



## Gesundheit.Gemeinsam.Gestalten. PHYSIO-AKTIV-NETZWERKTREFFEN am 17. Januar 2017 in Frankfurt

Zukunftsweisende Ansätze, wissenschaftliche Projekte und inhaltlich interessante Vorträge waren die Themen auf der Zusammenkunft der Physiotherapeuten

Nico Rolli, Geschäftsführer von Physio Aktiv, ist mit ganzem Herzen dabei und prägte die Veranstaltung mit neuen Akzenten. Sein leidenschaftliches Engagement für die Physiotherapeuten zog sich durch die gesamte Veranstaltung.

Zuvor begrüßte Matthias Probst von Physio Aktiv die zahlreich gekommenen Therapeuten.

Dann erzählte Nico Rolli in seinem Rückblick von seinem Weg, wie er sich aktiv für das Netzwerk bei Udo Münster beworben hatte, was widerspiegelte, wie sehr er für die Sache brennt: „Ich

möchte das Thema und das Netzwerk nach vorne bringen!“, so lautete sein Bekenntnis.

Und Udo Münster, Geschäftsführer von milon, beteuerte auch den Stellenwert des Netzwerks im Unternehmen.

### Rückblick auf das Jahr 2016

Geschäftsführer Rolli kam auf das schwierige vergangene Jahr zu sprechen, trumpfte mit kritischer Offenheit und bedankte sich für das besondere Engagement einiger Einrichtungen, die sich für das Netzwerk eingesetzt hätten.



Matthias Probst (Physio Aktiv) und Udo Münster (Geschäftsführer milon)

Mit einem Zertifikat wurden sie geehrt und stellen den neuen, 2016 gegründeten Beirat dar, der den Geschäftsführer unterstützen wird.

Im Jahr 2016 gab es eine Rückenaktion im Netzwerk Physio Aktiv. Dr. Christian Welzel vom Institut für Trainings- und Gesundheitskonzepte legte dar, dass sie nun die Basis für eine wissenschaftliche, validierte Studie bilden soll. Die Untersuchung soll einerseits die Physiotherapeuten nach vorne bringen und ihnen die Ansprache der Player im Gesundheitsmarkt, wie zum Beispiel Ärzte und Unternehmen, erleichtern. Andererseits soll die Marke Physio Aktiv stärker in der öffentlichen Wahrnehmung positioniert werden.

Studierende während der akademischen Ausbildung in der Praxis einzusetzen ist und gleichzeitig sich die Praxis qualifizierten Nachwuchs heranziehen könnte.

### Medizinische Themen und Fragen der Unternehmensführung

Als erster Referent sprach Dr. Tobias Bösel, Sportwissenschaftler und wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Philipps-Universität Marburg, darüber, welche Trainingsintensität, welche Belastung für welche Patienten infrage kämen. In seiner Rede „Herzfrequenzgesteuertes Training in der Therapie“ plädierte er für mehr Bewegung vor allem im moderaten Bereich von

Aktiv ging es dann in Workshops weiter. Die Idee, erstmals auf einem Netzwerktreffen alle Teilnehmer in Bewegung zu bringen, sich für einen Workshop unter den sieben Themenkreisen zu entscheiden, funktionierte hervorragend. Die Themen widmeten sich dem Aufbau eines Ärzte-Netzwerks, dem Unternehmertum als Praxisinhaber, den wissenschaftlichen Studien zur Positionierung der Marke, den Steuer- und Rechtsfragen, neuen Möglichkeiten der Trainings- und Diagnosetools, dem digitalen Marketing und dem Qualitätsmanagement.

Die einzelnen Ergebnisse wurden nach 45 Minuten Diskussion an den runden Tischen im Saal vor dem ge-



Nico Rolli, Ulrich Fiedler, Arno van Vonderen, Hermann Breitbach, Matthias Probst (v.l.n.r.)

Eine Bildungsoffensive startete das Netzwerk in einer Kooperation mit der Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und der BSA Akademie. So bietet beispielsweise die Hochschule ein duales Studium an, das Teilnehmer des Netzwerks insofern nutzen können, dass der

60 bis 70 Prozent. Er demonstrierte eindringlich, wie schnell Muskeln bei krankheitsbedingter Inaktivität abbauen und wie wichtig das Fettstoffwechsel-Training bei den Indikationen, wie beispielsweise das metabolische Syndrom, Bluthochdruck, Diabetes oder Herz-Kreislauf-Erkrankungen, ist.

samen Plenum zusammengefasst und vorgestellt.

Nach einer Mittagspause trafen sich die Physiotherapeuten des Netzwerks Physio Aktiv wieder zu einem Vortrag von Professor Dr. Klaus Baum, Dozent an der Deutschen Sporthochschule



und Leiter eines eigenen Trainingsinstituts in Köln. Seine Vorstellung von „Alt werden will jeder, alt sein keiner“ führte die Vorteile des Krafttrainings gegenüber dem Ausdauertraining auf und wie die Trainingsgestaltung bei Erkrankungen, wie beispielsweise Arthrose und Muskel-Skelett-Erkrankungen, aussehen könnte.

Er ging auch auf die Zielgruppe der älteren Menschen ein, die äußerst schwierig zu bewerben sei, da es sich um keine homogene Gruppe handle. Trotzdem stellen ältere Menschen ein Wachstumspotenzial und einen bedeutsamen Wirtschaftsfaktor dar, vor allem vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung.

Konstantin Gessel veranschaulichte in seiner Demonstration „Mit dem Herzen zum Erfolg“ den Physiotherapeuten anschaulich, wie die Qualität unserer Gedanken die Ausstrahlung, das Gefühl und letztendlich die Führungsqualität beeinflussen. In der Differenzierung zwischen Opfer und Schöpfer arbeitete er unterhaltsam heraus, welche Bedeutung der Sinnhaftigkeit des eigenen Tuns innewohnt, der Authentizität und dem Vorleben.

Und er betonte immer wieder das Herz, dem zu folgen automatisch ein stimmiges Gefühl erzeuge. „Der Weg des Herzens ist spannend, auf dem Weg des Herzens brauchst du Mut!“ Für seinen Appell „Folge deinem Herzen!“ erntete er bei den Netzwerk-Teilnehmern großen Applaus.

### Vorausblick auf das Programm 2017

Die Referenten hatten bereits mit ihren Themen auf das Seminarprogramm 2017 eingestimmt. Was es sonst noch



Udo Münster (Geschäftsführer milon), Professor Dr. Klaus Baum (Referent), Matthias Probst (Physio Aktiv), Konstantin Gessel (milon Master Coach), Nico Rolli (Geschäftsführer Physio Aktiv) und Thilo Stumpf (Leitung milon Marketing Services) (v.l.n.r.)

an Neuerungen und Angebote geben wird, moderierte Matthias Probst: Es könnte beispielsweise der Anteil der Großgeräte im Rahmen der Kursangebote nach § 20 SGB V ansteigen. Erfolgreiche Kooperationen von Physio Aktiv mit der Krankenkasse ViActiv wie mit den Partnern Polar und five können für die Therapeuten Zusatzeinnahmen der unterschiedlichsten Art generieren.

Neu ist folgendes Vorhaben des Netzwerks: die Kennzahlen aus einer BWA den Therapeuten näher zu bringen. Dr. Uwe-Jens Damas von ETL stellte das Projekt vor und rief die Anwesenden auf, ihre Daten einzusenden, um ermitteln zu können, wo die Praxen wirtschaftlich stehen. Die Daten werden selbstverständlich anonymisiert.

Die Auswertung ermöglicht es jedem Teilnehmer, zu ersehen, wo er selbst mit seiner Praxis steht. Aber auch für das Netzwerk im Ganzen wäre diese Datenbank von Vorteil. „Wir reden ohne Blackbox“, so nannte Nico Rolli den derzeitigen Status, der dadurch optimiert werden könnte.

Um eine Unterstützung bat auch Sascha Tetzlaff, derzeit Bachelorstudent. Er wird seine Masterarbeit über die „Erfolgsfaktoren in der Umsetzung des Physio Aktiv Konzeptes“ schreiben. Deshalb kündigte er auf dem Netzwerktreffen seine Befragung an und bat die Physiotherapeuten, daran mitzuwirken. Diese wissenschaftliche Arbeit wird dem Netzwerk insgesamt gleichzeitig bei der Ressourcen-Qualifizierung helfen können.

Abschließend kam Matthias Probst auf die Bedeutung der Verkaufsschulungen von Physio Aktiv zu sprechen und fasste zusammen: „Verkaufen ist mit einem körperlichen Training vergleichbar, das heißt, nur regelmäßiges Trainieren verbessert die eigene Fähigkeit.“

Abends feierte das Netzwerk Physio Aktiv im Main-Tower, wo am 17. Januar 2017 die neue Q-Serie von milon der Öffentlichkeit vorgestellt worden war. Die Geräte der Q-Serie standen immer noch da und konnten von den Physiotherapeuten selbst nun ausprobiert werden.

Reinhild Karasek