing-Abteilung des RehaVitalisPlus e.V. für eine Erfolgsgeschichte, die zeigt, wie digitale Lösungen der Schlüssel zum Erfolg im Rehasport sein können. Indem sie ihren Partnern die notwendigen Werkzeuge und das dazugehörige Wissen zur Verfügung stellt, trägt sie maßgeblich dazu bei, dass B2C-Kunden qualifiziert beraten und betreut werden können. Dies ist nicht nur ein Gewinn für die Kunden, sondern auch für die gesamte Branche.

Maßgeschneiderte Marketinglösungen und ihr Nutzen

Die digitalen Marketinglösungen des RehaVitalisPlus e.V. bieten den Standortpartnern und B2B-Kunden einen umfassenden Service, der darauf abzielt, deren Sichtbarkeit zu erhöhen, die Kundenbindung zu stärken und die Effektivität der Marketingmaßnahmen zu steigern. Durch gezielte SEO-Strategien, professionelles Social Media Management, maßgeschneiderte Online-Werbekampagnen und hochwertige Content-Erstellung werden die Partner optimal unterstützt, um ihre Kunden bestmöglich zu erreichen und zu betreuen. Zudem profitieren die Partner von kontinuierlichen Schulungen und detaillierten Analysen, die ihnen helfen, sich im digitalen Umfeld erfolgreich zu behaupten.



Dienstleistungen

Suchmaschinenoptimierung (SEO)

Verbesserte Sichtbarkeit in Suchmaschinen, mehr organischer Traffic und eine höhere Reichweite für die Standortpartner.

Social Media Management

Professionelle Pflege der Social Media Kanäle, Steigerung der Bekanntheit und Interaktion mit der Zielgruppe, stärkere Markenbindung.

Webdesign und Website-Pflege

Attraktive und funktionale Websites, die potenzielle Kunden ansprechen und zur Conversion führen, kontinuierliche Aktualisierungen und Verbesserungen.

Online-Werbekampagnen

Gezielte Ansprache der Zielgruppe, effizientere Werbemaßnahmen, höhere Erfolgsquoten und bessere Kostenkontrolle.

Content-Erstellung (Texte, Bilder, Videos)

Hochwertiger und ansprechender Content, der die Zielgruppe informiert und bindet, Steigerung der Glaubwürdigkeit und Vertrauenswürdigkeit.

Newsletter-Marketing

Direkte und regelmäßige Kommunikation mit den Kunden, erhöhte Kundenbindung und -loyalität, Information über Neuigkeiten und Angebote.

Team „Kooperationen, Aus- & Fortbildungen und RehaBox®-Franchise



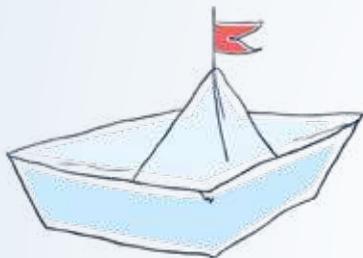
Niklas Arnold
Kooperationen, Aus- und
Fortbildung, RehaBox-
Partnerberater
n.arnold@schrantz-control.de



Kai Mäscher
Digitalisierung, Franchise &
Expansion RehaBox
k.maescher@rehabox.de



Unsere Konzepte, Aus- und Fortbildungen ermöglichen es Ihnen, erfolgreich im Gesundheitssport zu starten und durch intensive Betreuung und Schulung schnellstmöglich Ihren Umsatz zu steigern.



Ziel von RehaVitalisPlus e.V. ist es, seinen Standortpartnern ein umfassendes und in sich schlüssiges Konzept rund um den Rehasport anzubieten. Von der Gründung eines Reha- und Gesundheitszentrums bis hin zum erfolgreichsten Anbieter an Ihrem Standort unterstützen wir Sie in allen Geschäftsbereichen, ein kompetenter Ansprechpartner für Ihre Kunden sein.

Niklas Arnold

Niklas Arnold steht Ihnen als RehaBox®-Partnerberater zur Seite. Er ist zuständig für Kooperationen sowie die Aus- und Fortbildung. Seine Expertise und seine Leidenschaft für den Gesundheitssport tragen maßgeblich dazu bei, umfassende Schulungen und Fortbildungen in den Bereichen Reha-, Präventions- und Gesundheitssport zu entwickeln, die den spezifischen Bedürfnissen der Branche gerecht werden.

Kai Mäscher

Kai Mäscher ist Ihr Ansprechpartner für alles rund um die Digitalisierung, Franchise-Entwicklung und Expansion der RehaBox®. Mit umfassendem Wissen und innovativen Ansätzen hilft er Ihnen, Ihr Geschäft im Gesundheitssport erfolgreich zu skalieren und die Möglichkeiten der modernen Technologie voll auszuschöpfen.

Erfolg durch Partnerschaft

Durch unsere umfassenden Aus- und Fortbildungsangebote sowie durch unsere bewährten Konzepte und Modelle bieten wir Ihnen die ideale Grundlage, um sich erfolgreich im wachsenden Markt des Reha- und Gesundheitssports zu etablieren. Werden Sie Teil unseres Netzwerks und profitieren Sie von unserer Erfahrung, Expertise und Unterstützung. Gemeinsam gestalten wir eine gesündere Zukunft für alle.

Dienstleistungen

RehaBox®-Franchise

Unser RehaBox®-Franchise bietet Ihnen ein schlüsselfertiges Konzept mit einem geringen Risiko und einem schnellen Return on Investment. Mit einem möglichen monatlichen Umsatz von bis zu 40.000 Euro auf nur 250 Quadratmetern eröffnen Sie sich ein zukunftssicheres Geschäftsfeld.

Kooperationen

Dafür haben wir sinnvolle Partnerschaften mit erfolgreichen und zukunftsweisenden Industriepartnern der Gesundheitsbranche geschlossen. Jeder unserer Kooperationspartner ist ein Experte in seinem Teilbereich und im Zusammenschluss ergibt dies ein Gesundheitsnetzwerk, indem die Synergien jeden im Netzwerk erfolgreicher machen.

Trainingskonzepte

Unsere 360°-Coaching-Methoden und das Trainingskonzept der RehaBox® garantieren messbare Trainingserfolge und eine starke Bindung Ihrer Kunden im Reha- und Gesundheitssport. Dies erhöht nicht nur die Zufriedenheit Ihrer Kunden, sondern auch Ihre langfristige Kundenbindung und -loyalität.

Präventionskonzepte

Wir bieten Ausbildung und Zertifizierung in drei bereits ZPP-zertifizierten Präventionskonzepten. Dies ermög-

licht es Ihnen, Ihre Dienstleistungen, um effektive Präventionsangebote zu erweitern und neue Kundengruppen zu erschließen.

Rehasport-Fortbildungen

Unsere Fortbildungen sind vom Rehasport Deutschland e.V. (RSD) anerkannt und dienen der Verlängerung der Berechtigung zum Leiten von Rehasportgruppen mit 8 UE. Dadurch bleiben Sie stets auf dem neuesten Stand und erhalten die notwendigen Qualifikationen, um Ihren Kunden weiterhin hochwertige Betreuung zu bieten.

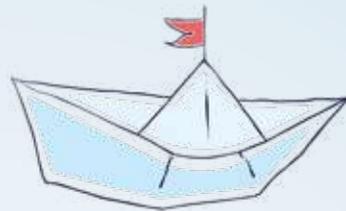
Vertrieb und Beratung im Gesundheitssport

Lernen Sie, wie Sie Ihre Zielgruppe optimal anspricht und Rehasportler zu langfristigen Kunden macht. Unsere Vertriebsexperten zeigen Ihnen Strategien, die auf den spezifischen Bedürfnissen der Zielgruppe basieren und so den Erfolg Ihres Angebots maximieren.

Digitalisierung

Mit modernster Digitalisierung helfen wir Ihnen, Ihre Geschäftsprozesse zu optimieren und eine bessere Kundenbindung zu erreichen. Software, digitale Signatur, automatische Abrechnung und ein Rehasport Online Portal. Ganz nach dem Motto: „Ihr macht das Training und Wir den Rest!“

Team „Backoffice“



Verena Kammelter
 Büroleitung,
 Zahlungsmanagement
 0211 - 99 540 438
 buchhaltung@rehavitalisplus.de



Mario Zingsheim
 Softwareschulungen, Automatische
 Abrechnungen, Kundensupport
 0211 - 99 540 438
 info@rehavitalisplus.de



Stefanie Exner
 Koordination der Kassenabrechnung,
 Automatische Abrechnung,
 Kundensupport
 0211 - 99 540 438
 info@rehavitalisplus.de



Bärbel Spielmann
 Vereinsverwaltung, Unfallmeldungen,
 Übungsleiterverträge,
 Kundensupport
 0211 - 99 540 438
 info@rehavitalisplus.de



Maren Mangelmann
 Abrechnung, Kundensupport
 0211 - 99 540 438
 info@rehavitalisplus.de



Carmen Müller
 Abrechnung, Kundensupport
 0211 - 99 540 438
 info@rehavitalisplus.de



Vanessa Oertwig Auszubildende
 0211 - 99 540 438, info@rehavitalisplus.de

Als erste Anlaufstelle in allen Bereichen ist das Backoffice das Herzstück des Vereins. Persönlich und kompetent stehen unsere Mitarbeiter allen Partnern mit Rat und Tat zur Seite.

Von der Mitentwicklung der Abrechnungs- und Verwaltungssoftware bis hin zur automatisierten Abrechnung haben unsere Backoffice-Mitarbeiter viel zur Vereinfachung und Entwicklung beigetragen, um die Durchführung des Rehasports für unsere Partner zu optimieren.

Im Alltag ist es ihnen besonders wichtig, Ihr persönlicher Ansprechpartner für sämtliche Bereiche des Rehasports zu sein.

Darüber hinaus werden eingehende Verordnungen auf Richtigkeit und Vollständigkeit geprüft und Absetzungen bearbeitet.

Auch die Rechnungen an Privatpatienten und Rentenversicherungen werden dort für unsere Partner übernommen.

Ob ein Unfall der Versicherung gemeldet werden muss, oder Sie einen Übungsleitervertrag benötigen, helfen sie Ihnen genauso weiter wie bei dem Thema zusätzliche Kundenbin-

dung und weiteres Einkommen über Vereinsmitgliedschaften. Sie informieren Sie über sämtliche Änderungen und Neuerungen der Krankenkassen, Rentenversicherungen. Auch zu Themen wie Datenschutz werden Sie gerne auf dem Laufenden gehalten

Dienstleistungen

Persönlicher Ansprechpartner
 - für all Ihre Anliegen

Prüfung
 - Verordnungen
 - Absetzungen

Informationsvermittlung
 - Änderungen
 - Neuigkeiten

Meldungen & Verträge
 - Hilfe bei allen Themen rund um den Rehasport

FITNESSREISEN 2024
 ENERGIE TANKEN - FITTER WERDEN - SPASS HABEN!

JETZT PLATZ SICHERN!
www.mimind.de

EMPFOLHEN VON
fit FOR FUN

INFO@MIMIND.DE

mimind
 Aktiv & Lifestyle Reisen

SUPERIOR RESULTS FASTER



-  MIND
-  BODY COMPOSITION
-  MOBILITY
-  BALANCE
-  STRENGTH
-  CARDIO

TECHNOGYM CHECKUP: DISCOVER YOUR WELLNESS AGE™

Das umfassendste **KI-basierte** Instrument, das körperliche und kognitive Tests nutzt, um automatisch personalisierte Trainingsprogramme mit dem **Technogym AI Coach** zu erstellen.

Discover more



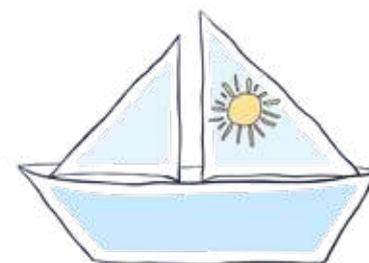
#letsmoveforabetterworld



Leistungsübersicht RehaVitalisPlus e.V.

Das Konzept vom RehaVitalisPlus e.V. bestand schon immer darin, unseren Standortpartnern ein komfortables All-In-One-Paket zu einem fairen Preis zur Verfügung zu stellen. Im Laufe der Jahre sind immer mehr Leistungen hinzugekommen – Zeit, um Ihnen diese in einer aktuellen Übersicht vorzustellen!

LEISTUNGEN	RVP „Alles ist drin!“
Anerkennung als Rehasportanbieter	✓
Überwachung und Zertifizierung Rehasportgruppen (zzgl. 79,-€/Auftrag/Quartal)	✓
Lizenzausstellung Übungsleiter	✓
Verbandsmitgliedschaft inkl. Verbandsabgaben und Versicherung	✓
Abrechnung aller gesetzlichen Krankenkassen	✓
Abrechnung aller Rentenversicherungen und Privatversicherten	✓
Papierlose Abrechnung	✓
Automatisierte Abrechnung inkl. Rezeptlagerung	✓
Vorfinanzierte Auszahlung nach spätestens 16 Tagen	✓
Sicheres Konzept zur umsatzsteuerfreien Auszahlung inkl. Beratung	✓
azh myYOLo Pro inkl. digitaler Signatur und Controlling-Tool	✓
Software-Schulungen myYOLo	✓
Clearing mit Abrechnungszentrum	✓
Clearing mit Kostenträgern	✓
E-Mail Support	✓
Telefon Support/Hotline	✓
Aus- und Fortbildungsberatung Reha- und Präventions-sport	✓
Verrechnung Übungsleiter-Pauschale	✓
Online-Präsenz RVP-Standortsuche suchmaschinenoptimiert	✓
Rehasport-Landingpage	✓
Basis-Marketingpaket (Flyer, Videos, Schild, Banner, etc.)	✓
Basis-Workshop „Erfolgreich im Rehasport“	✓
20% Rabatt auf alle optionalen Dienstleistungen	✓
Zugang RVP-Netzwerk und Koop-Partner für exklusive Angebote	✓
RVP-App: Alle wichtigen Infos direkt aufs Handy!	✓
RVP-Portal alle wichtigen Infos und Dokumente auf einer Plattform!	✓
Abgabeanteil der Abrechnungssumme an RehaVitalisPlus e.V.	20 %



Die Philosophie hinter unserem Konzept ist, den Aufwand für unsere Standortpartner so gering wie möglich zu halten, damit diese sich voll auf die Durchführung des Rehasports konzentrieren können. Die administrativen Aufgaben übernehmen wir. In allen Bereichen arbeiten wir stetig an weiteren Verbesserungen, sei es die beschleunigte Anerkennung von Rehasportgruppen einschließlich der Kursverwaltung in der Software, die Einführung und Weiterentwicklung der digitalen Signatur, oder unser nächstes Highlight: die vollautomatisierte Abrechnung.

Dies alles können unsere Standortpartner sofort spürbar wahrnehmen. Vieles findet aber auch oft kaum wahrnehmbar im Hintergrund statt. Das ist gut so, verdient es aber trotzdem mal ins Rampenlicht gestellt zu werden. So haben wir beispielsweise eine eigene Abteilung ins Leben gerufen, die sich vollständig um die Klärung von Abrechnungsrückläufern kümmert, mit allen Kostenträgern auseinandersetzt, um die Fälle zu klären, damit unsere Standortpartner nicht „umsonst“ gearbeitet haben.

Viele Marketingmittel wie Standortfinder und Landingpage sind ebenfalls ohne Mehrkosten in unserem Komplettpaket enthalten, ebenso Innovationen wie unsere RVP-App. Mit diesem Leistungsumfang ist der RehaVitalisPlus e.V. einzigartig auf dem Markt.

Wer noch mehr möchte, wird bei unseren optionalen Dienstleistungen mit Sicherheit fündig. Hier decken wir alle relevanten Themen wie Coachings, Ausbildung und Marketing vollständig ab.

Optionale Leistungen (inkl. RVP-Partner-Rabatt)	RehaVitalisPlus e.V. „Wir machen das!“
Arztakquise – Professionelle Gespräche bei 10 Ärzten Ihrer Wahl	1.190,-€
Aufbau Workshops erfolgreich im Rehasport	auf Anfrage
Team-Coaching vor Ort	890,-€ zzgl. Reisekostenpauschale
Website (Erstellung und Pflege)	ab 149,-/mtl.
Grafische Personalisierung von Marketingmaterial (z.B. Flyer, etc.)	72,-€/Std.
Online-Marketingkampagnen SEA/SEO	ab 72,-/mtl.
Präventionskonzepte nach §20 zertifiziert	je 990,-€
Gesundheitsexperte (Komplettausbildung oder einzelne Module)	auf Anfrage
RehaBox®	auf Anfrage



T·CAGE

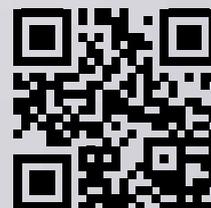


**INTELLIGENTES
TRAINING
FÜR ALLE**

Vereinigt
**Kraft, Ausdauer, Schnelligkeit,
Beweglichkeit, Koordination und
Core-Stabilität**
in nur einem Gerät.

KONTAKT
info@excio.de
+49 (0) 6163 817500
WWW.T-CAGE.DE

ENTDECKE DIE VORTEILE
DES T-CAGE



5 FRAGEN AN...

Sven Schönborn

2. Vorsitzender RehaVitalisPlus e.V. und Mitglied
im erw. Vorstand von RehaSport Deutschland e.V.

Der Rehasport befindet sich in einer besonderen Phase. Der Markt und das Potential sind enorm, aber der Druck steigt, und die Spielregeln werden häufiger, als es gut ist, gedehnt oder teilweise sogar missachtet. Wir haben nachgefragt bei Sven Schönborn, der seit über 10 Jahren den Rehasport eng begleitet und auch durch seine Verbandstätigkeiten einen guten Einblick in das System Reha- und Gesundheitssport hat.

Der Rehasport hat sich in den letzten Jahren stark verändert und tut es weiterhin. Wo siehst du die größten Herausforderungen?

Ich glaube, die Veränderungen sind gar nicht so groß. Wir haben auch heute noch immer Rehasport in der Turnhalle beim Sportverein vor Ort, aber wir haben auch vermehrt Anbieter aus der Fitnessbranche oder zunehmend aus der Physiotherapie. Alle drei haben ihre Berechtigung und sind qualitativ gar nicht groß zu unterscheiden. Was immer wichtiger wird, ist eine gute Organisation des Rehasports. Wie schaffe ich es, eine gute Kursauslastung zu haben und wie generiere ich Angebote für meine Patienten, die so gestrickt sind, dass diese bereit sind, dafür auch eigenes Geld auszugeben. Und natürlich haben wir aktuell eine große Lücke bei den Übungsleitern. Woher bekomme ich zuverlässige Übungsleiter und wie qualifiziere ich diese?

Ich glaube, dass dies drei zentrale Fragen sind, auf die Anbieter und Verbände gemeinsam eine Antwort finden müssen.

Gerade beim Thema Zusatzverkäufe gibt es auch häufig Beschwerden seitens der Patienten, dass ein Rehasport ohne Zusatz meist gar nicht mehr möglich wäre?

Die Beschwerden darüber, dass Rehabilitationssport nur noch in Verbindung mit ergänzenden Mitgliedschaften möglich ist, nehmen stark zu. Und dies ist auch in unseren Augen ein großes Problem. Der Rehasport muss kostenfrei für den Patienten angeboten werden, ohne Wenn und Aber. Hier sind wir dann

wieder bei der ersten Frage, wie ich Rehasport als Anbieter wirtschaftlich und nachhaltig anbieten kann. Die Situation vieler Partner in der Fitnessbranche ist schwierig und oftmals sind die angebotenen Zusatzmitgliedschaften ein Versuch neue Mitglieder zu gewinnen. Am Ende des Tages kann es so nicht funktionieren. Der Anbieter muss ein bedarfsgerechtes Angebot anbieten und den Rehasportler mit Qualität überzeugen und nicht mit Druck. Auch die Kostenträger befürworten freiwillige Zusatzleistungen ausdrücklich. Allerdings muss auch erwähnt sein, dass gerade Rehasport im Wasser z.B. derart unterfinanziert ist, dass kaum ein Partner in der Lage ist diesen mindestens kostenneutral zu gestalten. Hier sind die Verbände gefordert, in den Verhandlungen mit den Kostenträgern nachzubessern, denn sonst wird der Rehasport im Wasser nicht mehr flächendeckend angeboten werden können.

Wie geht ihr als RehaVitalisPlus e.V. mit solchen Beschwerden um?

Erstmal nehmen wir solche Beschwerden sehr ernst und haben verschiedene Maßnahmen ergriffen, um auf die Bedürfnisse der Patienten einzugehen. So führen wir intern umgehend Überprüfungen durch, wie der Partner, über den uns eine Beschwerde erreicht hat, arbeitet und geben diesem die Gelegenheit, sich zum Sachverhalt zu äußern. Je nach Ausgangslage bieten wir dann beispielsweise kostenlose Workshops oder individuelle Schulungen an, um sowohl Partner als auch Endkunden besser miteinander zu verknüpfen. Unser Ziel ist es, die Richtlinien des Rehabilitationssports zu 100 % kor-

rekt umzusetzen und gleichzeitig unseren Partnern den bestmöglichen Service zu bieten und dem Patienten den bestmöglichen Erfolg bei seinem Rehasport.

Du bist in deiner Funktion als 2. Vorsitzender bei RehaVitalisPlus zeitgleich auch Mitglied des erweiterten Vorstandes des anerkennend Verbandes RehaSport Deutschland e.V.. Kannst du uns einen Einblick geben, wie der Verband zu solchen Beschwerden steht?

Die meisten Beschwerden erreichen den Verband noch immer direkt von Patienten, die sich bei den Kostenträgern gemeldet haben. Diese Beschwerden werden dann an die anerkennenden Verbände weitergeleitet, die ihnen nachgehen und mit den Leistungserbringern in Kontakt treten. In letzter Zeit führt der RehaSport Deutschland e.V. auch eigene Qualitätskontrollen durch, um dafür zu sorgen, dass auch künftige Rehasportler ein für sie kostenloses Angebot an Rehasport wahrnehmen können.

Hier müssen wir als RehaSport Deutschland e.V. noch an der richtigen Kommunikation bei den durchführenden Partnern vor Ort arbeiten, um einen besseren Zugang zu erhalten, sind aber bemüht dies zu tun.

Ansonsten ist der Verband sehr bemüht, den Beschwerden nachzugehen, aber es ist deutlich spürbar, dass die aufgewendete Energie oft nicht im Verhältnis zu den tatsächlichen Beschwerden steht. Dennoch arbeiten wir kontinuierlich daran, den Service zu verbessern und die Beschwerdegünde zu minimieren.

Wie wird sich die Situation in den kommenden Monaten entwickeln?

Die Situation im Rehabilitationssport wird sich in den kommenden Monaten positiv entwickeln. Es gibt eine zunehmende Fokussierung auf den Gesundheitssport, der immer mehr an Bedeutung gewinnt. Dies führt zu einem sicheren Markt, der sowohl Patienten als auch Anbietern neue Möglichkeiten eröffnen wird. Wir bei RehaVitalisPlus e.V. sind zuversichtlich, dass wir diese Entwicklungen mitgestalten und unseren Beitrag zur Gesundheit der Menschen leisten können.

Das oberste Ziel von RehaVitalisPlus e.V. ist es, den Rehasport weiterzuentwickeln und allen Beteiligten die bestmögliche Unterstützung zu bieten.

ZUR PERSON



Sven Schönborn
2. Vorsitzender RVP

0211 - 99 540 438
s.schoenborn@rehavitalisplus.de
www.rehavitalisplus.de

RehaVitalisPlus e.V.
... einfach gesund werden

MASSGESCHNEIDERTE MARKETINGLÖSUNGEN

FÜR IHRE UNTERNEHMERISCHEN ZIELE

0211-99540-439

JETZT ANFRAGEN



SOCIAL MEDIA



E-MAIL
MARKETING



PRINT



WEBDESIGN



SEA



SEO



EXPERTENWISSEN FÜR EIN ERFOLGREICHES MARKETING IM GESUNDHEITSSPORT

- ✓ Gezielte Werbekampagnen
- ✓ Markt- und Wettbewerbsanalyse
- ✓ Optimierung der Online-Präsenz
- ✓ Content-Strategien
- ✓ Datenanalyse und Reporting



Reha VitalisPlus e.V.

... einfach gesund werden



FOLGEN SIE UNS AUF

Das RVP-Portal:

Alle Statistiken, Dokumente und Kontakte Ihres Standorts in einer Plattform:
portal.rehavitalisplus.de

**Leuchttürme laufen nicht herum,
um Boote zu finden, die sie retten können.
Sie stehen einfach da und leuchten!**

Anne Lamott

Ein wunderbares Zitat, finden Sie nicht auch? Leuchttürme stehen für das RVP-Portal und den Nutzen für deren Reha- und Gesundheitssport-Standort. Und jetzt fragen Sie sich bestimmt: „Und was für einen gewinnbringenden Nutzen habe ich durch das RVP-Portal für mich und meinen Standort?“

Das Portal ist speziell für RVP-Standorte entwickelt worden, um Ihre Prozesse zu vereinfachen und um Ihren geschäftlichen Erfolg zu steigern. Entdecken Sie eine Vielzahl von Funktionen, die konzentriert Ihre Arbeitsabläufe im Rehasport optimieren können und die Ihnen einen Wettbewerbsvorteil verschaffen. Nutzen Sie diesen kostenlosen Service für sich.

Was unsere neue Plattform bietet:

Optimieren Sie Ihr Rehasportangebot mit dem RVP-Portal

Finden Sie Rehasportler und Übungsleiter. Behalten Sie den Überblick über alle relevanten Informationen wie Kursauslastung, Teilnahmen u.v.m.



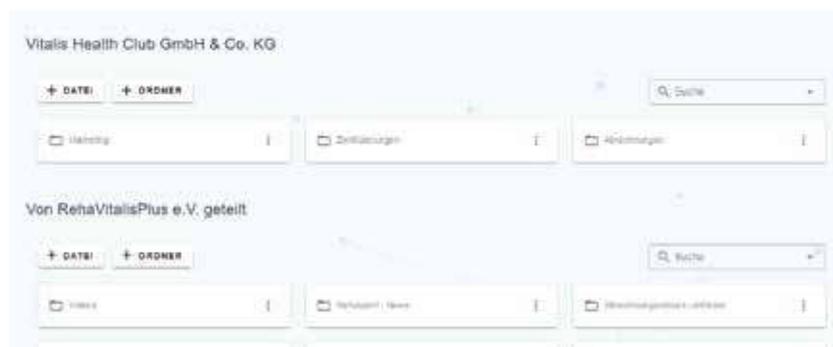
Markenbekanntheit durch Rehasportkampagnen

Steigern Sie die Sichtbarkeit Ihres Rehasportangebotes mit gezielten Kampagnen im RVP-Portal. Erreichen Sie Ihre Zielgruppe effektiver und inspirieren Sie sie zur Teilnahme.



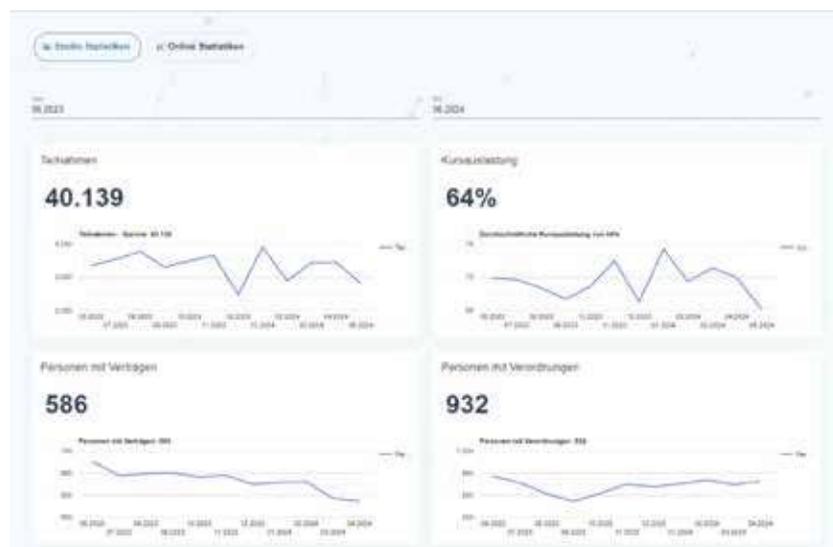
Effizientes Dateimanagement im Rehasport

Verwalten Sie alle relevanten Dateien und Unterlagen mühelos auf einer Plattform. Abrechnungen mit RVP, Rechnungen, Gutschriften, Zertifizierungen. Standort-/RVP-Dokumente etc. Steigern Sie die Effizienz Ihrer Arbeit und halten Sie alle notwendigen Informationen griffbereit:



Datenbasierte Rehasportentscheidungen dank RVP-Statistik!

Nutzen Sie umfassende Statistiken, um den Erfolg Ihres Rehasports zu messen. Treffen Sie datenbasierte Entscheidungen und optimieren Sie die Angebote für maximale Wirkung.



Kostenlose Anmeldung und Anwendung:



KONTAKT

Niklas Weis
Online-Marketing

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



Christoph Soldanski, Betriebswirt
ETL ADVISION Branchenleitung Heilmittel
und sonstige Leistungserbringer
KMU Berater (nach DIN 33459)

Steuerberatung für Heilmittelerbringer

Ihre Ziele im Blick
Unser Netzwerk im Rücken

Beratung 360°+

Die drei Lebensphasen einer Heilmittelpraxis haben jeweils ihre ganz speziellen Herausforderungen und stehen doch immer im Kontext mit der jeweiligen Zeit. Aktuell hält der BOOM der **Praxisverkäufer/Abgeber** weiterhin an. Dagegen hat die Motivation, sich als **Gründer** selbstständig zu machen, merklich nachgelassen. Die Vorzeichen im Vergleich zu den 80er Jahren haben sich somit genau umgekehrt. Die dritte und größte Gruppe ist unabhängig davon die der Bestandspraxen, die mitten im Leben stehen. Aber auch hier entwickelt sich zunehmend das Bewusstsein, die Praxis **umzustrukturieren**, um im Markt weiterhin erfolgreich zu sein. Lassen Sie uns gemeinsam mit dem **360 Grad** Blick auf Ihre Praxis Lösungen finden, die Sie nicht im Regen stehen lassen.



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.



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

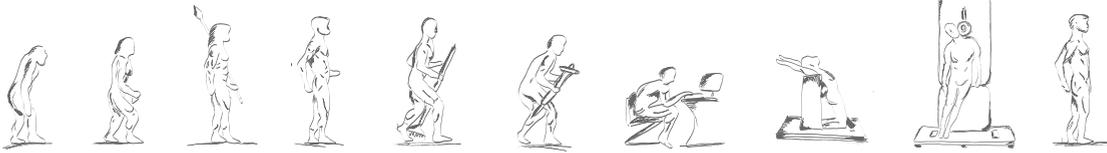
Niklas Weis
Online-Marketing



Tel.: 0211 / 99 540 439

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

www.rehavitalisplus.de



WIR MACHEN SIE
WIEDER BEWEGLICH!

WOODwave

12.480 €

Entdecken Sie die Fusion aus Eleganz und Leistung mit dem WOODwave, eine exklusive Kooperation von GYMwood und SiWAVE.

Mit seiner einzigartigen Schwingungstechnik, dem natürlichen Sinuswellen-Prinzip, den seitenalternierenden Plattformen und der zusätzlichen Wobbel-Funktion revolutioniert das WOODwave Ihr Trainingserlebnis, unterstützt den natürlichen Gang und die Funktionalität des gesamten Körpers.

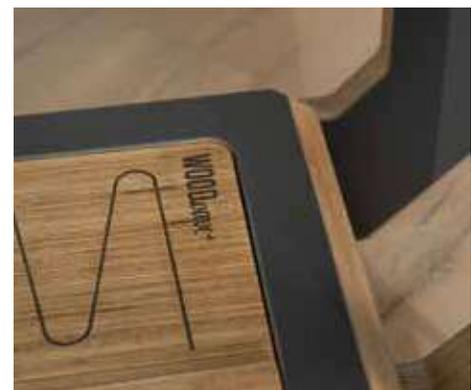
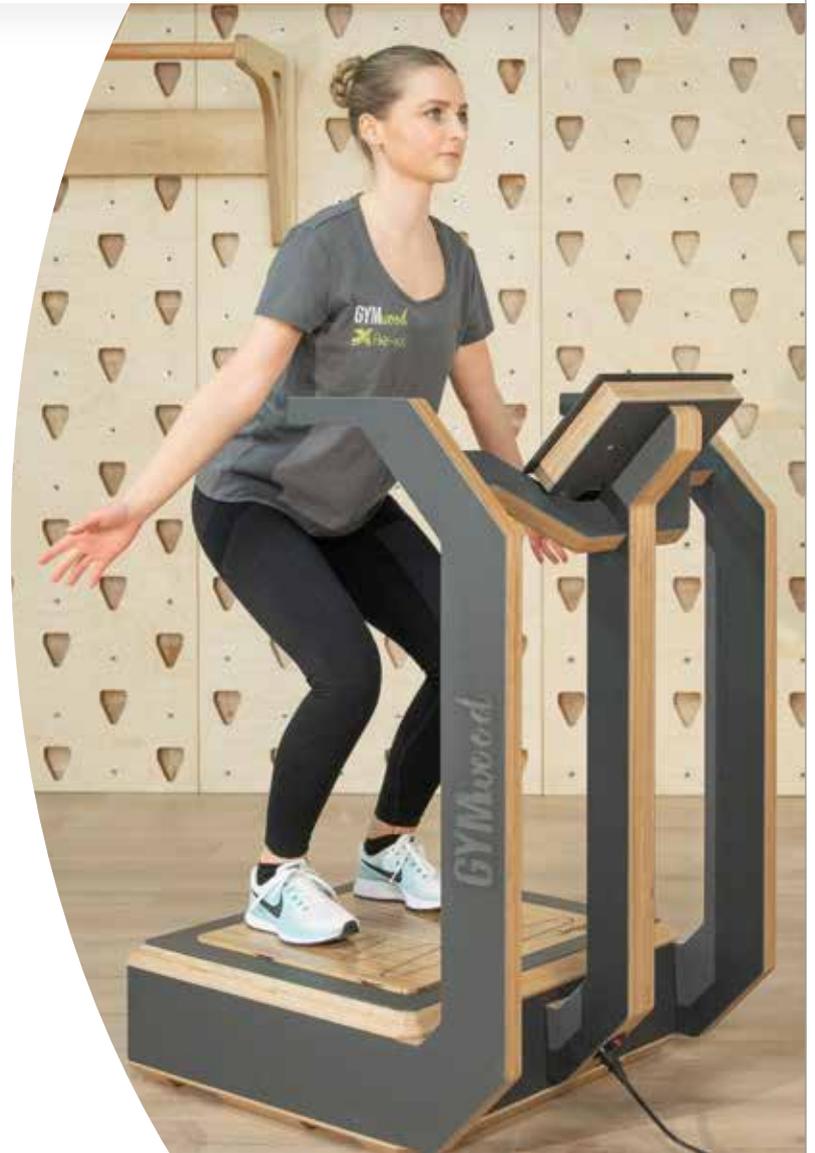
Der erweiterte Bildschirm ermöglicht eine noch intuitivere Bedienung, während die bewährte Technologie des SiWAVE für Präzision und Effizienz steht.

Ändern Sie die Amplitude durch einfaches Vor- und Zurückgehen, bewahren Sie Ihre individuelle Schrittbreite und bestimmen Sie mit dem einzigartigen „0“-Punkt die Intensität der Schwingung oder Vibration.

Ob im Alltag oder im Sport, das WOODwave ist Ihr vielseitiger Begleiter und verleiht Ihrem Training eine neue Dimension.

IM ÜBERBLICK:

- 1 Reduziert das Verletzungs- und Sturzrisiko
- 2 Stärkt die Muskulatur und den Beckenbodenbereich
- 3 Verbesserung der Durchblutung
- 4 Verbesserung der Koordination sowie der Kognition



ÜBUNGSVIDEOS
ANSCHAUEN

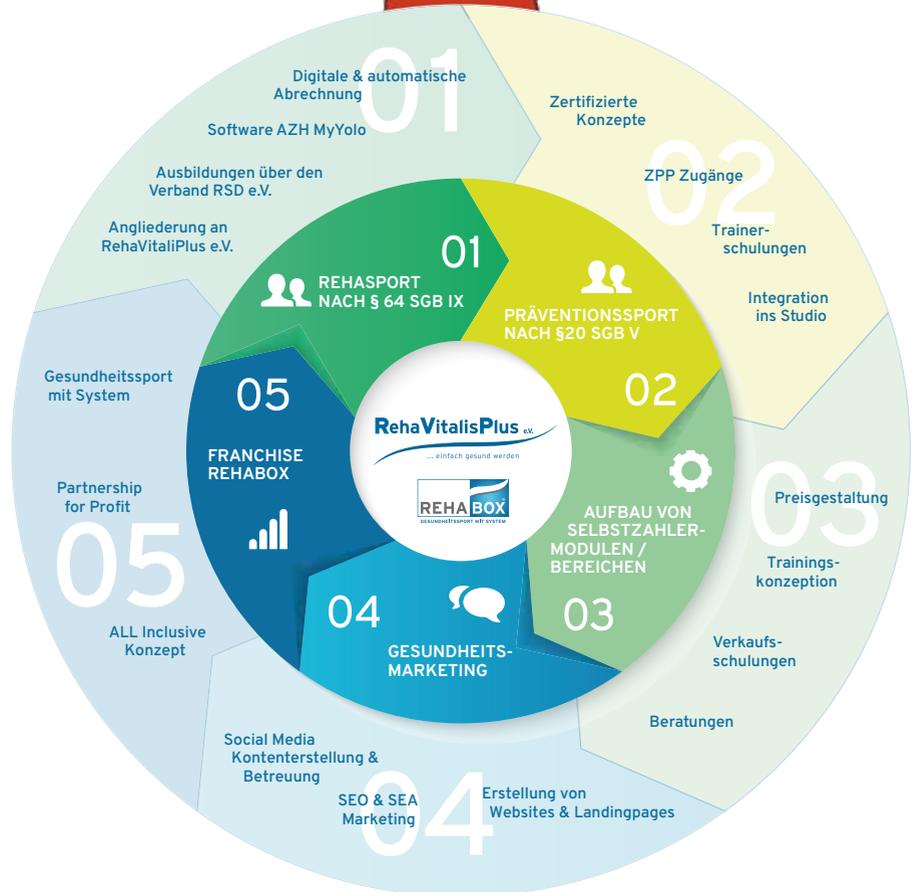


DIREKT AUS DEM
SCHWARZWALD

Allmendgrütt 2-4 | 79713 Bad Säckingen | DE
hello@gym-wood.com | www.gym-wood.com



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-control.de

www.rehavitalisplus.de



VIP

EINLADUNG ZUR BESICHTIGUNG

JETZT LIVE
ERLEBEN!



REHABOX IN
GLADBECK



REHABOX IN
ERNDTEBRÜCK

REHABOX

JETZT
ANMELDEN!



IHR SCHRITT ZU **40.000,- €**
ZUSATZUMSATZ MONATL.



IHR EXPERTE FÜR DIE REHABOX:
NIKLAS ARNOLD
TEL. +49 (0)151-223 848 27
info@rehabox.de
rehabox.info





CLASSIC

BLACKLABEL

Warum Franchise mit der RehaBox®?



40. Tsd. Euro monatl. Umsatz auf 250 Quadratmetern möglich



Schlüsselfertiges Konzept als Shop-in-Shop oder Stand-Alone



Langfristige Existenzsicherung im Zukunftsmarkt

Eröffne deine eigene RehaBox® – mach dich selbständig und profitiere vom RehaBox®-Franchise

Was du mit einer RehaBox® erreichen kannst

- Zukunftssicher. Baue dir jetzt dein eigenes Business in einem stetig wachsenden Zukunftsmarkt auf.
- Persönliches Wachstum. Stärke dich selbst und andere für positive Veränderungen.
- Gemeinschaft. Verbessere dein eigenes Leben und das deiner Mitmenschen.
- Selbstverwirklichung. Gib deiner beruflichen Laufbahn neuen Schwung und gestalte deine Zukunft aktiv mit.
- Work-Life-Balance. Betreibe die RehaBox® Mo-Fr 8-13 & 15-19 Uhr. Wochenende frei.
- Kleines Invest, große Wirkung. Bis zu 40 Tsd. Euro monatlich auf nur 250 Quadratmetern.

- um diesen Markt. Wir von RehaBox® schauen auf die anderen 88 Prozent der Bevölkerung, die nicht in Fitness- oder EMS-Studios gehen.
- Die Baby Boomer-Generation kommt ins Alter. Durch den demographischen Wandel ist eine hohe Nachfrage entstanden. Der Bedarf an Rehasport wächst somit stetig, und aktuell gibt es keine flächendeckenden Angebote.
 - Rehasport belastet nicht das Budget des Arztes
 - Zwei Einkommensquellen: Verdiene mit der RehaBox® sowohl an den Rehasportverordnungen, als auch an den Zusatzmitgliedschaften.

Community und gute Laune!

Deine eigene RehaBox® bietet dir nicht nur eine fantastische Geschäftschance, sondern auch einen völlig neuen Lebensstil in einem positiven Umfeld, in dem du all dein Potenzial entfalten kannst.

Der Gesundheitsmarkt wächst. Wachse mit!

- Der Markt der 87 Prozent: Nur rund 13 Prozent der Bevölkerung ist in Fitnessstudios organisiert, und seit Jahren kämpfen Studios

Wachstumsmarkt und positives Umfeld!

Der Markt wächst stetig, und die Verordnungen im Rehasport belasten nicht das Budget des Arztes. Auch unser Kundenklientel ist sehr treu, dankbar, kaufkräftig und sucht den sozialen Austausch in der Gruppe.

KONTAKT



Gerne organisieren wir für Dich eine Führung in unseren Musterstudios. Vereinbare Deinen individuellen Termin bei:

Niklas Arnold Leitung RehaBox®

Tel.: 0211 / 99 540 440
n.arnold@schranz-control.de

Weitere Infos: www.RehaBox.info



BEREIT FÜR DEINEN ERFOLG



EXPERTISE UND KNOWHOW



GEMEINSAM ERFOLGREICH



IN 5 SCHRITTEN ZUM FRANCHISE



Unsere RVP-Kooperationspartner

Wir produzieren erfolgreichen Rehasport



NOVENTI

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.



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.



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.



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.



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.



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.



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.



Optimum 11

Unsere vorgetränkten BESTWIPES Desinfektionstücher eignen sich für Gesundheitsstudios, Einrichtungen wie Kindergärten, Großraumbüros, Gastronomie (Hotels und Restaurants) u.v.m.

BestWipes garantieren eine schnelle Desinfektion auf allen Oberflächen, sind dermatologisch getestet und haben eine große Kosteneinsparung gegenüber herkömmlichen Desinfektionsprodukten.



REBOOTS

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.



SANTANA

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.



TMX®

TMX®

Wir sind die Physio-Helden mit den besten Produkten, wenn es um Regeneration, Rehabilitation und Prävention geht. Wir bieten nicht nur einzigartige Produkte und Tools in diesen Bereichen, sondern bringen auch wertvolles KnowHow in Form von Fortbildungen und Produktschulungen mit. Unser Portfolio deckt die Bereiche „Schmerzen, Faszien, Bewegung“ sowie „Regeneration, Schlaf, Atmung“ ab. Damit sind wir absolute Allrounder mit Blick auf eine wirklich nachhaltige Rehabilitation.

Unser Netzwerk für Ihren Erfolg

Ihre Mehrwerte durch unsere RehaBox®-Konzeptpartner



Messsysteme

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.



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.



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/Physiotherapien, 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!



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.



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!



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.



Aus „Rezepten“ zufriedene Mitglieder machen!

Mit dem Säure-Basen-Haushalt als Gesundheitsstudio positionieren und profitieren.

- ✓ hochwertige Naturprodukte
- ✓ bis zu 50 % Handelsspanne
- ✓ nachhaltige Umsätze
- ✓ umfangreicher Verkaufssupport
- ✓ Mitarbeiterschulungen
- ✓ Mitgliedervorträge



Jetzt kostenlos Infomaterial und Proben anfordern:

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

RehaBox®-Franchise in Gladbeck

Interview mit RehaBox®-Franchisenehmer
Carsten Kerzmann:



Guten Tag, Herr Kerzmann. Herzlichen Glückwunsch zur erfolgreichen Eröffnung der RehaBox® im Gesundheitszentrum Kerzmann in Gladbeck. Können Sie uns erzählen, wie die Eröffnung verlaufen ist?



v.l.n.r. Kai Mäscher, Carsten Kerzmann, Charlotte Kerzmann, Hendrik Sanktjohanser, Niklas Arnold und Bernd Schranz

Vielen Dank! Die Eröffnung war ein großer Erfolg und wurde sowohl von den Teilnehmern als auch von Fachleuten aus dem Gesundheitsbereich sehr gut angenommen. Wir hatten zahlreiche Besucher, darunter viele interessierte Patienten, aber auch einige Ärzte und Physiotherapeuten. Es war großartig zu sehen, wie begeistert und beeindruckt alle waren.



Was haben die Teilnehmer und das Fachpublikum besonders positiv hervorgehoben?

Besonders beeindruckt waren sie von der persönlichen und qualifizierten Betreuung, die wir in der RehaBox® anbieten. Unser ganzheitlicher Ansatz, der auf Kraft, Ausdauer, Beweglichkeit und Regeneration fokussiert, hat viele überzeugt. Die Teilnehmer schätzten die fest terminierten und betreuten Trainingseinheiten, die ihnen Struktur und Sicherheit bieten. Ärzte und andere Fachleute lobten die hohe Qualität der therapeutischen Leistungen und die professionelle Atmosphäre in unserer Einrichtung.

Gab es spezielle Highlights während der Eröffnung, die Sie hervorheben möchten?

Absolut! Wir hatten einige spannende Vorträge über die Verknüpfung von Physiotherapie, Logopädie, Ergotherapie, Rehasport und Selbstzahlerzirkeln. Darüberhinaus konnten wir den Patienten in Kleingruppen live zeigen, wie individuell unsere Trainingspläne auf die Bedürfnisse der Teilnehmer abgestimmt sind. Außerdem fand ein reger Austausch zwischen den Teilnehmern und den anwesenden Fachleuten statt, was zu einem sehr positiven Feedback geführt hat. Besonders motivierend war zu sehen, wie sehr die Teilnehmer das familiäre und unterstützende Umfeld von RehaBox® schätzten.



Was sind Ihre Ziele mit der RehaBox® in Gladbeck und was möchten Sie mit diesem Konzept erreichen?

Unser Hauptziel ist es, den Menschen in Gladbeck und Umgebung zu einem gesünderen und vitaleren Leben zu verhelfen. Wir möchten insbesondere diejenigen erreichen, die bisher noch keinen Zugang zu regelmäßiger Bewegung und Rehasport hatten. Mit der RehaBox® bieten wir ihnen eine niedrigschwellige Möglichkeit, aktiv zu werden und ihre Gesundheit nachhaltig zu verbessern. Zudem möchten wir die Basisversorgung im Bereich Gesundheits- und Rehasport weiter ausbauen und flächendeckend anbieten. Durch die Kombination der RehaBox® und unserer Physio-, Ergo- und Logopädie können wir den Menschen ganzheitlich weiterhelfen.

Welche Empfehlungen haben Sie für Leser, die sich für Rehasport interessieren und überlegen, eine RehaBox® zu eröffnen?

Ich kann jedem nur wärmstens empfehlen, den ersten Schritt zu machen und sich von den Experten von RehaVitalisPlus e.V. und der RehaBox® individuell beraten zu lassen. Rehasport ist eine ausgezeichnete Möglichkeit, durch die ärztliche

Verordnung Patienten in die Anlage zu bekommen und sie anschließend in einem maßgeschneiderten Training in einer unterstützenden und motivierenden Umgebung, das genau auf die individuellen Bedürfnisse der Teilnehmer abgestimmt ist, zu überführen. Machen Sie den nächsten Schritt zum erfolgreichen Geschäftsmodell im Gesundheits-sport!



Vielen Dank, Herr Kerzmann, für das Interview. Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg mit Ihrer RehaBox® in Gladbeck.

Ich danke Ihnen! Wir freuen uns darauf, vielen Menschen zu helfen und gemeinsam mit ihnen ihre Gesundheitsziele zu erreichen.



KONTAKT

Reha-Klaus
Chef vom Dienst

Tel.: 0211 / 99 540 440
n.arnold@schrantz-control.de

www.rehabox.de



- ANZEIGE -

balori[®]
e-coordination

BALANCE & KOORDINATIONS- TRAINING MIT SYSTEM

Für Physiotherapie, Fitness,
Rehabilitation & Sport.

- ▶ **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
- ▶ **KRANKENKASSENFÖRDERUNG** - § 20 SBG V.

Wir freuen uns auf Sie!
☎ 0151-547 06 016



Die balori Fussballbotschafter

Keven Schlotterbeck
(SC Freiburg)
Bernhard Winkler
(ehemaliger
deutscher Meister)
Eckhard Krautzun
(intern. DFB Trainer)



www.balori.info

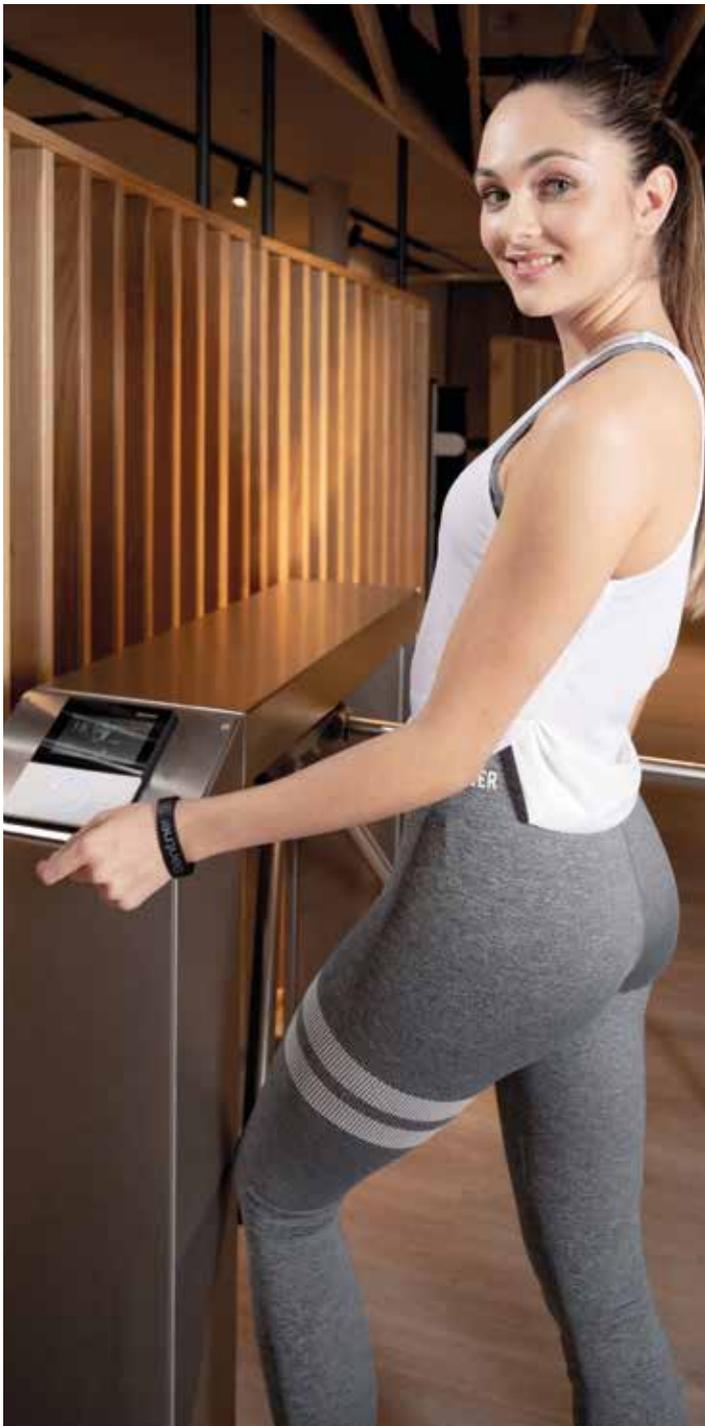
balori Neuro Athletics - Martin Frondorf - Email: info@balori.de - Tel: 0151 - 547 06 016

Dank automatisiertem Check-In die Effizienz und den Komfort steigern

In der Fitness- und Gesundheitsbranche steht Automatisierung im Fokus, denn moderne Technologien entlasten nicht nur das Personal von zeitraubenden administrativen Aufgaben, sondern steigern auch die Effizienz und senken Kosten.

Die zusätzlichen Vorteile wie gesteigerter Komfort für Kunden und Mitglieder sowie erhöhte Sicherheit sind dabei ein willkommener Nebeneffekt. Besonders im Bereich des Check-Ins setzt Gantner mit seinen modernen Systemen neue Maßstäbe.

Die Digitalisierung bietet auch im Medical Health- und Reha-Bereich immense Chancen. Die Herausforderung besteht darin, erstklassige Dienstleistungen bei gleichzeitig hohem Komfort anzubieten und dabei die Kosten attraktiv zu gestalten.



Digitale Transformation als Schlüssel zum Erfolg

Langfristig gelingt dies nur durch den Einsatz zukunftsweisender Automatisierungstechnologie. Technische Lösungen übernehmen die Organisation von Abläufen und Prozessen, die bisher personell geregelt wurden. Innovative und sichere Lösungen wie die RFID-Terminals von Gantner ermöglichen einen reibungslosen Check-In sowie die Zutrittskontrolle ohne Personalbedarf. So wissen Sie jederzeit, wer sich in Ihrer Einrichtung aufhält. Ergänzt wird dies durch smarte Schließsysteme für Umkleideschränke und Spinde sowie bargeldlose Zahlungsoptionen an Automaten, Solarien oder an der Snack Bar – alles Teil eines abgestimmten, durchgängigen Automatisierungssystems, das für ein Maximum an Effizienz sorgt.

Gantner-Lösungen gewährleisten, dass alle Angebote in der Einrichtung bequem über einen einzigen Datenträger wie Mitgliedskarten, Armbänder oder Smartphones genutzt werden können. Das sorgt für zusätzlichen Komfort, bei gleichzeitig hohen Sicherheitsstandards – bequem, intuitiv in der Nutzung und einfach zu verwalten.

Kosten-Hotspot Garderobenbereich

Gerade der Garderobenbereich bietet sehr viel Potential für Einsparung und Optimierung. Damit Spinde nicht länger einen enormen Verwaltungsaufwand bedeuten, sind smarte, elektronische Schrankschließsysteme von Gantner die optimale Lösung. Vollständig in das Managementsystem der Einrichtung integrierbar, bieten sie zahlreiche Möglichkeiten, um zusätzlichen Umsatz zu generieren und gleichzeitig den Aufwand zu minimieren. Egal welche Anforderung die Betreiber haben, mit einem elektronischen Schrankschließsystem spart man Ressourcen, steigert die Sicherheit und sorgt dafür, dass Mitglieder immer einen freien Schrank (ohne Schlüsselorganisation) zur Verfügung haben.

Gantner ist Marktführer bei digitalisierten Lösungen in der Fitnessbranche, mit weltweit tausenden Installationen in Rehasentren, Sporteinrichtungen und Freizeitanlagen.



KONTAKT & INFO

Gantner Electronic GmbH
Porschestraße 13, 44809 Bochum,
+49 234 58896-0
info-de@gantner.com
gantner.com

gantner 



WACHSEN DURCH INTELLIGENZ.

Entdecke unsere wegweisenden Produkte und erreiche neue Durchbrüche für dein Studiowachstum durch die Kombination aus Branding, Digitales Marketing und Technologie.



JETZT MEHR ERFAHREN

Physiotherapie mit digitalem und evidenzbasiertem Training

„Physiotherapie neu denken“, das ist der Anspruch von Jens Müller und seinem Team von Physiotherapie und Training Königsbach.



Das Trainerteam von Physiotherapie und Training Königsbach setzt für eine optimale Beratung auf die Körperzusammensetzungsanalyse mit der medizinisch validierten seca TRU.

Um diese Idee Wirklichkeit werden zu lassen und seine 400 Kunden im Trainingsbereich in Bewegung zu bringen, setzt Jens Müller auf eine hohe Beratungsqualität sowie ein hybrides Konzept aus klassischem Gerätetraining, persönlicher Beratung und Online-Kursen. Zu seinen Kunden gehören Senioren und Jugendliche, Leistungssportler, aber auch Menschen mit neurologischen oder orthopädischen Symptomatiken. Egal ob Physiotherapie oder Training, Aktivität steht im Vordergrund: „Physiotherapie kann nur über gezieltes Training gelingen, passive Verfahren bringen den Patienten nicht weiter“, so Jens Müller.



Eine hohe Trainingsqualität schafft langfristige Kundenbindung

Um die Trainingsfortschritte objektiv zu bewerten und die Trainierenden zu motivieren, nutzt Jens Müller die medizinisch validierte Körperanalyse mit der seca TRU. Nach einer Eingangsmessung können sich die Kunden monatlich selbstständig vermessen und ihren Muskelaufbau, den Phasenwinkel und viele weitere trainingsrelevante Parameter über die praxiseigene App kontrollieren. Falls das Training nicht wirkt, steht das Trainerteam mit qualitativer Beratung beiseite und sorgt so für eine hohe Kundenzufriedenheit. Für Jens Müller zählt die Messung perfekt auf sein Konzept eines evidenzbasierten Trainings ein.

Der Wandel der Physiotherapie ist in vollem Gange

„Die Zeiten, als Physiotherapeuten Strichmännchen auf Papier gemalt haben, sind zum Glück vorbei“, sagt Jens Müller und blickt positiv auf den Wandel in der Physiotherapie, der nicht zuletzt auch durch den Fachkräftemangel, Coronanachwirkungen und neue digitale Trainingsangebote gefördert wird. Dass sein Ansatz der richtige Weg ist, zeigt ihm sein stetig wachsender Kundenstamm, eine sehr geringe Mitgliederfluktuation und die offenenkundige Freude an der Arbeit des gesamten Teams.

KONTAKT & INFO

Mehr Informationen unter:

seca deutschland
Hammer Steindamm 3-25, 22089 Hamburg

Telefon: +49 40 20 00 00 0 | www.seca.com

seca

Präzision für die Gesundheit

TRIGGER' DEINE SCHMERZEN...

- ANZEIGE -



TMX[®]
DIE TRIGGER COMPANY

Produkte, Wissen, Fortbildungen & mehr
tmx-trigger.de

...MIT AKUPRESSUR WEG!



Hey, sprühst du etwa noch?

So lautet der neue Slogan der Firma Optimum11, dem Hersteller der feuchten Desinfektionstücher.

Seit Anfang des Jahres hat sich Optimum11 für ein frischeres Design entschieden, um das langweilige Thema der Desinfektion und Reinigung der Geräte etwas lebendiger und neuartiger rüberzubringen.

Wir haben lange überlegt, wie wir dieses Thema angehen und haben uns mit unserer Werbeagentur für einen Comic-Look entschieden. Dazu gehören natürlich gute Texte und ein starker Slogan.

So entstand „Hey, sprühst du etwa noch?“

Der Slogan ist bewusst etwas provokativ gewählt, um auf die Problematik mit der Sprühflasche und dem Papier oder Mikrofaser-Tuch hinzuweisen. Es ist einfach nicht mehr zeitgemäß. Auch wenn man nicht jeden Trend aus den USA mitgehen sollte, ist dieser ein guter Trend. Die Fitnessstudios in den USA kennen seit vielen Jahren keine Sprühflasche mehr und haben sie aus den Studios verbannt.

Etwas in der Hand zu halten, was der Vorgänger nicht in der Hand hatte, hat einen ganz neuen Stellenwert eingenommen und ist als „neue hygienische Zukunft“ zu betrachten. Auch das Versprühen von Desinfektionsmitteln ist nicht mehr standesgemäß. Nicht nur, dass dadurch Geräte, Böden und Wände in Mitleidenschaft gezogen werden, auch das Einatmen der Aerosole sollte vermieden werden.



Aber was ist mit den Kosten?

Eine gute Frage.

Den Vergleich zur Sprühflasche, Desinfektionsmittelkonzentrat und Papier/Mikrofaser Tuch brauchen wir uns nicht zu scheuen. Es ist mindestens gleich teuer und in vielen Fällen günstiger.

Hier ein Beispiel:

- Das Desinfektionsmittelkonzentrat muss von einem Mitarbeiter angemischt und in die Sprühflasche eingefüllt werden
- Die Sprühflasche ist sehr oft defekt und muss ausgetauscht werden
- Die Papierspender muss bei einer handelsüblichen Papierrolle oft mehrmals am Tag ausgetauscht werden
- Das Mikrofasertuch muss von einem Mitarbeiter gewaschen, getrocknet und zusammengelegt werden
- Der Mülleimer der Papiertonne muss mehrmals täglich geleert werden



Bei unseren PremiumWipes muss einfach das Tuch herausgezogen werden, ein Gerät abgewischt und in Müll geworfen werden. Da unsere Wipes die Feuchtigkeit gut halten, werden sie oft auch an mehrere Geräte mitgenommen.

Das zeigen auch die Verbräuche unserer Kunden. Betreiber berichten uns, dass teilweise pro Check-In ein Verbrauch von 0,9-1,8 Tücher vorliegt. Das kann sich wirklich sehen lassen. Schont nicht nur das Portemonnaie, sondern auch die Umwelt.

Die Fibo 2024 war für uns ein voller Erfolg.

Noch vor 3 Jahren mussten wir viel Aufklärungsarbeit leisten, da viele Betreiber uns und unsere Wipes nicht kannten. Aber seit diesem Jahr ist es anders.

Viele Betreiber kamen bewusst auf unseren Stand und wollten sich zu dem Thema informieren, da sie sich mit dem Thema seit kurzem auseinandergesetzt haben.

Das zeigt uns, dass wir unsere Arbeit richtig machen, das Thema vielen Betreibern wichtig geworden ist.

Zumal ist auch eine sehr gute Stimmung in der Fitnessbranche zu verspüren. Die Kaufkraft ist eine andere, und viele Betreiber wollen ihre Mitglieder zufriedenstellen, indem sie im Studio neue Geräte einführen, modernisieren oder die Sprühflasche in unsere Wipes tauschen.

Nach der Fibo ist vor der Fibo.

Wir freuen uns schon jetzt auf das nächste Jahr und werden auf jeden Fall einige neue Produkte vorstellen.

Z.B. eine neue Rollengröße und ein neuer Spender für Physiotherapien oder Rehasport.

Außerdem wird in diesem Jahr unsere Website umgebaut und ein Web-Shop eingebaut.

„Sprühst du etwa noch“ dann melde dich!

Die Geschäftsführer von Optimum11, Georg und Benny, beraten dich gern.

INFO



OPTIMUM11

Das Original seit 2016

Mehr Informationen unter:

OPTIMUM11 GmbH

Goltzstraße 22

32051 Herford

Tel. +49 5221 6929258

benny.blass@optimum11.de

www.optimum11.de

Update Verbände



BVGSD e.V. - Konzertierte Aktion zum Erhalt der Präventionskurse

Der 19.06.2024 geht sicher als das Datum in die Geschichte ein, an dem es den irritierenden Vorstoß des Bundesministeriums für Gesundheit (BMG) gab, die Mittel für die bewährten Präventionskonzepte nach § 20 SGB V zu kürzen.

Was war passiert?

Mit dem o. g. Datum wurde unter der Überschrift „Gesundes-Herz-Gesetz (GHG)“ der Referentenentwurf aus dem BMG mit dem Titel „Gesetz zur Stärkung der Herzgesundheit“ veröffentlicht.

www.bundesgesundheitsministerium.de/service/gesetze-und-verordnungen/detail/ghg.html

Selbstverständlich ist es zunächst einmal zu begrüßen, die Herzgesundheit stärken zu wollen. Was aber als durchaus ehrenwertes Vorhaben klang, entpuppte sich bei näherem Hinsehen hinsichtlich der dafür geplanten Maßnahmen dann doch als zumindest sehr fragwürdig. Denn der Entwurf beinhaltet als eine der zentralen Ideen eine weitreichende und frühzeitige Medikalisierung großer Bevölkerungsgruppen mit Statinen (LDL-Cholesterin-Senkern).

Das ist aber alles andere als zielführend! Denn dieser Vorschlag stellt einen Rückfall in ein klassisches Risikofaktorenmodell dar, das Symptome bekämpft statt Ursachen zu adressieren.

„Unmittelbare Aktivitäten des BVGSD e.V. zum Referentenentwurf des BMG“

Seitens des BVGSD e.V. haben wir dann unmittelbar nach der sehr schnell erfolgten engen Abstimmung mit dem vdek und dem GKV-Spitzenverband, auf diesen u. E. nicht zielführenden Entwurf reagiert. Zunächst wurde dazu eine eigene „Protestnote“ des BVGSD e.V. an den Bundesgesundheitsminister Prof. Dr. Karl Lauterbach, adressiert, die im Übrigen jedoch leider bis heute unbeantwortet blieb!

Im Anschluss daran wurden zahlreiche politische Entscheidungsträger auf Landes- und Bundesebene kontaktiert, um diese um Unterstützung für unseren Einspruch zu bitten. Erfreulicherweise gab es hierzu dann, vor allem aus dem Gesundheitsausschuss des Deutschen Bundestages, mehrere positive Rückmeldungen, so wie etwa von der Vorsitzenden, Frau Dr. Kappert-Gonther (Bündnis 90/Die Grünen), der Obfrau der FDP, Frau Aschenberg-Dugnus oder der Sprecherin der SPD, Frau Baehrens. Nicht zuletzt folgte dann am 09.07.2024 noch ein gemeinsamer Einspruch des GKV-Spitzenverbandes, dem sich der BVGSD e.V. neben zahlreichen anderen Verbänden angeschlossen hatte.

Unsere Argumentation gegen den Referentenentwurf, so wie auch i. W. die der Krankenkassen, basierte auf folgenden Punkten.

„Medikamente fördern keine Verhaltensänderung“

Moderne salutogenetische Erkenntnisse mit dem

Fokus auf Stärkung von Ressourcen fehlen im Entwurf. Und damit auch die aus sport- und gesundheitswissenschaftlicher Sicht erforderliche Schwerpunktsetzung auf die Verhaltensänderung. Richtigerweise sind aber die bisherigen Angebote nach § 20 SGB V zu Bewegung, Ernährung, Stressmanagement und Suchtkontrolle nach dem GKV-Leitfaden (auch in den Gesundheitsstudios des BVGSD e.V.) genau darauf ausgerichtet.

Aber genau dort greift der Gesetzesentwurf ein, da er in § 20a die „Umschichtung“ (!) und damit Umlenkung der Versichertengelder der Krankenkassen in Richtung der Medikalisierung – zu Lasten dieser Präventionsangebote – vorsieht. Damit wären diese dann kaum noch finanzierbar, was so u. E. nicht hinnehmbar ist.

Denn so wäre das bewährte und unverzichtbare Präventionsangebot in Deutschland nicht mehr sichergestellt!

„Medikamente helfen nicht gegen Einsamkeit!“

Die bisherigen qualitätsgesicherten Präventionsangebote im Bereich Bewegung dienen aber nicht nur der körperlichen Gesundheit und motorischen Förderung. Sie sind als bio-psycho-soziales Angebot zu verstehen.

Sie können daher immer auch das psychische Wohlbefinden sowie nicht zuletzt auch die soziale Einbindung fördern – nicht zuletzt auch in den qualitätsgesicherten Gesundheitsstudios.

Angesichts der aktuellen Debatte über die beklagenswerte „Vereinsamung vieler Menschen“ ein nicht hoch genug zu schätzender Zusatznutzen, der durch Statine sicher nicht entsteht!

„Check-ups ohne Folgemaßnahmen unlogisch!“

Nicht zuletzt ist auch die vorgesehene Ausweitung von Check-ups unlogisch, wenn, wie jetzt im Gesetzesentwurf vorgesehen, die dann erforderlichen Folgemaßnahmen im Sinne der niedrighwelligen Präventionskurse nach § 20 SGB V wegfallen und stattdessen „medikamentöse Vorbeugung“ folgt. Anstatt die unersetzlichen Präventionsangebote zu streichen, halten wir deren Optimierung und Weiterentwicklung für folgerichtig – vor allem auch zur Stärkung der Herz-Gesundheit.

„Last but not least: Nutzen der Statine eher bescheiden!“

Wir haben in der Stellungnahme des BVGSD e.V. auch darauf aufmerksam gemacht, dass der hohe Nutzwert, der den Statinen im Gesetzesentwurf zugeschrieben wird, einer aktuellen Übersichtsarbeit (Meta-Analyse) in der angesehenen Fachzeitschrift JAMA zufolge in Wahrheit nicht zutrifft und i. Gr. wenig überzeugend ist.

Siehe:

Byrne P, Demasi M, Jones M, Smith SM, O'Brien KK, DuBroff R. Evaluating the association between low-density lipoprotein cholesterol reduction and relative and absolute effects of statin treatment: a systematic review and meta-analysis. JAMA Intern Med 2022; 182: 474–481.

Aufgrund dieser Meta-Analyse fällt der Nutzen der Statine in der Tat sehr bescheiden aus, besonders dann, wenn man die dazu passende „absolute Risikoreduktion“ (ARR oder number-needed-to-treat, NNT) betrachtet.

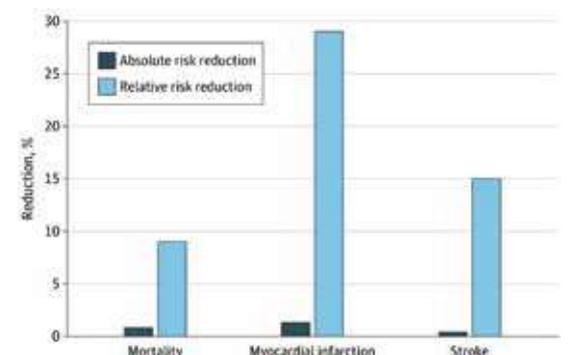
Die leider stattdessen immer noch zu häufig genannte, jedoch in diesem Zusammenhang eigentlich eher irreführende „relative Risikoreduktion“ (sog. RRR), klingt dagegen wegen der höheren Prozentwerte immer bedeutsamer – doch im Vergleich wozu, ist die dabei entscheidende Frage.

So ergab diese Meta-Analyse etwa lediglich eine absolute Reduktion (ARR) der Gesamtmortalität um 0,8 % (95%-Vertrauensintervall CI 0,4–1,2 %), der Zahl der Myokardinfarkte um 1,3 % (CI 0,9–1,7 %) und der Schlaganfälle um 0,4% (CI 0,2–0,6 %), d. h. mehrheitlich statistisch nicht-signifikante Resultate durch die Langzeit-Gabe von Statinen zur Senkung des LDL-Cholesterins.

Die entsprechenden relativen Werte (RRR) dafür lauten dagegen: 9% (95% CI, 5%-14%), 29% (95% CI, 22%-34%), und 14% (95% CI, 5%-22%); CI = Konfidenzintervall).

Und aufgrund der höheren Prozentzahlen klingen sie – allerdings in leider trügerischer Weise – natürlich effizienter als der tatsächliche absolute Nutzen.

Bildlich ausgedrückt sieht das dann sehr anschaulich so aus (vgl. Byrne et al., 2022, Figure 1):



Noch begreiflicher wird die Nutzenbetrachtung, wenn man bedenkt, dass dieses Studien-Ergebnis konkret bedeutet, dass 77 Personen (NNT) für durchschnittlich 4,4 Jahre mit Statinen behandelt werden müssten, um 1 Myokardinfarkt zu vermeiden. Von den Nebenwirkungen (u. a. Myopathien) ganz zu schweigen ...

Die Schlussfolgerung der Studie lautet daher, dass die absolute Risikoreduktion durch Statine sehr bescheiden ausfällt.

Es wird zudem auf eine markante Heterogenität der analysierten Studien hingewiesen – welche im Übrigen größtenteils mit Mitteln der Pharmaindustrie co-finanziert wurden –, was die Qualität einer Meta-Analyse beeinträchtigt.

Die Autor*innen betonen zudem, dass die Ergebnisse dieser umfassenden Meta-Analyse in bemerkenswerter Weise im Kontrast zu bisher noch gängigen Auffassungen zum Nutzen der „Cholesterinsenkung“ stehen, sowohl in der Ärzteschaft als auch in der Bevölkerung.

Und nicht zuletzt wohl selbst auch beim Bundesgesundheitsminister! Denn es ist schon erstaunlich, dass Prof. Lauterbach in einem Interview zum GHG mit der BILD-Zeitung auf Basis dieser fragwürdigen wissenschaftlichen Datenlage „per Gesetz den Herztod besiegen“ möchte. Dafür lautet sein zentrales Credo: Medikamentöse Senkung der Cholesterinwerte!
Siehe: www.bild.de/video/clip/ratgeber/karl-lauterbach-erklart-sein-herz-gesetz-das-plant-die-regierung-87847272.bild.html.

Die von ihm damit beabsichtigte Vorbeugung sollte u. E. aber ganz anders aussehen (siehe auch weiter oben)!

Denn um wie viel leichter, deutlich effektiver, preiswerter und frei von uner-

wünschten Nebenwirkungen wäre durch gezieltes Herz-Kreislauf- und Muskeltraining (im Zusammenspiel mit den weiteren Präventionsfeldern des GKV-Leitfadens) solch ein Nutzen zu erzielen, so wie es unzählige wissenschaftliche Studien beweisen?

Interessanter Weise referierte auf dem Bewegungsgipfel II im März dieses Jahres in Berlin sogar Prof. Lauterbach selbst ganz in diesem Sinne!

Ein paar Monate später dann per Gesetz diese wirksamen Präventions-Maßnahmen lahm legen zu wollen, ist daher nicht nachvollziehbar und macht absolut keinen Sinn.

Bleibt schließlich nur zu hoffen, dass die „politische Arbeit“ des BVGSD e.V. wieder einmal dazu beiträgt, den speziellen Bedürfnissen der BVGSD-Gesundheitsstudios (Health Clubs) zugute zu kommen, indem dieser nun vorliegende Referentenentwurf revidiert wird.

Wir bleiben aktiv!

Prof. Dr. Theodor Stemper

Vorsitzender BVGSD e.V.



Es ist immer der ideale Zeitpunkt, um sich wertvolle Fragen zu stellen ...

Heute mal für Sie und Ihr Reha- und Gesundheitsstudio eine sehr wirkungsvolle „Strategische Leitfrage“:

Was würde wirklich fehlen, wenn Ihr Unternehmen nicht mehr da ist?

Damit meine ich nicht was IHNEN fehlen würde... Nein, was würde Ihren Kunden und Geschäftspartnern fehlen, wenn Ihr Unternehmen nicht mehr da wäre?

Die Antwort, die Sie darauf finden, müssen Sie präzisieren und messerscharf am Markt positionieren! Dann wird Ihr Business schnell noch erfolgreicher werden!

Wenn Sie aber auf diese strategische Leitfrage keine wirklichen Antworten finden, die Sie heute schon von anderen Anbietern unterscheidet, dann könnten wir uns vorstellen, dass Ihr Business bereits gewaltig unter Druck steht!

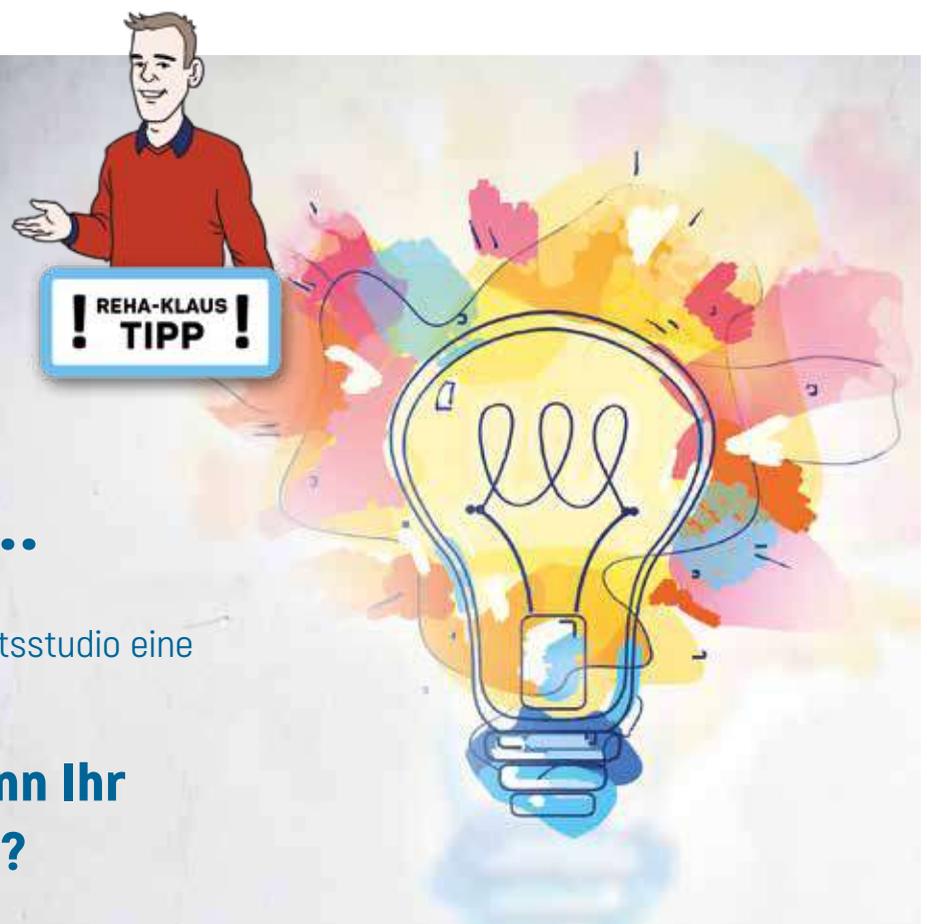
Dann empfehlen wir als Next Step und bitte in EXAKT dieser Reihenfolge mit folgenden weiteren Fragen, die momentane Situation in den Griff zu bekommen:

- In welchem Geschäft sind Sie eigentlich tätig?
- Wer ist Ihre erfolgversprechendste Zielgruppe?
- Welche Probleme oder Wünsche hat diese erfolgversprechendste Zielgruppe wirklich?
- Wie lösen Sie diese Probleme oder befriedigen Sie diese Wünsche wirklich?
- Wie haben Sie diese Lösung am Markt positioniert?
- Löst diese Positionierung einen SOG aus oder müssen Sie mit Verkaufsdruck arbeiten?

Wir wissen aus unserer Erfahrung, dass es wirkt – versprochen!

Probieren Sie es aus mit dem Wissen, dass wir Sie dabei sehr wirksam unterstützen können, wann immer Sie bereit sind, Ihr Business weiter wachsen zu lassen! Indem wir – für unsere Standorte völlig gratis – für Sie herausfinden, wo gerade wirklich Ihr Wachstumsengpass ist und wir diesen gemeinsam beseitigen. Danach können Sie wieder ganz allein in die richtige Richtung weiterlaufen.

Immer und gerne an Ihrer Seite: Der Reha Klaus mit den RVP-Gesundheitsexperten





FIT mit FREUNDEN



Aidoo Weiterempfehlung und Belohnungssystem: Leads generieren, Motivation steigern, Synergien schaffen

Möchten Sie Leads generieren, dies aber auch persönlich und nicht nur digital? Möchten Sie die Motivation Ihrer Mitglieder und Mitarbeiter steigern und gleichzeitig nachhaltige Synergien schaffen? Nutzen Sie dafür die Aidoo Weiterempfehlung und das Aidoo Belohnungssystem!

Aidoo Weiterempfehlung: Tradition trifft Digitalisierung JETZT NEU!

Mitglieder werben Mitglieder war nie einfacher und kostengünstiger. In der heutigen digitalen Ära werden Einladungen per WhatsApp, SMS, E-Mail oder Social Media versendet. Doch die persönliche Note von handgeschriebenen Einladungskarten bleibt unvergleichlich. Eine persönliche Einladung für ein gemeinsames Sporterlebnis ist besonders.

Aidoo Weiterempfehlung fairbindet traditionelle Gesten mit modernen digitalen Möglichkeiten. Empfehlungen für Freunde, Verwandte, Bekannte oder Kollegen werden leicht generiert, ohne den persönlichen Kontakt zu vernachlässigen. Die Basis des Systems bildet eine moderne Transponder-Empfehlungskarte, die im Studio bereitliegt.

So funktioniert's:

Aktivierung der Empfehlungskarte: Ein Mitglied, das sein Studio weiterempfehlen möchte, erstellt mit dem Trainer die Empfehlungskarten. Der Trainer öffnet die Weiterempfehlungsfunktion in der Aidoo Manage Mobile App und registriert das Mitglied als Empfehler.

Erstellung und Verteilung: Sobald das Mitglied als Empfehler registriert ist, können beliebig viele Empfehlungskarten mit individuellem Empfehlungscode erstellt und gescannt werden.

Aktivierung durch den Empfänger: Der Empfänger aktiviert die Empfehlungskarte online. Danach steht einem Probetraining nichts mehr im Wege.

Vorteile:

Personalisiert: Kombination aus traditioneller Einladung und digitaler Aktivierung sorgt für eine persönliche Note.

Einfach: Dank der intuitiven Aidoo Manage Mobile App ist der Prozess unkompliziert und schnell erledigt.

Kosteneffizient: Das Programm ist kostengünstiger und zielgerichteter als herkömmliche Werbemaßnahmen.

Aidoo Belohnungssystem: Motivation und Engagement steigern

Selbstverständlich können beide Tools kombiniert werden. Mit dem Aidoo Belohnungssystem bieten Sie Mitgliedern und Mitarbeitern Anreize, die ihre Bindung stärken und Erfolge feiern.

Highlights:

Individuelle Punktevergabe und Prämien: Sie bestimmen, wie Punkte vergeben werden und welche Prämien Ihre Mitglieder erwarten. Setzen Sie individuelle Anreize.

Punkte für Check-ins und Trainingstermine: Belohnen Sie regelmäßige Teilnahme und Zielerreichungen. Dies erhöht die Motivation und Beteiligung.

Kooperationen mit anderen Unternehmen: Erweitern Sie Ihr Angebot durch externe Prämienanbieter. Das schafft Synergien und bietet Lead-Generierung.

Mitarbeitermotivation: Steigern Sie die Motiva-

tion Ihrer Mitarbeiter durch Einbeziehung ins Belohnungssystem. Eine hohe Motivation führt zu stärkerer Firmenzugehörigkeit und höherer Produktivität.

Automatisierte Trainingsmotivation/Kommunikation: Nutzen Sie ein automatisiertes System für regelmäßige, personalisierte Kommunikation, um Mitglieder engagiert und motiviert zu halten.

Einfache Mitgliederbindung: Das System hilft Ihnen, Mitglieder langfristig zu binden und ihre Loyalität zu stärken. Zufriedene Mitglieder bleiben treu und empfehlen Ihre Einrichtung weiter.

Nutzen Sie unsere Lösungen, um Ihre Einrichtung auf das nächste Level zu heben!

INFO

Stefan Thiessen
Account Manager

Mehr Informationen unter:

Aidoo Software GmbH,
Alte Poststr. 116 a, 46514 Schermbeck
Tel. +49 176 46733617
Stefan.Thiessen.vertrieb@aidoo.de
www.aidoo.de





Sport- & Gesundheitscenter Bonn: Ein Vorreiter unter neuer Leitung

Im Frühjahr 2024 übernahm Volker Ebener, eine Ikone der Fitness- und Gesundheitsbranche sowie Gründer der FIBO- und YOU-Messen, das renommierte Sport- & Gesundheitscenter Bonn.

Volker Ebener ist auch der Initiator des Karstadt-Marathons und eine Schlüsselfigur in der deutschen Fitnessindustrie. Bereits 1972 eröffnete er in den Räumlichkeiten an der Franzstraße sein erstes Fitnessstudio. Nun führt er gemeinsam mit seinem Sohn Kevin Ebener das Traditionsstudio in eine neue Ära.

Umfassende Modernisierung auf 2.000 Quadratmetern

Seit der Übernahme wird das Studio auf rund 2.000 Quadratmetern einer umfassenden Modernisierung unterzogen. Die Neuausrichtung zielt darauf ab, die Anlage an die sich wandelnden Bedürfnisse der Mitglieder anzupassen und innovative Konzepte zu integrieren. „Wir wollen sicherstellen, dass unser Studio nicht nur zeitgemäß ist, sondern auch die zukünftigen Anforderungen unserer Mitglieder erfüllt“, betonen Volker und Kevin Ebener. Die Modernisierungsmaßnahmen umfassen sowohl die technische Aufrüstung der Fitnessgeräte als auch die Erweiterung des Kursangebots, das jetzt aktuelle Fitness-Trends und neueste sportwissenschaftliche Erkenntnisse berücksichtigt

diesen Bereichen sollen die Mitglieder nicht nur körperlich, sondern auch gesundheitlich ganzheitlich betreut werden. Die Integration von Präventionskursen, die auf eigene Kosten hinzugebucht oder über die Krankenkasse abgerechnet werden können, ist ein weiteres Highlight der Neuausrichtung. Diese Kurse richten sich speziell an die langfristige Erhaltung der Gesundheit und das Wohlbefinden der Mitglieder.



Ein zukunftsorientierter Ansatz mit Tradition und Innovation

Mit der Übernahme durch Volker Ebener und den geplanten Neuerungen blickt das Sport- & Gesundheitscenter Bonn in eine vielversprechende Zukunft. Die Kombination aus langjähriger Tradition und innovativen Konzepten, gepaart mit einem starken Fokus auf Qualität und Ausbildung, positioniert das Studio als führende Einrichtung in der regionalen Fitnesslandschaft.

Volker Ebeners Handschrift, die bereits in der Vergangenheit mehrfach Maßstäbe in der Branche gesetzt hat, ist deutlich erkennbar und verspricht, das Studio zu einer festen Größe in der Fitnesswelt zu machen.



Ganzheitliche Betreuung mit Fokus auf Gesundheit und Prävention

Ein besonderes Augenmerk liegt auf der Gesundheit und Prävention. Mit erweiterten Angeboten in

Zusammenarbeit mit dem Deutschen Fitness- und Aerobic Verband (DFAV) e. V.

Zur Sicherstellung der hohen Betreuungsqualität wurde eine enge Kooperation mit dem Deutschen Fitness- und Aerobic Verband (DFAV) e. V. ins Leben gerufen, dessen Sitz sich ebenfalls an der Franzstraße befindet. „Durch die Ausbildung nach DFAV-Standard stellen wir sicher, dass unser Team aus hervorragend qualifizierten Trainern besteht, die den hohen Anforderungen unserer Mitglieder gerecht werden“, erklärt Kevin Ebener. Diese Partnerschaft steigert nicht nur die Attraktivität des Studios für bestehende und potenzielle Mitglieder, sondern bietet auch jungen Menschen, die eine Karriere in der Fitnessbranche anstreben, wertvolle Ausbildungs- und Karrierechancen.

KONTAKT & INFO



Ralf Meier

Autor und Redakteur im DFAV e.V.

Mehr Informationen unter:

Tel.: 0228 - 725390-16

info@fitness-news-germany.de





Effiziente und effektive Physiotherapie mit Reboots Kompressionsmassage

In Zeiten von zunehmendem Zeit- und Fachkräftemangel stehen Physiotherapie-Praxen vor der Herausforderung, eine hohe Nachfrage zu bewältigen und dabei individuelle Betreuung zu gewährleisten.

Eine mögliche Lösung bietet die innovative Kompressionsmassage von Reboots, dem führenden europäischen Anbieter von Kompressionsmassage-Tools. Diese Technologie ermöglicht es, die Behandlungskapazitäten zu erweitern und gleichzeitig die Qualität der Patientenbetreuung zu erhöhen.

Mehr Zeit für Patienten dank Reboots

Physiotherapeutische Behandlungen erfordern individuelle Anpassung und intensive Betreuung. Durch den Einsatz von Reboots können Praxen ihr Angebot erweitern und dabei Zeit gewinnen. Reboots ermöglichen eine wirksame Kompressions-



massage von Armen und Beinen, die als Zusatzleistung in Praxen integriert werden kann. Dies entlastet das Personal und schafft Raum für eine intensivere und persönlichere Betreuung der Patienten.

Mit Reboots lassen sich klassische physiotherapeutische Methoden wie die manuelle Lymphdrainage effektiv ergänzen. Dies reduziert typische

Praxisprobleme wie Termin-Staus und Engpässe während der Urlaubszeiten. Physiotherapeuten profitieren von einem verbesserten Zeitmanagement und können mehr Patienten pro Tag behandeln.

So funktioniert die Reboots Kompressionsmassage

Die Kompressionsmassage von Reboots ist eine revolutionäre Methode zur Unterstützung der Regeneration. Die Geräte bestehen aus mehreren Luftkammern, die eine Druckwelle erzeugen, welche von den Füßen bis zum Oberkörper wandert. Diese Druckwelle massiert die Beine, fördert die Durchblutung, unterstützt den Abtransport von Stoffwechselendprodukten wie Laktat und lockert die Muskulatur. Die Folge: Schnellere Erholung, geringeres Entzündungsrisiko, höhere Beweglichkeit und weniger Leistungseinbußen. Mit dem neuen Gerät Go X hat Reboots außerdem den Recovery-Markt revolutioniert – dank der komplett individuell einstellbaren Kammern (insgesamt 8 pro Bein) können Physiotherapeuten noch besser auf die individuellen Bedürfnisse ihrer Kunden eingehen. Die AirX-Technologie ermöglicht zudem uneingeschränkte Bewegungsfreiheit, was einzigartig am Markt ist!

Flexibles Mietmodell für Physiotherapie-Praxen

Reboots bietet außerdem die Möglichkeit eines flexiblen Mietmodells. Statt einer hohen Anfangsinvestition können Praxen die Geräte ab nur € 39,99 pro Monat mieten. Dies ermöglicht eine schnelle Refinanzierung durch die Erweiterung des Leistungsportfolios und bietet gleichzeitig einen Mehrwert für die Patienten.

Reboots bietet eine 30-tägige Testphase. Sollten die Erwartungen in dieser Zeit nicht erfüllt werden, können die Geräte problemlos zurückgegeben werden. Mehr Informationen zu Reboots Rent finden Sie auf www.reboots.com.

INFO



Fabio Lukas

B2B Sales Manager

Mehr Informationen unter:

fabio.lukas@reboots.de

0157/34915420

www.reboots.com



REBOOTS

Sport- und Fitness- kaufmann – Zukunft Gesundheitssport



Nach unserem Start in der letzten RehasportNews-Ausgabe mit unserer RVP-Azubi-Artikelserie über „Die ersten 100 Tage in meiner Ausbildung“ wollen wir Ihnen nun Tipps für Ihr Selbstmanagement geben, damit Sie auch dort die PS auf die Straße bringen ...

Als Einstieg ein paar Hauptprobleme, die Sie möglichst vermeiden sollten:

Aufschieberitis (Prokrastination):

Man findet immer einen Grund, um eine Arbeit zu verschieben – bei unangenehmen und oft notwendigen Arbeiten leider noch viel mehr. Man schiebt und schiebt ... und am Ende hat man kaum noch Zeit, die Arbeit vernünftig zu erledigen.

Kein brauchbares System für Zeitplanung:

Die Entscheidung für ein Zeitmanagement ist eine bewusste Entscheidung Ihrerseits, die Sie mit Tools wie Kalendern, Notizbüchern oder Apps

(Trello – Todoist – etc.) konsequent und routiniert umsetzen sollten.

Multitasking:

Man beginnt viele Aufgaben, führt aber keine bis zum Ende durch. Dadurch entstehen 50 % mehr Fehler, und die eigene Produktivität sinkt ebenso um 50 %. Das Gefühl, viel zu tun zu haben, aber nichts fertig zu bekommen, ist purer Stress. Lieber 1! Aufgabe zu Ende gebracht als 10 andere zu starten!

Kurze Inventur:

Unser 24 Stunden-Tag teilt sich durchschnittlich in 8 Stunden Arbeit, 8 Stunden Privatleben und 8 Stunden Schlaf auf. Und da Sie im Privatleben während der Ausbildung, neben der Freizeit, auch mal Zeit für die Schule oder Prüfungen haben müssen, können Sie mit der **ALPEN-Methode** und einem täglichen 5-10 Minuten Zeit-

aufwand für die Planung alle Ihre Aktivitäten bestens in den Griff bekommen. **Kein Management per Zufall und keine Aufschieberitis!**

Die **ALPEN-Methode** kann Ihnen helfen, Ihren Alltag effizienter zu gestalten. Sie umfasst **5 Arbeitsschritte**, die in der Regel nacheinander abuarbeiten sind:

Aufgaben notieren:

Beginnen Sie den Tag, indem Sie alle Aktivitäten und Aufgaben aufschreiben, die Sie erledigen möchten. Das schafft Klarheit und hilft, den Überblick zu behalten.

Ereignisse, indem Sie Pausen zwischen den Aufgaben einplanen. So können Sie flexibel reagieren.

Länge/Dauer einschätzen:

Nehmen Sie sich Zeit, um die voraussichtliche Dauer jeder Aufgabe realistisch einzuschätzen. Überschätzen Sie nicht Ihre Produktivität – seien Sie ehrlich zu sich selbst.

Entscheiden/Priorisieren:

Entscheiden Sie, welche Aufgaben Sie zuerst erledigen möchten. Fokussieren Sie sich auf das Wesentliche und vermeiden Sie Zeitfresser. Lesen Sie nachfolgend dazu die Technik des Eisenhower-Prinzips.

Pufferzeiten einplanen:

Berücksichtigen Sie unvorhergesehene

Nachkontrollieren:

Am Abend des Tages und Übertrag der unerledigten Aufgaben für den nächsten Tag.

Zum guten Schluss:

Denken Sie daran, dass Zeitmanagement eine Fähigkeit ist, die Sie kontinuierlich verbessern können.

Identifizieren Sie Ihre persönlichen Zeitfallen und Ausreden und arbeiten Sie daran, sie zu überwinden!

Ich hoffe, diese Tipps helfen Ihnen dabei, Ihre Zeit während der Ausbildung optimal zu nutzen – in beruflichen wie auch in den privaten Situationen!

Der Reha-Klaus und seine schlaunen Kumpels

Eisenhower-Prinzip

Das Eisenhower-Prinzip hilft Ihnen, Ihre Aufgaben zu priorisieren und besser zu organisieren. So liegen Sie den Fokus auf das Wesentliche und vermeiden Zeitverschwendung. Entwickelt wurde sie vom ehemaligen US-Präsidenten. Dazu hier seine erdachten Grundlagen:

A-AUFGABEN

(dringend und wichtig):

- Diese Aufgaben sind sowohl dringlich als auch wichtig.
- Sie sollten sie sofort erledigen.

A

B-AUFGABEN

(wichtig, aber nicht dringend):

- Diese Aufgaben sind wichtig, aber nicht sofort dringlich.
- Planen Sie sie für einen späteren Zeitpunkt ein.

B

C-AUFGABEN

(dringend, aber nicht wichtig):

- Diese Aufgaben sind dringlich, aber nicht besonders wichtig.
- Sie können sie delegieren oder nachrangig erledigen.

C

PAPIERKORB

(nicht dringend und nicht wichtig):

- Vernachlässigen Sie Aufgaben, die weder dringlich noch wichtig sind.



KONTAKT



Der Reha-Klaus

Tel.: 0211 / 99 540 439,

E-Mail: f.hannemann@schranz-control.de

www.rehavalisplus.de

Herzlich willkommen bei uns in der RVP-Familie!

Neue Standorte in 2024



-  **Fitness Gym Erkrath GmbH**
Heinrich-Hertz-Straße 16, 40699 Erkrath
-  **Fitness Gym Erkrath GmbH Filiale Hilden**
Hans-Sachs-Straße 19, 40721 Hilden
-  **Fitness GYM Würselen JJ GmbH**
Neuhauserstr. 6-12, 52146 Würselen
-  **Vitalis Kierspe**
Friedrich-Ebert-Straße 294, 58566 Kierspe
-  **Lauterbach Sports GmbH**
Bgm.-Otto-Falk-Str. 1, 36341 Lauterbach
-  **Physioathletik – Neuroathletisches Training & Physiotherapie**
Im Esch 17, 58455 Witten
-  **Physioathletik – Neuroathletisches Training & Physiotherapie**
Jahnstraße 11, 58455 Witten
-  **Physioathletik – Neuroathletisches Training & Physiotherapie**
Kälberweg 2, 58455 Witten
-  **Aktiv-raum UG**
Fuistingstraße 37, 48683 Ahaus
-  **RS Sport Hamburg e.K.**
Möllner Landstraße 267, 22117 Hamburg
-  **Physioconcept Nina Meier**
Von-Alten-Straße 21A, 30938 Großburgwedel
-  **Buena Vista Fitnessclub**
Nienburger Str. 13, 29313 Hambühren
-  **Physiotherapie Oberneuland**
Mühlenfeldstraße 33 C, 28355 Bremen
-  **Praxis PhysioPeuser**
Kurtrierer Straße 8, 65618 Selters (Taunus)
-  **Praxis für Physiotherapie Marvin Scholz**
Sonnenstraße 7, 58239 Schwerte
-  **LIMITLESS Fitnessstudio Gelsenkirchen Buer Golden Future Sports GmbH**
Hochstraße 40 – 44, 45894 Gelsenkirchen
-  **Muskelkater Gießen Alexander Kapp und Ayhan Aktas GbR**
Siemensstrasse 18, 35394 Gießen
-  **MF-Sports**
Herbert-Quandt-Straße 5, 37081 Göttingen
-  **ReAktiv Birkenfeld**
Am Weiherdamm 5, 55765 Birkenfeld
-  **Physiotherapie Kerzmann**
Schwechater Str. 44, 45966 Gladbeck
-  **Kneipp Verein Haßloch e. V.**
St.-Gallus-Weg 8, 67454 Haßloch
-  **FIZ-Fitness- und Gesundheitszentrum an der Universität Göttingen**
Gutenbergstraße 60, 37075 Göttingen
-  **Praxis für Physiotherapie Meerbusch Tiemo Lüke**
Meerbuscher Straße 74, 40670 Meerbusch
-  **ASK Mölln KG - clever fit Mölln**
Delvenauweg 4, 23879 Mölln
-  **ATLAS Sport Morgenschweis & Burkhardt GbR**
Schützenstraße 8, 57518 Betzdorf
-  **Oheon Kwon K-Meditfit Gesundheitszentrum**
In der Au 27, 61440 Oberursel
-  **BEfit Ronsdorf**
Lüttringhauser Str. 35, 42369 Wuppertal
-  **Optimum Gießen GmbH**
Gabelsbergerstr. 12, 35398 Gießen

RehaVitalisPlus e.V.
... einfach gesund werden

Schranz Control
UNTERNEHMENSBERATUNG IM GESUNDHEITSSPORT

REHA BOX
GESUNDHEITSSPORT MIT SYSTEM



BERND SCHRANZ
1. Vorsitzender



SVEN SCHÖNBORN
2. Vorsitzender und
Personalwesen



CLAUDINE SCHRANZ
Fortbildung und
Studioleitung Vitalis



CAROLINE SCHRANZ
Leitung HR



REHA-KLAUS
Chef vom Dienst



KAI MÄSCHER
Digitalisierung,
Franchise & Expansion



FRIEDO HANNEMANN
Projektmanagement,
und RehasportNews



NIKLAS ARNOLD
Aus- und Fortbildungs-
leiter, Kooperationen
und RehaBox®-Beratung



NIKLAS WEIS
Online-Marketing



EVELYN HARZ
Sozial Media Marketing



PHILIPP NEIGENFINDT
Customer Relationship
Management



CHRISTOPH SCHUMACHER
CRM-Beratung,
-Schulungen, -Vertrieb



ANNA-KATHARINA LUDWIG
Content Marketing

Digitales Marketing



BARBARA PIECHOTTA
Visuelle Kommunikation
und Grafik-Design



AHMAD HALAK
Webdesigner /
Content Creator



ELMAR BAKHTIOZIN
Webentwickler



GINA STRATE
CRM, Betreuung und
Schulungen

**Kunden-
betreuung**



NICO BACH
Zertifizierung



DOMINIC KRUTZ
Vertrieb, Beratung und
Qualitätsmanagement



VERENA KAMMLER
Finanzwesen



BÄRBEL SPIELMANN
Abrechnungswesen



CARMEN MÜLLER
Abrechnungswesen



STEFANIE EXNER
Abrechnungswesen
und Clearing



MARIO ZINGSHEIM
IT und Software

Back Office



MAREN MANGELMANN
Abrechnungswesen



VANESSA OERTWIG
Auszubildende

Auszubildende

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

**Jetzt
Termin
anfragen!**

RehaVitalisPlus e.v.

... einfach gesund werden

REHASPORT

MACH DAS BESTE AUS DEINEM STUDIO

IHR EXPERTE FÜR REHASPORT

Philipp Neigenfindt

Tel. 0211-99 540 439

info@rehavitalisplus.de
rehavitalisplus.de



**M E H R
ERFAHREN**

