

# Ärzte als Kooperationspartner **Vom zweiten Gesundheitsmarkt profitieren**

Die vorliegende Broschüre wurde in Kooperation mit Dr. Marc Weigl (cardioscan GmbH) erarbeitet.

## Ärzte als Kooperationspartner **Vom zweiten Gesundheitsmarkt profitieren**

Fitness-Studios werden immer mehr zu Gesundheitsanbietern. Selbst der Gesetzgeber hat diese Entwicklung mit dem neuen Präventionsparagrafen §20 bereits anerkannt. Und doch nehmen viele andere Gesundheitsanbieter, insbesondere Ärzte und Apotheker, Fitness-Studios nicht als gleichwertige Partner wahr. Woran liegt dies und vor allem, wie können Fitnessunternehmen dies ändern? Wer die Antworten auf diese Fragen kennt, verschafft sich nachhaltig Zugang zum extrem lukrativen Gesundheitsmarkt.



© Minerva Studio - Fotolia.com | © Dmitry Vereshchagin - Fotolia.com

### **Warum profitieren Ärzte davon, ein Fitness-Studio zu empfehlen?**

Viele Ärzte haben aufgrund enger Vorgaben der Krankenkassen nicht genügend Zeit für Ihre Patienten. Sie können vielfach nur die gesundheitlichen Missstände feststellen – beheben können Sie sie häufig nicht. Als schnelle Therapie bleiben meist nur Medikamente. Das ist teuer und belastet das von den Krankenkassen pro Patient zur Verfügung gestellte Budget des Arztes. Das ist eine grundsätzlich unbefriedigende Situation für einen Arzt. Fitness-Studios können durch die Änderung der Lebensweise des Patienten entscheidend dazu beitragen, die Gesundheit des Patienten zu verbessern oder durch Prävention gesundheitliche Probleme direkt zu vermeiden.

### **Wie kann ich Ärzte dazu bringen, mein Fitness-Studio zu empfehlen?**

Ärzte möchten immer nur das Beste für Ihre Patienten. Also muss ein Fitness-Studio, mit dem Ärzte kooperieren wollen, ein paar grundlegende Eigenschaften mitbringen, die Medizinern extrem wichtig sind:

#### **1. Anamnese**

Wenn das Studio nicht weiß, wo ein Kunde steht, ist kein effektives, zielerfüllendes Training möglich. Kein Arzt schickt seinen Patienten in ein Training, das vielleicht keinen Erfolg bringt. Deshalb ist ein guter Anamnesebogen extrem wichtig.

#### **2. Check-up mit anerkannten Erhebungsinstrumenten**

Die Zusammenarbeit mit einem Kunden sollte immer mit einem gründlichen Check-up der Körperdaten beginnen, siehe DIN-Norm. Dies ist ein Muss für erfolgreiches Training – und für die meisten Mediziner Voraussetzung für eine Kooperation. Denn nur dann kann ein geschulter Trainer einen Trainingsplan aufbauen, der exakt auf die Bedürfnisse des jeweiligen Kunden zugeschnitten ist. Dabei muss für den Arzt ersichtlich sein, dass die Daten korrekt und valide erhoben werden. Dies ist nur mit anerkannten Erhebungsinstrumenten möglich. Natürlich sieht der Arzt gerne Zuweisungen von Patienten, bei denen beim Screening im Fitness-Studio Auffälligkeiten festgestellt wurden.

Für den Kunden entscheidend: Das System muss innerhalb weniger Minuten die wesentlichen Körperdaten ermitteln wie z. B. Herz- Kreislaufisiko, Stoffwechsel und Körperzusammensetzung sowie evtl. ein Leistungsprofil. Die Daten müssen so aufbereitet sein, dass sie leicht verständlich sind und dem Trainer eine Grundlage bieten, auf dem er die Zusammenhänge von Ernährung, Ausdauertraining und Krafttraining kundenfreundlich erklären kann. Mit guter Messtechnik lässt sich in kurzen Beratungsterminen eine klare Zielsetzung für Kunden glaubwürdig untermauern.

**Wichtig ist jedoch, dass medizinische Diagnosen ausschließlich von Ärzten ausgesprochen werden.**

### **3. Dauerhafte Betreuung mit Erfolgskontrollen**

Auch nach dem wichtigen Eingangsscheck muss das Studio die Kunden betreuen: Regelmäßige, systematische Check-Ups und Erfolgskontrollen mit entsprechenden Nachjustierungen bei Training und/oder Ernährung sind Pflicht. Dann werden die Erfolge für sich sprechen – die Besucher eines Fitness-Studios erreichen ihre gesetzten Ziele. Wer die Veränderungen seines Körpers messen, sehen und erleben kann, der bleibt am Ball – auch über die typische Studiosaison hinaus. Und beim nächsten Termin beim Arzt wird dieser die Verbesserung bei seinem Patienten sehen und motiviert weitere Patienten ins Fitness-Studio zu schicken.

### **Wie finde ich Ärzte, mit denen ich kooperieren kann?**

Hier gibt es keinen einheitlichen Weg, der bei allen Studios bzw. Ärzten erfolgreich ist. Grundsätzlich gilt es zunächst herauszufinden, welche Ärzte verschiedener Fachrichtungen im Einzugsgebiet des Studios für eine Kooperation in Frage kommen, zum Beispiel Hausärzte, Internisten oder Orthopäden. Im Idealfall sind bereits Ärzte unter den Mitgliedern, die für eine Kooperation gewonnen werden können. Auch der eigene Hausarzt bietet sich als Partner an.

### **Wie spreche ich Ärzte am besten an?**

Stellen Sie in einem Gespräch immer den Nutzen für die Patienten in den Vordergrund, also wie Sie dem Arzt dabei helfen können, gesündere Patienten zu

bekommen. „Wie vielen Ihrer Patienten würden Sie mehr Bewegung oder weniger Gewicht empfehlen?“ oder ähnliche Fragen machen sehr schnell deutlich, was Sie für die Patienten – und damit für den Arzt – leisten können. In jedem Fall empfiehlt sich eine kurze Broschüre, in der die grundlegenden, gesundheitsrelevanten Eigenschaften (siehe oben) des Fitness-Studios klar herausgestellt werden – und die der Arzt seinen Patienten im Bedarfsfall auch mitgeben kann. Machen Sie es dem Arzt so einfach wie möglich, Ihr Studio zu empfehlen. Alternativ schließen Sie sich einem bestehenden Kooperationsnetzwerk an.

### **Dürfen Ärzte überhaupt Fitness-Studios empfehlen?**

Klare Antwort: Ja! Ärzten ist es zwar gesetzlich verboten, Honorarzahungen, Provisionen, Geschenke oder sonstige Leistungen für zugeführte Patienten an medizinische Einrichtungen zu nehmen (Gesetz zur Bekämpfung von Korruption im Gesundheitswesen). Ein Arzt darf aber sehr wohl seinen Patienten ein eigenverantwortliches Bewegungstraining empfehlen und auch ein entsprechendes Fitness-Studio, wo der Patient das Training absolvieren kann. In diesem Fall wird rechtlich aus dem Patienten – sobald er die Praxis verlässt – ein Kunde oder ein Mitglied. Allerdings verbietet auch das Standesrecht in Deutschland, zum Beispiel im § 31 der Berufsordnung der Ärzte für die Vermittlung von Kunden an Nichtmedizinische Einrichtungen Provisionen oder Honorarzahungen zu nehmen. Dazu zählen auch Geschenke oder sonstige geldwerte Leistungen, wie etwa eine kostenlose Mitgliedschaft in einem Fitness-Studio.

Es spricht jedoch rechtlich nichts dagegen, einen Arzt für andere von ihm erbrachte Leistungen zu bezahlen. Dies können zum Beispiel Vorträge, ärztlich geleitete Ernährungskurse oder die Funktion als „Medizinischer Berater“ des Studios sein. Eine Vergütung für die Vermittlung der Kontakte ist jedoch unzulässig und darf bei einer Kooperationsvereinbarung keine Rolle spielen.

## Der 2. Gesundheitsmarkt

Eigentlich sollte die Nachricht jeden Studiobesitzer zum Jubeln bringen: Die Deutschen sind bereit, für Gesundheit Geld auszugeben. Rund 1.000 Euro im Jahr, so aktuelle Studien, zahlen Deutsche aus eigener Tasche, um ihre Gesundheit zu schützen. Gesundheitsprävention ist ein Megamarkt. Dabei tragen die Deutschen, auch das ist erwiesen, ihr Geld immer weniger zu Ärzten. Die aufwändigen Untersuchungen bei niedergelassenen Medizinerinnen übersteigen häufig das private Budget. Außerdem haftet Ärzten ein Manko an, das Gesundheitswillige abschreckt: Sie können Diagnosen stellen; ändern können sie oft nichts. Was nützt also der Gang zum Doktor, wenn der nur bestätigt, was ich schon weiß: „Ihr Blutdruck ist zu hoch, Sie müssen etwas tun.“ Dankeschön, ist mir schon klar. Und wie geht's jetzt weiter?

Hypertonie, Diabetes, Übergewicht, Stress – bei diesen Volkskrankheiten ist der Bedarf an Prävention besonders hoch. Fitness-Studios könnten den so genannten zweiten Gesundheitsmarkt, also der Markt, auf dem der Deutsche sein hart erarbeitetes Geld für private Gesundheitsprävention ausgibt, als einen lukrativen Zielmarkt erkennen. Eine Studie von Roland Berger beweist: 76 Milliarden Euro im Jahr sind da an Zahlungspotential, nur rund 60 Milliarden werden abgedeckt. Das bedeutet: Die Deutschen haben 16 Milliarden Euro mehr in den Taschen, die sie gerne ausgeben würden – wenn sie nur könnten. Aber sie tun es nicht.

Ähnlich wie Ärzte sehen auch viele Verbraucher Fitness-Studios noch nicht als Dienstleister im Gesundheitsmarkt. Auch hier ist das größte Problem die fehlende Positionierung vieler Studios. Doch warum zögern Studiobetreiber noch, sich für den 2. Gesundheitsmarkt in Stellung zu bringen? Es herrscht viel Unsicherheit in der Branche. Es mangelt an Informationen und dem Gefühl, wirklich kompetent zu sein. Im medizinischen Bereich will keiner herumstümpfern. Zu recht. Denn schon so können viele Studios die von ihnen gegebenen Versprechen nicht einhalten.

**Die Folge:** Die Kunden misstrauen Studios und sehen in ihnen nicht den kompetenten Partner für Gesundheit. Deshalb tragen sie ihr Geld anderswo hin. Oder sie geben es gar nicht erst aus.

Dabei ist das Fitness-Studio der Ort, an der sich beides wunderbar verbinden ließe: eine klare Diagnose der Ursachen und ein Plan für die geeigneten Maßnahmen, Abhilfe zu schaffen. Das Problem: Dem Studio muss es gelingen, Kompetenz in Sachen Gesundheit vertrauenswürdig zu vermitteln. Gelingt das, wird aus dem Problem sogar ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Denn mit Kompetenz in Gesundheitsfragen kann ein Studio sich gegen Wettbewerber abgrenzen und klar positionieren. Aus Marketingsicht ein Sechser im Lotto.

**Allerdings:** Qualität und Kompetenz müssen kommuniziert werden. Ja, die Kunden sind bereit, für ein Studio mehr zu bezahlen. Sie müssen nur verstehen, was sie für ihr Geld bekommen. Wer sich als Qualitätsanbieter etablieren will, muss das auch deutlich machen. Denn, um es noch mal zu wiederholen: Der Wille ist da, in Gesundheit zu investieren.

# Anamnesebogen

Angelehnt an die Vorgaben der DIN 33961

## Persönliche Angaben

Name, Vorname

Straße

Geburtsdatum

PLZ, Ort

Kundennummer

## Ärztliche Behandlung / Medikamenteneinnahme

### 1. Sind Sie zurzeit in ärztlicher Behandlung?

JA  NEIN

**falls JA: Können Sie trotzdem ohne zusätzliches Risiko trainieren?**

JA  NEIN  NICHT BEKANNT

### 2. Nehmen Sie zurzeit Medikamente ein?

JA  NEIN

**falls JA: Können Sie trotzdem ohne zusätzliches Risiko trainieren?**

JA  NEIN  NICHT BEKANNT

## Atemwege

### 3. Leiden Sie an Problemen der Atemwege?

JA  NEIN

**falls JA: Welche?**

chronische Bronchitis

(Leistungs-)Asthma

Andere: .....

**falls JA: Können Sie trotzdem ohne zusätzliches Risiko trainieren?**

JA  NEIN  NICHT BEKANNT

## Stoffwechsel

### 4. Liegt bei Ihnen ein Diabetes mellitus vor?

JA  NEIN

**falls JA: Können Sie trotzdem ohne zusätzliches Risiko trainieren?**

JA  NEIN  NICHT BEKANNT

## Herz-Kreislauf-Risiko

### 5. Hat Ihnen jemals ein Arzt gesagt, Sie hätten ein erhöhtes Risiko für Herzerkrankungen und Ihnen nur unter medizinischer Kontrolle Bewegung und Sport empfohlen?

JA  NEIN

### 6. Hatten Sie im letzten Monat Schmerzen in der Brust in Ruhe oder bei körperlicher Belastung?

JA  NEIN

### 7. Haben Sie Probleme mit der Atmung in Ruhe oder bei körperlicher Belastung?

JA  NEIN

8. Sind Sie jemals wegen Schwindel gestürzt oder haben schon jemals das Bewusstsein verloren?  
 JA  NEIN
9. Hat Ihnen jemals ein Arzt ein Medikament gegen hohen Blutdruck oder wegen eines Herzproblems verschrieben?  
 JA  NEIN

## Bewegungsapparat

10. Haben Sie Probleme an Gelenken, Knochen und / oder Muskeln, die sich unter körperlicher Aktivität verschlechtern könnten?  
 JA  NEIN  
 falls JA: Welche?  
 Rücken  Knie  
 Schultern  Andere: .....
- falls JA: Können Sie trotzdem ohne zusätzliches Risiko trainieren?  
 JA  NEIN  NICHT BEKANNT

## Trainingsneueinsteiger

11. Auf Grund Ihres Alters gelten Sie gemäß den Richtlinien ärztlicher und sportmedizinischer Fachgremien als Trainierende / Trainierender im fortgeschrittenen Alter (Männer > 40 Jahre / Frauen > 50 Jahre). Deshalb ist eine Abklärung Ihrer „persönlichen Trainingsvergangenheit“ nötig.

Wie oft haben Sie sich im Verlaufe des letzten Jahres an einem Stück mindestens 20-30 Minuten intensiv (= schweißtreibend) bewegt oder trainiert?

- durchschnittlich viermal bis täglich pro Woche  durchschnittlich einmal vierzehntäglich  
 durchschnittlich zwei- bis dreimal pro Woche  durchschnittlich einmal monatlich  
 durchschnittlich einmal pro Woche  weniger als einmal pro Monat

## Allgemein

12. Ist Ihnen, aufgrund persönlicher Erfahrung oder aufgrund eines ärztlichen Rats, ein weiterer Grund bekannt, warum Sie nicht körperlich aktiv / sportlich aktiv sein sollten?  
 JA  NEIN

## Erklärung

Damit auch bezüglich Gesundheitsrisiko stets eine adäquate Betreuung möglich ist, verpflichte ich mich, das Studio über Änderungen des Gesundheitszustandes und/oder einer aktuellen ärztlichen Behandlung im Vergleich zu den vorgehend gemachten Angaben umgehend zu informieren, insbesondere über eine aktuelle Medikamenteneinnahme oder über Gesundheitsprobleme, welche eine ärztliche Behandlung nötig machen.

Mit meiner Unterschrift bestätige ich, dass ich die Fragen wahrheitsgemäß beantwortet habe. Ich stimme der Speicherung meiner persönlichen Daten durch das Fitness-Studio ausdrücklich zu. Das Fitness-Studio verpflichtet sich, über die gemachte Angaben Stillschweigen zu bewahren und sie für Dritte unzugänglich aufzubewahren.

\_\_\_\_\_  
 Datum, Unterschrift Trainer

\_\_\_\_\_  
 Datum, Unterschrift Kunde



**DSSV**  
Arbeitgeberverband deutscher  
Fitness- und Gesundheits-Anlagen



In Kooperation mit:

 **cardioscan**  
find your rhythm

**DSSV e. V.**

Beutnerring 9 | 21077 Hamburg  
Tel. 040 - 766 24 00  
[www.dssv.de](http://www.dssv.de)

**cardioscan GmbH**

Valentinskamp 30 | 20355 Hamburg  
Tel. 040 - 30 37 23 30  
[www.cardioscan.de](http://www.cardioscan.de)