

# Gerade erst gestartet

**Hintergründe und Informationen – Gesprächspartner sind Markus Neumann, Inhaber der Praxis für Physiotherapie & Prävention sowie Stefan Vedder von physiolution, der Markus Neumann bei seinen ersten Schritten beratend begleitet hat.**

Während Markus Neumann noch hin und her überlegte, ob er es wagt, sich im Selbstzahlerbereich mit einem Gerätetraining aufzustellen, ist Stefan Vedder, Kooperationspartner von physiolution auf die Praxis Neumann aufmerksam geworden.

Stefan Vedder: Es ist so, dass ich hier in der Region wohne, mein Wohnort ist lediglich 15 km entfernt. Durch Bekannte wusste ich, dass hier eine Praxis ist und dass hier ein entsprechend sehr guter Zuspruch ist. Da kam dann ganz einfach die Kontaktaufnahme zustande. Man kannte den Namen, aber nicht die Person, die dahinterstand.

*Thera-Biz: Herr Neumann, haben Sie schon vorher von physiolution gehört gehabt?*

Markus Neumann: Nein, noch gar nicht. Letztendlich hat Stefan Vedder mich aktiv kontaktiert. Er hätte da eine ganz interessante Sache und ob ich mal Zeit hätte. Ich war dann doch relativ schnell überzeugt, dass ich das bei mir in der Praxis gut umsetzen kann. Stefan hat mir das mal so richtig ausgerechnet und den Zirkel gezeigt. So kam dann der entscheidende Schritt. Ich hatte auch die Möglichkeit, erst mal den Zirkel vier Monate kostenfrei zu testen. Das war für mich ein wichtiger Grund.

*Thera-Biz: Sie konnten vier Monate das Programm, wie man sich im Selbstzahlerbereich aufstellt, testen?*

Markus Neumann: Ja, genau, richtig. Da musste ich noch keine Leasingraten bezahlen die ersten 4 Monate und auch das, was Stefan Vedder mit mir gemacht hat, war soweit erst mal kostenfrei. Ich hatte schon einige Kosten. Ich musste einen Elektriker kommen lassen, jemand beauftragen, das WLAN vernünftig zu installieren. Aber für die Geräte selbst sind erst mal keine Kosten angefallen.

*Thera-Biz: Was ja natürlich den Einstieg erleichtert?*

Markus Neumann: Ja, ich glaube, ohne das hätte ich es auch wirklich nicht gewagt, in dieser Größenordnung etwas zu machen.

*Thera-Biz: Wie lief der Informationsabend ab? Wurde der Selbstzahlerbereich aktiv beworben?*

Markus Neumann: Wir haben einen



Stefan Vedder  
und Markus Neumann  
(rechts)

Raum mit 120 Stühlen angemietet. Die Veranstaltung sollte um 19:00 Uhr beginnen, um 10 vor 7 waren 120 Stühle besetzt. Es kamen noch weitere Leute, so 10 bis 15, die im Stehen zugehört haben und weitere 10 mussten wir weg-schicken. Es war einfach wegen Überfüllung geschlossen! Nach der Veranstaltung hatten wir schon ca. 90 Leute, die sich in die Liste eingetragen haben.

Das Marketing war eher zweitrangig, sondern doch eher das Thema Stress – wir hatten eine Heilpraktikerin hinzugenommen – und der Bewegungsmangel und dass ein adäquates Training immer ein guter Weg ist, da rauszukommen.

Stefan Vedder: Die Struktur des Mitgliederbeitrags wurde jedoch nicht erwähnt, sondern wir haben nur gesagt, dass es ab sofort bei der Praxis Neumann eine Möglichkeit gibt. Dass dort ein Präventionsbereich entsteht und ein Gerätetrainingsbereich und dass das eine Möglichkeit wäre. Wir haben keine Werbeveranstaltung daraus gemacht.



Markus Neumann bei der Einweisung eines Patienten

Markus Neumann: Das Feedback war dann teilweise auch von den Leuten: „So was könnte man ja häufiger machen.“

*Thera-Biz: Wann haben Sie dann die Einweisungen vorgenommen?*

Markus Neumann: Man muss dazu sagen, dass der Termin relativ knapp vor Weihnachten war. Wir sind ziemlich ins Rotieren gekommen, weil 90 Einweisungen macht man nicht innerhalb einer Woche. Ich war ja völlig überfordert und hab dann auch meine Schulung bekommen, meine Mitarbeiter wurden geschult – trotzdem, wir hatten ja auch die Praxis voll bis Dezember. Der Stefan hat mich dann auch tatkräftig unterstützt. Es gab aber auch einige die meinten, dass es nicht unbedingt vor Weihnachten sein muss. Wir können dann auch im neuen Jahr den Einweisungstermin machen. Wir haben dann großzügig noch im Januar und Februar Einweisungstermine geplant.

*Thera-Biz: Haben Sie gleichzeitig einen Abo- bzw. Mitgliederbereich eröffnet?*

Markus Neumann: Genau.

*Thera-Biz: Also erst mal die Aufmerksamkeit wecken, dass die Leute zu einem Probetraining kommen, und dann erst auf das Angebot für den Mitgliederbereich ansprechen?*

Stefan Vedder: Exakt. Uns geht es darum, das qualifizierte Muskeltraining in den Mittelpunkt zu stellen. Also durch die Fachkompetenz, durch den Therapeuten vor Ort. Gewisse Probleme im Alltag darzustellen, die Lösung anzubieten, aber wie Herr Neumann bereits



sagte, es ist eine 100-prozentige Informationsveranstaltung. Wir reden hier über keine Mitgliedschaften. Das ist so gewollt! Wir wollen den Markt aufklären. Wir wollen durch ein internes Marketingkonzept für diese Geschichte Fürsprecher bekommen, um dann langfristig zu wachsen. Das Thema hier am Standort ist, dass das Ganze gut funktioniert. Denn Marketing im Fitnessbereich bzw. therapeutischen Bereich beginnt immer von innen. D. h. es bringt wenig, Flyer drucken zu lassen und zu hoffen, dass jemand kommt, sondern durch solche Informationsveranstaltungen sehen, dass der Markt aufgeklärt wird.

*Thera-Biz: Die Mund-zu-Mund-Werbung ist ausschlaggebend?*

Markus Neumann: Jetzt auf jeden Fall. Wir haben zurzeit keine andere Werbung, sonst wären wir dem Ganzen nicht mehr Herr geworden.

Stefan Vedder: Sogar große gestandene Studios sind auf ihn aufmerksam geworden, was hier im Kleinen entsteht und auch Erfolg bringt. Die fanden

das Ganze natürlich alles andere als schön. Man sieht welche Akzeptanz so ein Physiotherapeut am Markt hat und wie andere Unternehmen darauf reagieren.

*Thera-Biz: Was bewegt die Leute, die nicht auf der Infoveranstaltung waren, zu Ihnen zu kommen und nicht ins Fitness-Studio zu gehen?*

Markus Neumann: Ich bin mir sicher, dass es an der guten Einweisung liegt und natürlich dass ein Fachmann, ein Physiotherapeut, sich um sie kümmert und kein Fitness-Trainer, der noch nie was mit Bandscheibenvorfällen oder Patienten zu tun hatte. Und viele meiner Kunden hatten ja auch schon gesundheitliche Probleme. Unsere Geräte sind auch sehr fein einzustellen und sehr hochwertig. Das eine oder andere Studio arbeitet dann doch auch mit etwas weniger hochwertigen Geräten. Die Kunden, die einen Vertrag haben, haben das auch positiv weitergeben. Ich habe auch Leute, die zwar noch einen Vertrag mit einem Studio haben, dort aber nicht mehr hin wollen, da es ihnen dort nicht mehr zusagt.