

PP Praxisführung professionell

Umsatzplus mit Medical Fitness

Erfolgreiche Angebote für Selbstzahler

SONDERAUSGABE

Perspektiven

Raus aus der Behandlungsfalle – Medical Fitness
als Zukunftschance 1

Yoga/Pilates

Geld verdienen mit Pilates und Yoga:
Kerngeschäft in der Praxis..... 4

Pilates-Training für Fortgeschrittene ausbauen –
mit dem Pilates-Reformer..... 7

Pilates-Training für Fortgeschrittene ausbauen –
Training an Großgeräten..... 9

Geld verdienen mit Pilates und Yoga:
Zusatzgeschäft Produktverkauf..... 11

Gestalten Sie Ihren Produktverkauf rechtssicher! 14

Bewegungslehre

Bewegungslehre in der Physiotherapiepraxis:
Aerial Yoga 17

Bewegungslehre in der Physiotherapiepraxis:
GYROKINESIS® und GYROTONIC® 19

Bewegungslehre in der Physiotherapiepraxis:
Taijiquan und Qigong 21

Wie viel Umsatz kann eine Physiopraxis
mit Taijiquan-Kursen erzielen? 23

Sonstige Angebote

Slingtraining einmal anders – mit dem 4D PRO® 24

Wachstumsmarkt mit „Handicap“:
Fortbildung zum Golf-Physiotherapeuten..... 26



Stefan Lemberg M. A.,
Redakteur

Liebe Leserinnen und Leser!

Physiotherapeuten *fühlen* sich nicht nur unterbezahlt, sie *sind* es: Laut dem aktuellen PhysioPraX-Gutachten von PHYSIO-DEUTSCHLAND, VPT und IFK hat ein selbstständiger Physiotherapeut ein verfügbares Monatseinkommen von 2.575 Euro (netto).

Diese Erkenntnis scheint nun auch die Politik erreicht zu haben – immerhin ermöglicht das Heil- und Hilfsmittelversorgungsgesetz (HHVG) den Heilmittelbringern größeren Spielraum bei den Vergütungsverhandlungen und auch das Terminservice- und Versorgungsgesetz (TSVG) sieht eine höhere Vergütung für Heilmittelbringer vor. Aber bis die neuen Vergütungssätze in Kraft treten, wird es sicherlich noch bis Juli 2020 dauern. Und auch der Umfang der Vergütungserhöhung reicht nicht aus, um die Arbeit von Physiotherapeuten angemessen zu honorieren und so die Attraktivität des Berufs zu erhöhen. Selbst die Vertreter der Heilmittelverbände erklären, dass auf das bisher Erreichte weitere Schritte folgen müssen.

Sich allein auf die Rahmenbedingungen, die Politik und die Verbände zu verlassen, ist keine Option. Wer jetzt schon ein besseres Praxisergebnis erwirtschaften möchte, muss selbst aktiv werden und das eigene Praxisangebot erweitern: Ziel muss es sein, Patienten aus der Heilbehandlung in anschließende zuzahlungsfähige Nachsorgemaßnahmen und langfristig in das Selbstzahlersegment „Medical Fitness“ zu überführen. Die Herausforderung dabei ist, sich in diesem Markt gegen andere Anbieter (wie z. B. Fitnessstudios) erfolgreich zu behaupten.

Diese PP-Sonderausgabe knüpft an die Sonderausgabe „Präventionskurse als Selbstzahlerleistung“ (iww.de/pp, Abruf-Nr. 44983991) an. Sie erläutert,

- auf welche Entwicklungen am Medical-Fitness-Markt Sie sich einstellen müssen,
 - wie Sie mit den beiden beliebten Angeboten Yoga und Pilates ein schlüssiges Geschäftsmodell etablieren und Angebotspreise kalkulieren,
 - welche flankierenden Angebote (z. B. Produktverkauf) möglich sind und
 - wie Sie diese Angebote rechtlich und steuerlich absichern.
- Die Vorstellung weiterer Selbstzahlerangebote inklusive Kalkulationsbeispielen rundet diese Sonderausgabe ab.

Ich wünsche Ihnen viel Nutzen aus der Lektüre!

Stefan Lemberg M. A. | Redakteur

P. S. Wenn Sie Fragen zur Berichterstattung haben, Kritik üben oder mir Ihre Anregungen mitteilen wollen, freue ich mich auf Ihre Zuschrift an pp@iww.de.

PRAXISANGEBOT

Raus aus der Behandlungsfalle – Medical Fitness als Zukunftschance

von Christian Kunert, Sportwissenschaftler, Geschäftsführer Kunert
BILDUNG & BERATUNG in GESUNDHEIT & SPORT, christiankunert.de

| Wer heute mit Physiotherapeuten über ihre Arbeitssituation spricht, bekommt meist zu hören, „wir verdienen zu wenig“ oder „der 20-Minuten-Takt ist stressig“. Doch im Rahmen von Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) sind Rahmenbedingungen wie Zeit und Verdienst fest vorgegeben. Mehr Freiheiten bieten zusätzliche Bewegungsangebote: Prävention und Fitness mit der attraktiven Schnittstelle Medical Fitness stellen eine sinnvolle Ergänzung des Praxisportfolios dar und tragen dazu bei, Zusatzeinnahmen abseits von Verordnungen zu generieren. |

Das Problem: der Status quo in der Physiotherapie

Die Physiotherapie ist in Deutschland eine wichtige Säule des Gesundheitssystems. In ihr arbeiten bundesweit zzt. knapp 200.000 Therapeuten (150.000 Angestellte, 50.000 Selbstständige). Doch diese Säule bröckelt gerade und als Patient ist es schwer, kurzfristig einen Behandlungstermin zu bekommen. Wartezeiten von sechs bis acht Wochen sind häufig, denn je nach Region liegt die Dichte an Therapeuten pro 1.000 Einwohner zwischen 0,5 (in Nordrhein-Westfalen) und 1,25 (Brandenburg). Und das bei einem jährlichen Volumen von 38 Mio. Verordnungen mit 260 Mio. Behandlungen. Doch anstatt diese qualitativ hochwertig durchführen zu können, finden Therapiesitzungen i. d. R. im 20-Minuten-Takt statt, um bei einem durchschnittlichen Bruttoumsatz von 18 Euro pro Behandlung halbwegs wirtschaftlich kalkulieren zu können.

Der Lösungsansatz: Patienten zu Kunden machen

Viele Physiopraxen haben sich lange Jahre auf die finanzielle Sicherung über Verordnungen oder vielleicht auch noch durch Rehasport verlassen. Für sie wird es zukünftig immer wichtiger werden, Patienten nachhaltig zu Kunden zu machen, die ihnen bei Folgeangeboten auf Selbstzahlerbasis erhalten bleiben.

■ Beispiel: Rückenbeschwerden – von der Physiotherapiebehandlung zum Gruppenkurs

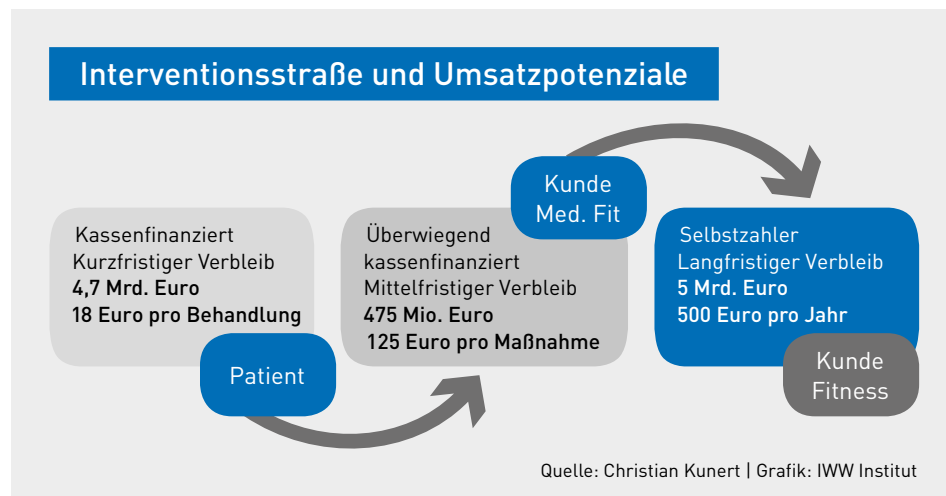
Kommen häufig Patienten mit Rückenbeschwerden in die Praxis und lassen sich 6-, 8- oder 10-mal auf Rezept (kassenfinanziert) behandeln, so können sie im Anschluss an die Therapie direkt im Rückentraining nach § 20 Sozialgesetzbuch (SGB) V (überwiegend kassenfinanziert) weitermachen und so den Therapierfolg festigen. Solche Kurse sind meist nach drei Monaten abgeschlossen. Daher sollte das Training im nächsten Schritt in offenen Trainingsgruppen oder durch individuelle Trainingsmöglichkeiten langfristig aufrechterhalten werden (eigenfinanziert).

Die sog. „Interventionsstraße“ zeigt: Das Umsatzpotenzial der Zusatzeinnahmen (5 Mrd. Euro) ist etwa so groß wie das der GKV-finanzierten Behandlungen (4,7 Mrd. Euro). Die Zahlen pro Behandlung, Maßnahme und Jahr in der folgenden Grafik beziehen sich auf den einzelnen Patienten (bzw. Kunden).



Bundesweit ca.
200.000 Therapeuten,
Behandlung i. d. R.
im 20-Minuten-Takt

Patienten-/
Kundenbindung
entlang der
„Interventionsstraße“



Zielgruppe:
Frauen ab 45 Jahre

Zielgruppe und mögliche Angebote

Immer mehr Menschen, deren Lebensgefühl durch Gesundheit und Fitness geprägt wird, sind bereit, für ihr körperliches Wohlbefinden Geld auszugeben: Zzt. ist ein Großteil von ihnen älter als 45 Jahre und zu etwa 80 Prozent weiblich. Das entspricht einer wirtschaftlich und sozial gefestigten Zielgruppe.

IHR PLUS IM NETZ

iww.de/pp

Abruf-Nr. 44983991



Damit Patienten aus dieser Klientel zu Ihren Kunden werden, müssen sie bei Ihnen entsprechende Rahmenbedingungen und Folgeangebote vorfinden. Neben Angeboten aus den Segmenten Medical Fitness oder Fitness gehören dazu z. B. Rehasport (PP 09/2017, Seite 7) und Präventionskurse. Wie Sie diese erfolgreich in Ihre Praxis integrieren, lesen Sie in der PP-Sonderausgabe „Prävention als Selbstzahlerleistung“, online unter iww.de/pp, Abruf-Nr. 44983991.

■ Weitere mögliche Angebote auf Selbstzahlerbasis

- RückenFit (PP 11/2017, Seite 13), FunctionalFit, AquaFit (PP 08/2016, Seite 11)
- Kurse nach § 20 SGB V: Rückenschule (PP 11/2017, Seite 13), Sturzprävention (PP 07/2017, Seite 12)
- Personal Training (PP 11/2015, Seite 12) und Personal Coaching
- Individuelles Gerätetraining (PP 04/2015, Seite 9)
- BGM/BGF (PP 05/2016, Seite 16, PP 07/2016, Seite 10, PP 08/2016, Seite 8)

Aktuelle Herausforderungen des Marktes

Gerade kleinere Praxen riskieren im Wettbewerb mit Billiganbietern, gut organisierten Fitnessstudios oder Vereinen, den Anschluss zu verlieren. Es kommt insbesondere für sie darauf an, die Herausforderungen in diesem Markt zu kennen und ihnen angemessen zu begegnen.

Mitarbeiterqualifikation und Fachkräftemangel

Mitarbeiter sind das wichtigste Kapital der Praxis. Denn im täglichen Kontakt mit den Kunden, als Therapeut oder Kursleiter, sind sie erster Ansprechpartner und idealerweise auch Identifikationsfigur. Eine gute Grundqualifikation und regelmäßige Fortbildungen im Fitness- und Gesundheitssport schaffen die notwendigen Anreize für Kunden, Ihre Kurs- und Trainingsangebote zu nutzen.

**Gute Mitarbeiter sind
das Aushängeschild
Ihrer Praxis**

PRAXISTIPP | Verschärft wird der Bedarf an qualifizierten Mitarbeitern durch den Fachkräftemangel in der Physiotherapie. Wie Sie diese Herausforderung meistern, lesen Sie in der PP-Sonderausgabe „Fachkräfte finden und binden“, online unter iww.de/pp, Abruf-Nr. 45280119.

Neue Anbieter intensivieren den Wettbewerb

Gesundheitszentren, Physiopraxen oder Vereine haben ihre Monopolstellung im Gesundheitssport eingebüßt. Fitnessstudios treten im Gesundheits- und Rehabilitationssport als Mitbewerber auf (mit Angeboten, wie z. B. Rücken-training, Faszientraining oder Yoga). Darüber hinaus erhöhen alternative und individuelle Sport- und Freizeitmöglichkeiten den Wettbewerb.

Mitgliederfluktuation und neue Angebotsstrukturen

Die Einstellung „einmal Sport, immer Sport“ weicht mangelnder Bindung oder Identifikation mit der Einrichtung oder dem Verein. Die Ursachen sind:

- Unterschiedliche Kulturkreise, Bildungsstände, soziale Schichten und Altersgruppen führen zur Diversifizierung der Mitgliederstruktur.
- Eine gestiegene Mobilität sorgt dafür, dass Sport- und Freizeitangebote in einem größeren Radius erreicht werden.
- Neben organisierten Sport- und Freizeitangeboten stehen alternative individuelle Ersatzangebote in Konkurrenz dazu.

Verändertes Freizeitverhalten

Laut Freizeitmonitor 2018 (freizeitmonitor.de) kommt unter den Top 10 der Freizeitbeschäftigungen der Bundesbürger das Thema Sport und Bewegung nicht vor. Damit einher geht der Trend, im Laufe der Lebensspanne nach und nach verschiedene Sportarten auszuprobieren.

Handlungsempfehlungen für Physiotherapeuten

Sich angesichts dieser Herausforderungen erfolgreich zu positionieren, erfordert von Ihnen, Ihr Praxisangebot an den Bedarf der Kunden anzupassen:

- Überprüfen Sie Ihre Öffnungs- und Kurszeiten: z. B. haben Frauen ab 45 Jahren, von denen viele schulpflichtige Kinder betreuen, eher am Vormittag Zeit für Fitness als in den Abendstunden.
- Greifen Sie neben klassischen Inhalten (z. B. Rückentraining) auch aktuelle Trends auf, um Ihre Kunden zu binden bzw. neue Kunden zu gewinnen.
- Betonen Sie in Ihrer Außendarstellung als Alleinstellungsmerkmal und Kernkompetenz eine fachlich fundierte physiotherapeutische Beratung.
- Bauen Sie ein langfristiges Personalmanagement auf, das neben regelmäßigen Schulungen auch die Personalgewinnung umfasst (PP 06/2018, Seite 13).

FAZIT | Die Bedeutung von Medical Fitness wächst. Daher gilt es nun für Physiotherapeuten, die Weichen in Richtung Zukunft zu stellen. Dazu gehört, dass der Praxisinhaber (der i. d. R. auch leitender Therapeut ist) die o. g. Herausforderungen anpackt und sich zeitliche Ressourcen schafft, um sich diesen Themen aktiv zu widmen. Nur so wird aus einem „Weiter so!“ ein „Auf geht’s in die Zukunft!“



IHR PLUS IM NETZ

iww.de/pp
Abruf-Nr. 45280119

Immer mehr
Anbieter drängen
auf den Markt

Heterogene
Mitgliederstruktur,
höhere Mobilität,
Ersatzangebote



INFORMATION

freizeitmonitor.de

Passen Sie sich
an den Markt an!

„Auf geht’s!“
statt „Weiter so!“

SELBSTZAHLERLEISTUNGEN

Geld verdienen mit Pilates und Yoga: Kerngeschäft in der Praxis

von Christian Kunert, Sportwissenschaftler, Geschäftsführer Kunert
BILDUNG & BERATUNG in GESUNDHEIT & SPORT, christiankunert.de

Gerade bei Selbstzahlerangeboten in der Physiopraxis geht es darum, den Kunden ein bestimmtes Lebensgefühl und Bewusstsein zu vermitteln und ein ganzheitliches Wohlbefinden zu erzeugen. Zwei Angebote, die exemplarisch dafür stehen und sich inhaltlich ergänzen, sind Pilates und Yoga. Verschiedene Praxisangebote in Form von Personal Trainings oder Gruppenkursen generieren als „Kerngeschäft“ gute Zusatzeinnahmen. Diese können durch einen begleitenden Produktverkauf noch ergänzt werden. Dieser Beitrag zeigt das Umsatzpotenzial des Kerngeschäfts. |

Der Markt: Zahlen und Fakten

Die Branchenmesse FIBO hat im April 2019 wieder eindeutig gezeigt, dass sich Fitness und Gesundheit nachhaltig zu Lifestyle-Trends unserer Gesellschaft entwickelt haben. So gaben im Jahr 2018 in der deutschsprachigen Bevölkerung ab 14 Jahre rund 23,65 Mio. Menschen an, dass ihnen Gesundheit und Fitness so wichtig sind, dass sie bereit sind, dafür einiges auszugeben. Etwa 10 Mio. Menschen in Deutschland – mehrheitlich Frauen zwischen 25 und 65 Jahren – betreiben regelmäßig Yoga oder Pilates. Über die Hälfte der Teilnehmer geben dabei als primäres Ziel den Wohlfühlfaktor an, den über 70 Prozent von ihnen mindestens einmal pro Woche erleben wollen und dazu zu 65 Prozent in ein Fitnessstudio oder ein spezielles Pilates- oder Yoga-Studio gehen.

Yoga und Pilates im Angebotsportfolio der Physiopraxis

Yoga und Pilates sind zwei Bewegungs- und Trainingsformen mit Philosophie und Geschichte, die sich in der Praxis sehr gut ergänzen und dabei sehr unterschiedlich sind.

MERKE | Aufgrund ihrer Gegensätze sprechen Yoga und Pilates verschiedene Zielgruppen an. Im Gegensatz zum Yoga hat das Pilates-Training keinen spirituellen Hintergrund. Der grundlegende Unterschied zum Yoga ist aber die Nutzung instabiler Ausgangsstellungen im Training – teils mit, teils ohne Gerät, die unentwegt Koordination und Stabilität fordern. Weiterführende Informationen zu Yoga finden Sie in PP 10/2015, Seite 10 und PP 10/2018, Seite 13. Vertiefende Informationen zu Pilates finden Sie in PP 04/2009, Seite 15 und PP 05/2009, Seite 17.

Das Kerngeschäft der beiden Angebote liegt eindeutig in der praktischen Umsetzung, als Zusatzangebot und Ergänzung neben der Therapie. Dabei bieten verschiedene Schwerpunkte für unterschiedliche Zielgruppen ein umfangreiches Portfolio zur Umsatzsteigerung in der eigenen Praxis.

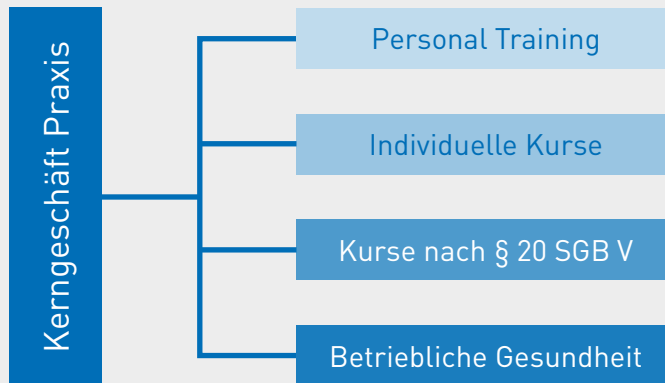
Etwa 10 Mio.
Bundesbürger
praktizieren Yoga
oder Pilates

Unterschiedliche
Bewegungsformen,
die sich gut ergänzen

ARCHIV
PP-Beiträge
zu Yoga und Pilates



Inhalte im Kerngeschäft Praxis



Quelle: Christian Kunert | Grafik: IWW Institut

Personal Training

Der räumliche und materielle Aufwand in der Durchführung von Personal Trainings ist sehr gering und der wirtschaftliche Ertrag entsprechend hoch. Je nach Kaufkraft der Region und Expertise des Trainers, können Sie zwischen 60 und 125 Euro Umsatz für eine Trainingseinheit zu 60 Minuten rechnen. So lassen sich monatlich mit nur einer einzigen Trainingseinheit pro Tag (d. h. fünf Einheiten pro Woche) vierstelligen Umsätze generieren.

Personal Training:
geringer Aufwand,
hoher Ertrag

■ Personal Training: Umsatzpotenzial pro Monat bei 5 Einheiten pro Woche

Preis pro Einheit	Umsatzpotenzial pro Monat
60 Euro	5 Einheiten/Woche x 4 Wochen x 60 Euro = 1.200 Euro
125 Euro	5 Einheiten/Woche x 4 Wochen x 125 Euro = 2.500 Euro

Individuelle Kurse

Bei individuellen Kursen handelt es sich um sogenannte Dauerangebote, die zu einer bestimmten Uhrzeit, an einem festgelegten Wochentag ganzjährig durchlaufen. Dabei gibt es i. d. R. keine feste Teilnehmergruppe und auch die Anzahl an Teilnehmern kann von Termin zu Termin variieren. Darüber hinaus ist der räumliche und materielle Aufwand entsprechend hoch, da man einen Kursraum mit Matten, Kleingeräten und einer Musikanlage vorhalten muss. Dennoch ist der wirtschaftliche Ertrag durchaus interessant – vor allem, da man hier je nach Angebotsstruktur mit 10er-Karten, Monats- oder Jahres-Abos mittel- bis langfristig planen kann.

Individuelle Kurse:
Dauerangebote mit
hohem Aufwand und
attraktivem Ertrag

■ Individuelle Kurse: Angebotsstrukturen und -preise

Angebotsstruktur	Angebotspreis
10er-Karte	150 bis 300 Euro
Monats-Abo	30 bis 60 Euro pro Monat
Jahres-Abo	25 bis 50 Euro pro Monat

Präventionskurse:
niederschwelliger
Zugang zum
Selbstzahlerbereich

Kursgebühr:
99 bis 149 Euro
für 10 Einheiten
à 60 Minuten

ARCHIV

Themenverwandte
PP-Beiträge



Arbeitgeber kann
Wertschätzung für
Mitarbeiter steuer-
lich absetzen

Zertifizierung nach
§§ 20/20b SGB V ist
Pflicht!

SIEHE AUCH

Folgebeitrag in PP



Präventionskurse nach § 20 SGB V

Anders als individuelle Kurse, bieten Präventionskurse nach § 20 Sozialgesetzbuch (SGB) V einen niederschweligen Zugang in den Selbstzahlerbereich (PP 02/2019, Seite 9). Da beide Angebote zu den bezuschussungsfähigen Inhalten bei den gesetzlichen Krankenkassen zählen, kann ein Großteil der Kursgebühr von den Kassen übernommen werden. Grundlage ist hier jedoch die Zertifizierung durch die Zentrale Prüfstelle Prävention (ZPP), die entsprechende Qualifikationen der Kursleitung voraussetzt (PP 04/2018, Seite 11).

Außerdem handelt es sich nicht um Dauerangebote. Vielmehr sind die Kurse auf acht bis zwölf Kurseinheiten (bei einer Dauer von 45 bis 90 Minuten) begrenzt. Wirtschaftlich interessant ist diese Form der Kursdurchführung aber auf jeden Fall, können doch daraus Neukunden für die individuellen Dauerkurse generiert werden. Bei einer Kursgebühr von durchschnittlich 99 bis 149 Euro pro Teilnehmer für einen 10-Wochen-Kurs zu 60 Minuten lassen sich auch hier gute Umsatzmöglichkeiten pro Quartal finden:

■ Präventionskurse: Umsatzpotenzial bei vier Kursen* à 10 Teilnehmern

Angebotspreis	Umsatzpotenzial
99 Euro	99 Euro x 4 Kurse x 10 Teilnehmer (TN) = 3.960 Euro
149 Euro	149 Euro x 4 Kurse x 10 TN = 5.960 Euro

* 10-Wochen-Kurse mit einer Einheit à 60 Minuten pro Woche

Kurse in der Betrieblichen Gesundheitsförderung

In Zeiten des Fachkräftemangels und des demografischen Wandels, gehen immer mehr Unternehmen dazu über, ihren Mitarbeitern Maßnahmen der Betrieblichen Gesundheitsförderung (BGF; siehe auch PP 07/2016, Seite 10 und PP 08/2016, Seite 8) zukommen zu lassen. Dies fördert die innere Bindung des Mitarbeiters an das Unternehmen und reduziert i. d. R. den Krankenstand.

Der Mitarbeiter erfährt eine Wertschätzung über das monatliche Entgelt hinaus. Gleichzeitig kann das Unternehmen die aufgewandten Mittel steuerlich geltend machen. Denn sofern Arbeitgeber ihren Beschäftigten Leistungen der Primärprävention und der BGF gewähren, sind die entsprechenden Aufwendungen nach § 3 Nr. 34 Einkommensteuergesetz (EStG) bis zu einer Grenze von 500 Euro pro Person und Kalenderjahr einkommensteuerfrei.

PRAXISTIPP | Da auch BGF- und Präventionsmaßnahmen unter §§ 20/20b SGB V fallen, müssen sie die Anforderungen des Leitfadens Prävention erfüllen (PP 01/2019, Seite 3). In der wirtschaftlichen Kalkulation sind sie dann identisch mit den Kursen nach § 20 SGB V, die in der eigenen Praxis durchgeführt werden.

➤ WEITERFÜHRENDER HINWEIS

- Wie Sie das Kerngeschäft von Yoga- und Pilateskursen durch einen Produktverkauf sinnvoll ergänzen, erläutert ein Folgebeitrag in PP 05/2019, Seite 3.

PRAXISANGEBOT

Pilates-Training für Fortgeschrittene ausbauen – mit dem Pilates-Reformer

von Physiotherapeut/Sportwissenschaftler M. A. Thomas Colshorn, Bremen

| Der Pilates-Boom ist mittlerweile in der Mitte der Gesellschaft angekommen und gleichwertig zum weiterhin populären Yoga zu sehen (PP 05/2019, Seite 8). Ähnlich wie im Yoga bietet auch die Pilates-Methode die Möglichkeit, das Training mittels unterschiedlicher Zusatzgeräte abwechslungsreicher, schwieriger oder einfach mal anders zu gestalten. In dieser Hinsicht vor allem bekannt ist der Pilates-Reformer. |

Der Reformer – ein Schlitten mit abgestuftem Widerstand

Wer an Pilates denkt, hat vielleicht zuerst die Mattenübungen vor Augen, die meist mit dem eigenen Körpergewicht ausgeführt werden. Darüber hinaus hatte Joseph Pilates aber auch eine ganze Reihe an Zusatzgeräten und Hilfsmitteln entwickelt. Eines davon ist der Reformer, in Deutschland meist unter dem Markennamen Allegro® bekannt. Beim Reformer handelt es sich, grob gesagt, um eine Bank, auf der mittels Zugseilen ein Schlitten hin- und herbewegt werden kann. Der Widerstand kann über Sprungfedern eingestellt werden, die zwischen Schlitten und Rahmen befestigt werden. Je mehr Federn zwischengeschaltet werden, desto höher der Widerstand. Darüber hinaus sind die Federn farblich markiert und in ihrem Widerstand abgestuft.

MERKE | Der Legende nach nutzte Joseph Pilates während eines stationären Krankenhausaufenthalts die Sprungfedern der Matratze seines Krankenhausbettes als Widerstand, um sich trotz seiner Bettlägerigkeit mit Eigenübungen fit zu halten. Aus dieser Bettgymnastik entstand später der Reformer.

Vielseitiges, anspruchsvolles Training möglich

Der Schlitten ist so gestaltet, dass man darauf unterschiedliche Positionen und Ausgangsstellungen einnehmen kann. So ist z. B. das Training im Liegen, im Sitzen, im Kniestand oder in anderen Positionen möglich. Je nach Ausgangsstellung werden die Hände oder Füße in die Schlaufen am Ende der Zugseile eingeführt, sodass sowohl die Arme und der Rumpf als auch die Beine und das Becken trainiert werden können. Ein Training auf dem Reformer ist aufgrund der sehr viel labileren Steuerung über Zugseile sowohl kräftemäßig als auch koordinativ deutlich anspruchsvoller als das Mattentraining. Damit eignet es sich mehr für bereits Fortgeschrittene, die eine gewisse Grundkonstitution mitbringen.

Wie sieht die Fortbildung aus?

Grundsätzlich ist nirgendwo vorgeschrieben, eine vollständige Pilates- oder spezielle Reformer-Ausbildung zu absolvieren, um den Reformer als Trainingstool nutzen zu können. Die meisten Ausbildungsinstitute setzen eine



Schlitten wird per Zugseilen auf einer Bank hin- und herbewegt

Angeblich entstanden aus Gymnastik im Krankenhausbett

Kräftemäßig und koordinativ viel anspruchsvoller als Mattentraining

Kosten:
1.500 bis 3.300 Euro;
Dauer: vier bis sieben Wochenenden



vorhergehende Mattenausbildung allerdings voraus oder integrieren den Reformer in die allgemeine Ausbildung. Dabei wird meist keine spezielle Reformer-Fortbildung angeboten, sondern meist gleich ein Kurs für sämtliche Studiogeräte. Die Kosten bewegen sich etwas zwischen 1.500 und 3.300 Euro, die Dauer beträgt meist vier bis sieben Wochenenden.

PRAXISTIPP | Eine Übersicht über die vom Deutschen Pilates-Verband e. V. anerkannten Institute finden Sie online unter iww.de/s2803.

Vorteil einer Anerkennung durch den Deutschen Pilates-Verband e. V. ist eine erhöhte Marketingwirkung. Sie dürfen mit dem Verbandssiegel werben, das für eine gewisse Qualität bürgt. Weitergehende Vorteile, wie etwa eine Krankenkassenanerkennung sind für ein Reformer-Training nicht möglich. Darüber hinaus gibt es andere Fortbildungseinrichtungen, die nicht anerkannt sind und bei denen sich eine Reformer-Ausbildung absolvieren lässt (z. B. hfacademy.de).

Was kostet ein Reformer?

Anschaffungskosten:
2.500 bis 6.000 Euro

Zusätzlich zu den Fortbildungsgebühren müssen Anschaffungskosten für die Geräte einkalkuliert werden. Wie viele Reformer angeschafft werden sollen, bemisst sich je nach Raumgröße, Anspruch und Etat. Pro Reformer müssen mindestens 2.500 Euro veranschlagt werden, hochwertige Modelle können bis zu 6.000 Euro kosten. Ob und inwieweit das einen Mehrwert darstellt, muss individuell ermittelt werden.

Vorteile eines Reformer-Angebots und Preiskalkulation

Reformer-Stunden sind als reine Selbstzahlerangebote gedacht. Anerkennungen im Rahmen der Krankengymnastik am Gerät (KGG) sind bislang nur in Einzelfällen und nach langem Bemühen seitens des Anbieters erfolgt. Ebenso existiert derzeit keine Möglichkeit, ein Reformer-Training als Präventionsleistung nach § 20 Sozialgesetzbuch V abzurechnen.

Eine Reformer-Stunde bietet eine deutliche Aufwertung für das bereits vorhandene Angebot an (Pilates-)Kursen. Zum einen ist der Reformer noch immer selten und gilt damit weiterhin als Nischenangebot. Zum anderen stellt er rein trainingswissenschaftlich eine klare Steigerung zu einem reinen Mattekurs dar. Damit sind für den Kunden zwei Anreize gegeben.

Reformer-Stunde
sollte mindestens
25 Euro kosten

PRAXISTIPP | Kalkulieren Sie den Qualitätsvorsprung des Reformer-Trainings sowie die kostenintensive Ausbildung und die Anschaffungskosten für den Reformer in Ihre Pilates-Angebotspreise ein: Im Gruppenkurs (4–5 Personen) sollte eine Reformer-Stunde mindestens 25 Euro kosten, eine normale Mattenstunde – je nach Lage Ihrer Praxis – zwischen 12 und 16 Euro. Für eine Reformer-Einzelstunde sollten Sie mindestens 75 Euro rechnen. Schauen Sie sich die Preise anderer Anbieter in Ihrer Gegend bzw. in ähnlicher Lage an, um einen Maßstab zu erhalten.

PRAXISANGEBOT

Pilates-Training für Fortgeschrittene ausbauen – Training an Großgeräten

von Physiotherapeut/Sportwissenschaftler M. A. Thomas Colshorn, Bremen

| Mithilfe einiger Hilfsmittel (z. B. Pilates-Rolle, Bälle, Gurte oder der Pilates-Circle) lässt sich das Pilates-Training in der Physiopraxis abwechslungsreicher gestalten. Um das Training aber auf ein neues Level zu heben, sind Großgeräte sinnvoll. Dazu gehören neben dem Pilates-Reformer (siehe Beitrag auf Seite 7 dieser Ausgabe) Cadillac, Chair und Barrels. Die Großgeräte lassen sich gut in die Physiotherapie integrieren oder auch im Rahmen eines Selbstzahlerangebots (z. B. beim Personal Training) einsetzen. Wie das gelingt, zeigt dieser Beitrag. |

Diese Großgeräte kommen beim Pilates zum Einsatz

Um sein Training effektiver zu gestalten und den Körper auf unterschiedliche Art und Weise zu fordern, entwarf und baute Joseph Pilates mehrere Geräte, die sich bis heute – und z. T. in kaum veränderter Form – im modernen Pilates wiederfinden.

Hoch qualitatives Equipment hat dabei seinen Preis. Insbesondere beim Pilates, wo die Geräte auf Langlebigkeit ausgelegt sind und entsprechend hochwertige Materialien verarbeitet werden. Typischerweise bestehen die Pilates-Geräte größtenteils aus Holz und Metall. Kunststoff findet dagegen kaum Verwendung. Das zeigt sich auch in den Preisen

**Geräteprinzip
seit Erfindung
unverändert**

**Hochwertige
Verarbeitung bei
anspruchsvollen
Preisen**

■ Pilates-Großgeräte im Überblick

Gerät	Beschreibung und Einsatz	Kosten
Cadillac	■ Metallgestell, ähnlich einem Himmelbett ■ An verschiedenen Stellen lassen sich Federn für Widerstandsübungen einspannen. ■ Ermöglicht dreidimensionales Training im freien Raum	■ Voll ausgestattet je nach Anbieter und Qualität zwischen 3.500 und 10.000 Euro. ■ Stellt den größten Posten auf der Einkaufsliste dar. ■ Normalerweise pro Studio nur einmal benötigt, um darin Einzeltrainings durchzuführen.
Chair	■ Kastenförmiger Sitz mit einem beweglich angebrachten Stützbrett, das ebenfalls über Federn gesteuerte Widerstandsübungen erlaubt. ■ Aufgrund seiner vielfältigen Einsatzmöglichkeiten im Pilates-Universum auch als „Wunda Chair“ oder „Wonder Chair“ bezeichnet.	■ Relativ klein und daher günstiger als der Cadillac ■ Mindestens 1.500 Euro pro Gerät für eine qualitativ hochwertige, und optisch ansprechende Ausführung aus Holz. ■ Reine Metallgeräte sind schon ab 700 Euro zu haben.
Spine corrector (Barrels)	■ Halbrundes Bodengerät, auf das man sich legen kann, um die Wirbelsäule in verschiedene Ausgangspositionen zu bringen.	■ In der Holz Ausführung je nach Anbieter von 300 bis 700 Euro
Reformer	■ Siehe PP 07/2019, Seite 11 (hier nicht näher besprochen)	■ Je nach Ausführung 2.500 bis 6.000 Euro

Ausbildung von
Trainern und
Therapeuten
immer komplexer

IHR PLUS IM NETZ
iww.de/s2803



Neue Trainings-
möglichkeiten,
schonenderes
Training

Mindestpreis
Personal Training:
80 Euro pro Stunde

ARCHIV
Ausgabe 07 | 2019
Seite 11–12



Ausbildung: Anbietervergleich schwierig bis unmöglich

Grundsätzlich wird beim Pilates zwischen der Mattenausbildung und der sog. Studioausbildung unterschieden. Letztere umfasst meist alle o. g. Geräte (inklusive Reformer). Aufgrund der gewachsenen Anforderungen an Trainer und Therapeuten, sind die Ausbildungen der verschiedenen Institute mit der Zeit zunehmend komplexer in ihrem Aufbau geworden. Auf reine Matten- oder Grundausbildungen werden häufig entweder Einzelmodule aufgesetzt oder sie sind in diese integriert. Je nach Anbieter sind auch die Anforderungen unterschiedlich, meist ist eine Mattenausbildung aber Voraussetzung für eine anschließende Studioausbildung. Das macht eine klare Unterscheidung und vor allem einen eindeutigen Vergleich zwischen den einzelnen Ausbildungsinstitutionen schwierig bis unmöglich.

MERKE | Allgemein lässt sich sagen, dass eine Studioausbildung zwischen 2.000 und 3.000 Euro kostet und zwischen 80 und 200 Unterrichtseinheiten umfasst. Vom Deutschen Pilates Verband zertifizierte Ausbildungsinstitute finden sich auf der Verbandswebsite (online unter iww.de/s2803).

Warum eine Studioausbildung?

Zuallererst lassen sich mittels der Studioausbildung und der Geräte neue Facetten in das Pilates-Training bringen. Das bedeutet nicht nur Abwechslung für den Kunden/Patienten, sondern auch für den Trainer/Therapeuten. Wer jahrelang Mattenurse angeleitet hat, wird sich in einer vollkommen anderen Trainingsumgebung wiederfinden, in der sich eine Vielzahl neuer Möglichkeiten eröffnet. Insbesondere auch im therapeutischen Kontext sind die Geräte von Interesse, da sich aufgrund der unterschiedlichen Ausgangspositionen und der stufenlos einstellbaren Widerstände Muskeln und Gelenke z. T. weitaus schonender trainieren lassen, als über das eigene Körpergewicht auf der Matte.

PRAXISTIPP | Die koordinativen Anforderungen an die Übenden sind bei Großgeräten deutlich höher. Daher sollte man sie erst dann einsetzen, wenn die Übenden gewisse Grundlagen hinsichtlich Kraft, Beweglichkeit und vor allem der Körperwahrnehmung besitzen.

Integration ins Praxisangebot

Aufgrund der Kosten eignen sich die Pilates-Geräte insbesondere für den Einsatz im 1 : 1-Training auf Selbstzahlerbasis. Dabei sollten die gängigen bzw. ortsüblichen Stundenhonorare für Personaltrainings abgerufen werden. Die unterste Schwelle sollte hier mit 80 Euro pro Stunde veranschlagt werden. Nach oben hin sind rein theoretisch keine Grenzen gesetzt.

WEITERFÜHRENDER HINWEIS

- „Pilates-Training für Fortgeschrittene ausbauen – mit dem Pilates-Reformer“ (PP 07/2019, Seite 11)

PRAXISANGEBOT

Geld verdienen mit Pilates und Yoga: Zusatzgeschäft Produktverkauf

von Christian Kunert, Sportwissenschaftler, Geschäftsführer Kunert
BILDUNG & BERATUNG in GESUNDHEIT & SPORT, christiankunert.de

Im Kontext von Yoga- und Pilates-Angeboten hat sich, neben dem eigentlichen Kerngeschäft – dem Praktizieren der Techniken in verschiedenen Organisationsformen (PP 05/2019, Seite 8) –, ein lukratives Zusatzgeschäft etabliert. Der Verkauf begleitender Produkte gibt den Kunden das durch Yoga und Pilates vermittelte Lebensgefühl bzw. Fitness- und Gesundheitsbewusstsein mit nach Hause und schafft Mehreinnahmen für Ihre Praxis.

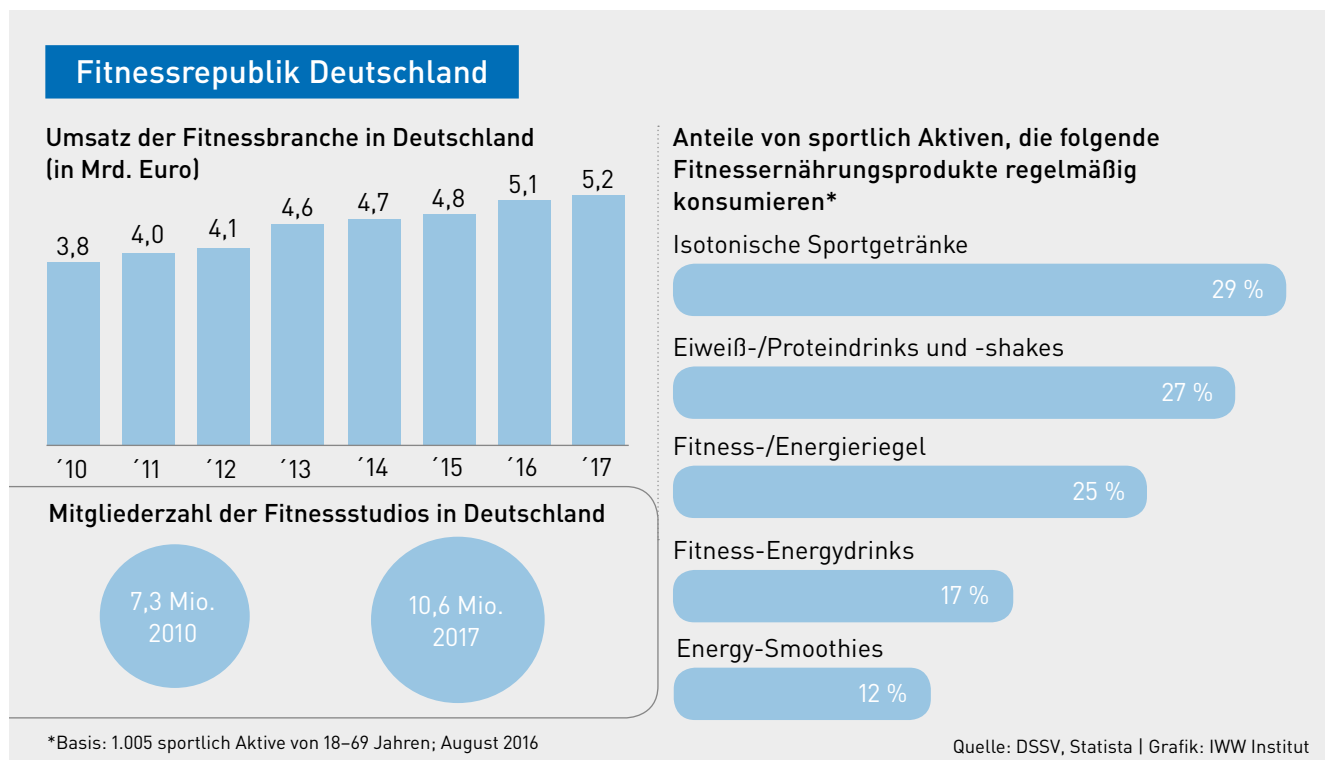
Produktverkauf schafft 10 bis 25 Prozent Mehrumsatz

Als Zusatzprodukte für Yoga und Pilates relevant sind vor allem Nahrungsergänzungsmittel, Sportbekleidung und Sportgeräte. Als Zusatzeinnahmen zum Kerngeschäft sind hier 10 bis 25 Prozent des Jahresumsatzes möglich.

Nahrungsergänzungsmittel: vegane und glutenfreie Produkte sinnvoll

Nach Angaben des Arbeitgeberverbands deutscher Fitness- und Gesundheitsanlagen (DSSV) konsumieren 25–30 Prozent der Kunden neben dem Sport regelmäßig Nahrungsergänzungsmittel (als Getränke oder Riegel). Dieser Trend lässt sich auch auf Yoga und Pilates übertragen: Für die Zielgruppe attraktiv sind vor allem vegane oder glutenfreie Produkte.

25 bis 30 Prozent der Kunden konsumieren Produkte zur Nahrungsergänzung



Lululemon (Yogamarke) hat Umsatz von 2010–2015 mehr als verdoppelt

Sportbekleidung: bequem und nachhaltig soll sie sein

Bei der Sportbekleidung besetzen Yoga und Pilates eher eine Nische. Passende, aber bequeme Tops und Pants, die dabei möglichst noch nachhaltig produziert sind, stehen hier an erster Stelle. Bei den Produkten greifen hauptsächlich Käuferinnen zu. Dementsprechend sind Yoga-BHs, rutschfeste Socken oder komplette Pilates-Outfits besonders gefragt. Und die Umsätze steigen: So konnte z. B. die Yogamarke Lululemon ihren Umsatz von 2010 bis 2015 weltweit von 710 Mio. auf 1,8 Mrd. Dollar mehr als verdoppeln.

Sportartikel: Kleingeräte für den persönlichen Bedarf

Auch bei den Sportartikeln ist der wachsende Trend für Yoga und Pilates bislang ungebrochen. Darauf reagiert die Industrie und erfindet immer wieder passende Produkte – von Yogakissen und -blöcken über entsprechende Matten und Kleingeräte bis hin zu rutschfesten Handtüchern.

Warenfluss zum Kunden

Anders als bei Nahrungsergänzungsmitteln ist es häufig nicht möglich, in der Physiopraxis ausreichend Produkte in verschiedenen Formen, Farben oder Größen vorzuhalten. Jedoch bietet das Empfehlungsmarketing mit einer entsprechenden Provisionsbasis eine gute Möglichkeit für Zusatzeinnahmen. Hierzu hält man eine kleine Produktauswahl in der Praxis vor und verweist unter Angabe der eigenen Provisions-ID auf den Hersteller im Online-/Kataloghandel.

Zwei Varianten des Produktverkaufs

Die Ware gelangt i. d. R. direkt über den Hersteller zum Kunden. Dabei haben sich in der Praxis zwei grundlegende Varianten etabliert (siehe Grafik am Ende des Beitrags).

- In **Variante A** bezieht die Praxis die Produkte vom Hersteller zu Händlerkonditionen (Verkaufspreis abzüglich 25 bis 30 Prozent) und kann diese dann zum normalen Preis an den Endkunden weiterverkaufen. Die Praxis bestellt die Ware und der Hersteller versendet sie direkt an den Kunden.
- Wesentlich gängiger und für die Einrichtung einfacher ist **Variante B**: Die Praxis erhält eine Provisions-ID beim Hersteller, unter der die Kunden direkt bestellen können. Anschließend versendet der Hersteller die Ware, und die Provision zur Bestellung fließt auf das Konto Ihrer Praxis.

Kaum logistischer Aufwand, Kunde kann Ware vor Bestellung sehen

In beiden Varianten profitieren sowohl Ihre Physiopraxis als auch der Kunde. So hat die Praxis kaum materiellen Aufwand, da bis auf ein paar Musterstücke keine großen Lagerkapazitäten zum Zusatzerwerb benötigt werden. Darüber hinaus bekommt der Kunde die Gelegenheit, die Ware vor der Bestellung in Augenschein zu nehmen, was im sonstigen Onlinehandel nicht möglich ist.

Welche Produkte kommen infrage?

Eine Empfehlung bestimmter Produkte würde den Rahmen dieses Beitrags sprengen. Stattdessen zeigt die folgende Tabelle die wichtigsten relevanten Fachmessen, die 2019/2020 in Deutschland stattfinden.

■ Ausgewählte Fachmessen 2019/2020

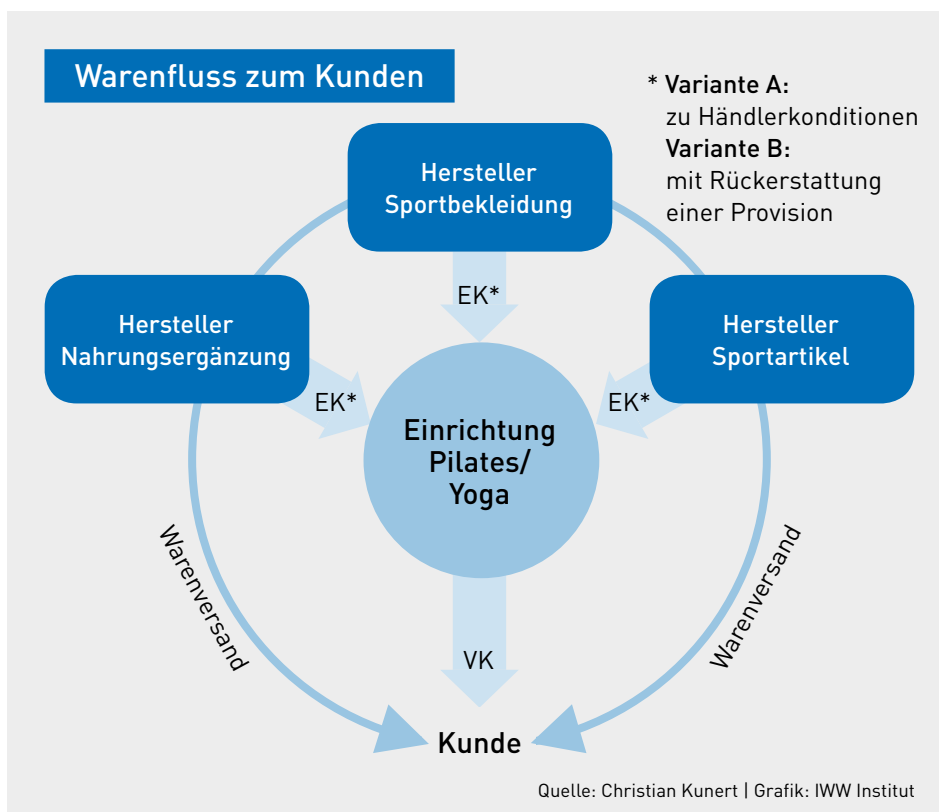
Datum	Ort	Messe	Website
30.06.–03.07.2019	München	ispo	ispo.com
27./28.09.2019	Essen	TheraPro	iww.de/s2728
18.–21.11.2019	Düsseldorf	medica	medica.de
07.–09.02.2020	Stuttgart	TheraPro	iww.de/s2728
02.–05.04.2020	Köln	Fibo	iww.de/s2696

Gefahr der Gewerbesteuerpflicht

Sobald der Produktverkauf in Ihrer Praxis bestimmte Grenzen überschreitet, kann Gewerbesteuer anfallen. Wie diese Grenzen für Einzel- und Gemeinschaftspraxen aussehen und welche weiteren rechtlichen Auflagen gelten, erläutert ein Folgebeitrag in PP.

SIEHE AUCH

Folgebeitrag in PP



So bringen Sie die Produkte an Ihren Kunden

FAZIT | Der Markt um die Angebote Yoga und Pilates bietet ein umfangreiches Portfolio, um sich und seine Einrichtung im immer größer werdenden Fitness- und Gesundheitsmarkt zu etablieren. Dass es dabei nicht mehr nur um die praktische Durchführung von Kursen geht, um finanziell gut aufgestellt zu sein, zeigt der Blick auf das Zusatzgeschäft im Produktbereich. Damit verbunden ist dann jedoch auch die professionelle Positionierung in den digitalen Medien. Eine ansprechende Homepage ist in diesem Zusammenhang ebenso Pflicht wie die Vermarktung der Produkte und Angebote in den sozialen Medien.

Erfolgreicher Produktverkauf erfordert starken Online-Auftritt



Selten: Sie verkaufen
und liefern selbst an
den Kunden

Üblich: Hersteller
liefert an den
Kunden

PRAXISANGEBOT

Gestalten Sie Ihren Produktverkauf rechtssicher!

von RA Ralph Jürgen Bährle, Bährle & Partner, Nothweiler, baehrle-partner.de

Wenn Sie in Ihrer Physiotherapiepraxis Selbstzahlerleistungen anbieten und parallel Zusatzprodukte verkaufen (Beitrag PP 06/2019, Seite 3), können Sie den Verkauf unterschiedlich ausgestalten. Gemeinsam ist den unterschiedlichen Verkaufsformen, dass Ihr Patient bzw. Kunde das Produkt erhält. Unabhängig von der Art des verkauften Produkts gibt es einige Fragen, die Sie sich stellen sollten. |

Von wem kauft der Kunde?

Haben Sie die Zusatzprodukte selbst vom Hersteller oder einem Händler (im Folgenden „Hersteller“) erworben und verkaufen Sie diese Produkte an Ihre Patienten, kommt direkt zwischen Ihnen und dem Patienten ein Kaufvertrag zustande. Sie liefern die Ware und erhalten den Verkaufspreis. Sie ihrerseits haben mit dem Hersteller oder Verkäufer einen Kaufvertrag geschlossen, aufgrund dessen Sie die Ware erhalten und den vereinbarten Preis bezahlt haben. Der Kaufvertrag zwischen Ihnen und dem Patienten wird i. d. R. mündlich geschlossen, der Kaufvertrag zwischen Ihnen und dem Hersteller mündlich, schriftlich oder elektronisch (z. B. bei Internetbestellungen).

Da Physiopraxen selten über große Warenlager verfügen, liefert der Hersteller die Ware i. d. R. direkt an den Kunden. Dabei haben sich zwei Varianten (PP 06/2019, Seite 3) mit verschiedenen Vertragsbeziehungen etabliert.

■ Produktverkauf: Warenlieferung durch Hersteller und Vertragsbeziehungen

Praxis kauft Ware zu Händlerkonditionen ein (Variante A)	Verkauf auf Provisionsbasis (Variante B)
■ Sie erhalten den Kaufpreis und müssen ihrerseits den vereinbarten Preis an den Hersteller zahlen. Es bestehen zwei Kaufverträge: ■ Kaufvertrag zwischen Ihrer Praxis und dem Hersteller (Wareneinkauf) ■ Kaufvertrag zwischen Ihrer Praxis und dem Patienten/Kunden (Warenverkauf) ■ Reklamationen richtet jeder an seinen Vertragspartner: der Patient an Sie, Sie an den Hersteller.	■ Zwischen Ihnen und dem Hersteller/Händler besteht ein Vermittlungsvertrag: Sie treten als Vermittler auf und erhalten hierfür eine Provision. ■ Der Kaufvertrag kommt direkt zwischen Hersteller und Kunde/Patient zustande: Der Patient zahlt den Kaufpreis direkt an den Hersteller. ■ Bei Reklamationen muss sich der Käufer an seinen Vertragspartner – also den Hersteller – wenden.

Nur schriftliche
Verträge mit dem
Hersteller haben
Beweiskraft!

Wichtig | Nur ein schriftlicher Vertrag beweist, was vereinbart wurde. Schließen Sie Verträge mit dem Hersteller daher am besten immer schriftlich. Gibt der Hersteller den Vertrag vor, lesen Sie ihn sorgfältig und klären Unklarheiten vor der Unterzeichnung. Lassen Sie sich ggf. anwaltlich beraten.

Vertrag mit dem Hersteller über Muster

Wenn Sie Produktmuster vorhalten, ist mit dem Hersteller zu klären, ob diese in dessen Eigentum bleiben oder ob Sie diese kaufen müssen. Kaufen Sie die Muster, können Sie mit diesen machen, was Sie wollen – also auch weiter-

verkaufen. Bleiben die Muster Eigentum des Herstellers, haben Sie die Pflicht, mit dessen Eigentum sorgsam umzugehen. Dies bedeutet z. B., die Ware vor Beschädigungen oder Diebstahl zu schützen. Wird die Ware beschädigt oder gestohlen, sind Sie grundsätzlich zum Ersatz des Schadens verpflichtet.

Gehen sie pfleglich mit Mustern um, die Ihnen nicht gehören!

Gewährleistungs- und Haftungsfragen

Schließt der Patient/Kunde den Kaufvertrag direkt mit Ihnen ab, treffen Sie alle Verkäuferpflichten aus dem Kaufvertrag. Daher sind Sie z. B. zur Nachbesserung oder Nachlieferung verpflichtet, wenn sich das verkaufte Produkt als mangelhaft herausstellt. Sie müssen sich mit den Reklamationen der Kunden befassen und können nicht an den Hersteller verweisen. Nehmen Sie die mangelhafte Ware zurück, müssen Sie den Kaufpreis an den Patienten zurückzahlen – egal, ob Sie selbst die Ware an den Hersteller zurückgeben können und/oder von ihm den von Ihnen gezahlten Kaufpreis zurückerhalten.

PRAXISTIPP | Wenn Sie fehlerhafte Ware beim Hersteller reklamieren, kann es für Sie zu unangenehmen Überraschungen kommen: Manche Hersteller legen ihren Verträgen mit Zwischenhändlern ihre allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) zugrunde. Diese enthalten für gewerbliche Kunden besondere Regelungen für Reklamationen/Mängelrügen. Lesen Sie daher vor Vertragsschluss mit dem Hersteller immer dessen AGB! Denn Sie sind – bezogen auf die von Ihnen weiterverkauften Produkte – Unternehmer und kein Endverbraucher!

Lesen Sie vor Vertragsschluss die AGB des Herstellers!

Gesonderte Buchhaltung für den Produktverkauf

Die Einnahmen aus dem Verkauf von Zusatzprodukten müssen Sie buchhalterisch ebenso erfassen wie die für den Einkauf der Zusatzprodukte verauslagten Kosten. Gleiches gilt für vereinnahmte Provisionen. Die Buchhaltung für den Verkauf von Zusatzprodukten sollten Sie getrennt von der Buchhaltung über ihre therapeutische Tätigkeit führen.

Steuerpflicht

Der Verkauf von Zusatzprodukten kann Umsatzsteuerpflicht und Gewerbesteuerpflicht auslösen.

Umsatzsteuer

Ihre therapeutischen Leistungen sind grundsätzlich von der Umsatzsteuer befreit. Der Produktverkauf oder die Einnahmen aus Provisionen sind dagegen grundsätzlich umsatzsteuerpflichtig – auch dann, wenn die Zusatzprodukte einen Bezug zur Therapie haben. D. h., dass im Brutto-Verkaufspreis Umsatzsteuer in der jeweils gültigen Höhe enthalten bzw. auf den Nettopreis aufzuschlagen ist oder die Provision mit einem Umsatzsteueraufschlag vom Hersteller gezahlt werden muss.

Sie müssen an Patienten zu Bruttopreisen verkaufen!

Vereinnahmte Umsatzsteuer ist grundsätzlich an das Finanzamt abzuführen. Sie können allerdings beim Finanzamt beantragen, als Kleinunternehmer eingestuft zu werden. Kleinunternehmer können Gewerbetreibende, Selbst-

Kleinunternehmerregelung

**Kleinunternehmer-
regelung: keine
Umsatzsteuer, aber
auch keine Vorsteuer**

ständige und Freiberufler i. S. d. Umsatzsteuergesetzes sein. Voraussetzung ist, dass Ihr Vorjahresumsatz nicht über 17.500 Euro gelegen hat und im laufenden Jahr voraussichtlich nicht mehr als 50.000 Euro betragen wird.

Liegen diese Voraussetzungen vor und erkennt Sie das Finanzamt als Kleinunternehmer an, müssen Sie in Ihren Rechnungen/Kassenbelegen keine Umsatzsteuer ausweisen. Dafür bekommen Sie aber auch keine „Vorsteuer“ erstattet. Als Vorsteuer bezeichnet man die Umsatzsteuer (= Mehrwertsteuer), die Sie selbst bei den Einkäufen für Ihr eigenes Unternehmen bezahlen.

PRAXISTIPP | Lassen Sie sich von Ihrem Steuerberater beraten, ob es sich für Sie lohnt, die Kleinunternehmerregelung für Sie zu beantragen.

**Ihre Pflichten als
Kleinunternehmer**

Werden Sie nicht als umsatzsteuerlicher Kleinunternehmer anerkannt, haben Sie bezogen auf die Umsatzsteuer folgende Pflichten zu erfüllen:

- Mit dem zur jeweiligen Lieferung oder Leistung passenden Umsatzsteuersatz (derzeit 0 Prozent, 7 Prozent oder 19 Prozent) den Umsatzsteuerbetrag korrekt in Rechnung stellen, in der Rechnung ausweisen und darauf achten, dass die Rechnung im Ganzen dem Umsatzsteuerrecht entspricht (gilt grundsätzlich auch für Kassenbelege).
- Die in Rechnung gestellte Umsatzsteuer von ihren Kunden einziehen.
- Den Vorsteueranteil aus sämtlichen Eingangsrechnungen, Einkaufs-Quittungen und Kassenbons errechnen und prüfen, dass die Vorsteuer in den an Sie adressierten Rechnungen korrekt ausgewiesen ist.
- Einmal im Monat oder in vom Finanzamt vorgegebenen größeren Abständen (je nach Höhe der Umsätze) eine elektronische Umsatzsteuervoranmeldung über die verbliebene „Zahllast“ (= Summe der Umsatzsteuereinnahmen minus Summe der gezahlten Vorsteuern) ans Finanzamt schicken und die selbst errechnete Zahllast unaufgefordert ans Finanzamt überweisen.
- Zu Beginn des Folgejahres eine Jahres-Umsatzsteuererklärung abgeben.
- Die eventuell verbliebene Abschlusszahlung für das betreffende Jahr unaufgefordert ans Finanzamt zahlen.

Gewerbesteuer

Die zum Berufsbild eines Therapeuten gehörenden Tätigkeiten sind freiberufliche Tätigkeiten. Hierfür fällt keine Gewerbesteuer an. Tätigkeiten, die nicht zum Berufsbild eines Therapeuten gehören, können grundsätzlich eine Gewerbesteuerpflicht auslösen. Der Verkauf von Zusatzprodukten ist keine therapeutische Tätigkeit und daher grundsätzlich gewerbesteuerpflichtig. Ob und in welchem Umfang tatsächlich Gewerbesteuer anfällt, hängt vom Einzelfall ab. Dabei spielt es auch eine Rolle, ob es sich um eine Einzel- oder Gemeinschaftspraxis handelt. Näheres dazu lesen Sie in PP 04/2015, Seite 2.

ARCHIV

Ausgabe 04 | 2015
Seite 2



THERAPIEANGEBOT

Bewegungslehre in der Physiotherapiepraxis: Aerial Yoga

von Physiotherapeut/Sportwissenschaftler M. A. Thomas Colshorn, Bremen

| Yoga als Fitness- und Präventionsangebot ist seit Jahren beliebt und hat sich als fester Bestandteil in der Kurslandschaft etabliert. Die mittlerweile fast unüberschaubare Vielzahl unterschiedlicher Yogastile ist für den Laien kaum mehr auseinanderzuhalten. Aerial Yoga dagegen hebt sich allein schon aufgrund seines akrobatischen Charakters von anderen Yogaformen ab. Es bietet Ihnen daher eine gute Möglichkeit, Ihre Praxis im Wettbewerb zu positionieren. |

Aerial Yoga: nicht abhängen, sondern kraftvoll schweben!

Anders als bei regulären Yogakursen werden die Übungen beim Aerial Yoga nicht auf der Matte und dem festen Boden ausgeführt, sondern frei hängend in bunten Tüchern, die etwa 3 m x 3 m groß sind. Aufgrund der besonderen Ausgangspositionen werden beim Aerial Yoga insbesondere Teile der Rumpfmuskulatur mehr gefordert als bei vergleichbaren Übungen am Boden. Die Übungen selber sind z. T. klassische Yogapositionen, z. T. sind sie aus anderen Bewegungssystemen entliehen (z. B. Tanz, Gymnastik und Akrobatik).

MERKE | Wie Aerial Yoga genau entstanden ist, darüber gibt es unterschiedliche Aussagen. Als Trendsportart ist es aber – wie so viele – aus den USA nach Europa geschwappt und verbreitet sich auch in Deutschland immer weiter.

Keine einheitliche Ausbildung vorgeschrieben

Eine einheitliche Ausbildung ist für Aerial Yoga nicht vorgeschrieben. Je nach Anbieter unterscheiden sich Umfang und Preise deutlich. Die meisten Ausbildungskurse laufen über 4 oder 6 Tage und kosten zwischen 500 und 800 Euro. Informationen finden Sie auf den Seiten der Anbieter selber.

Eine zentrale Anlaufstelle in Form eines Verbandes o. ä. existiert für Aerial Yoga nicht – die eigene Recherche über Google bleibt damit das Mittel der Wahl, um ein passendes Studio oder Institut zu finden. Es ist von Vorteil, aber nicht Voraussetzung, bereits Erfahrung in Aerial Yoga selber oder einer anderen Form von Yoga und/oder Körperarbeit zu haben (z. B. auch Pilates).

MERKE | Für ähnliche Yogaformen gibt es mehrere Namen: Airyoga, Aerial Yoga, Aerial Flow, Flyoga oder Antigravity Yoga bezeichnen weitgehend dasselbe, wobei ersteres sich mehr auf traditionelles Yoga bezieht. Zumindest die Bezeichnungen „Flyoga“ und „Airyoga“ sind dabei eingetragene Marken und sollten nur verwendet werden, wenn eine Berechtigung dafür besteht (z. B. über eine entsprechende Ausbildung).

Insbesondere
Rumpfmuskulatur
trainiert

Ausbildung dauert
4–5 Tage und kostet
500–800 Euro

Vorkenntnisse
sinnvoll, aber nicht
Voraussetzung

Sicherheit
ist das A und O!

Benötigt: Tücher,
Aufhängung, Matten

ARCHIV

Ausgabe 12 | 2015
Seite 14–15



Diese Ausrüstung benötigen Sie

Dadurch, dass die Übungen frei hängend über dem Boden ausgeführt werden, ist bei der Ausrüstung für Aerial Yoga Sicherheit oberstes Gebot.

■ Aerial Yoga: Anforderungen an die Ausrüstung

- Essenziell beim Aerial Yoga sind die **Tücher**. Je nach Anbieter können die Preise dafür stark variieren. Mit mindestens 50 Euro pro Tuch müssen Sie rechnen. Qualitativ bessere Tücher beginnen ab rund 100 Euro. Achten Sie darauf, ob die Tücher das Siegel „Geprüfte Sicherheit“ (GS) oder ein CE-Zeichen aufweisen.
- Anders als etwa bei einem Slingtrainer (PP 12/2015, Seite 14) muss die **Aufhängung** beim Aerial Yoga zwingend in der Decke erfolgen, um eine vollkommen freie Beweglichkeit mitsamt Tuch zu gewährleisten. Auch ein Gerüst, wie beim Slingtraining alternativ möglich, kann hier nicht zum Einsatz kommen.
 - Wählen Sie eine Halterung mit mehr als 100 kg Belastungsgrenze.
 - Prüfen Sie vorher, ob eine derartige Verankerung überhaupt in Ihren Räumlichkeiten möglich ist und nehmen Sie sie nur an tragenden Elementen vor.
 - Prüfen Sie vorher ebenfalls, wie viele Aufhängungen überhaupt in Ihrem Kursraum Platz finden.
 - Kalkulieren Sie so, dass zwischen den einzelnen Tüchern später immer noch genug Raum ist (etwa 2 m), um ausladendere Bewegungen zu ermöglichen.
 - Beauftragen Sie für die Aufhängung einen spezialisierten Handwerksbetrieb.
 - Lassen Sie die Aufhängungen vom TÜV abnehmen.
- Auch wenn der Aerial Yoga überwiegend im Tuch und damit freischwebend absolviert wird, sind **Matten** erforderlich – als Unterlage für Stützübungen und als Polster bei eventuellen „Abstürzen“ (gerade in Anfängerkursen).

Aerial Yoga als Kursangebot

Keine Zertifizierung
als Präventionskurs!

Da die Zentrale Prüfstelle für Prävention nur Hatha-Yoga Kurse zertifiziert, scheidet ein Angebot von Aerial Yoga als Präventionskurs nach § 20 Sozialgesetzbuch (SGB) V aus.

Ein Angebot außerhalb von § 20 SGB V lohnt sich vor allem für Praxen mit hohem Privatpatienten bzw. Selbstzahleranteil – ähnlich wie bei GYRO-KINESIS®/GYROTRONIC® (PP 09/2018, Seite 19). Gründe sind die relativ teure Ausrüstung (je nach Qualität mehr als 1.000 Euro) und der hohe Platzbedarf (in einer Physiopraxis sind naturgemäß nur wenige Plätze verfügbar).

Kursgebühr:
20 Euro pro Stunde,
Gewinnzone
ab 4 Teilnehmern

PRAXISTIPP | Aufgrund der begrenzten Anzahl an Kursplätzen ist folgende Kalkulation gerechtfertigt: Rechnen Sie mit 20 Euro pro Stunde und Teilnehmer. Allgemein geht man für Selbstständige von einem Bruttostundensatz von rund 70 Euro aus, um Gewinn zu erzielen (PP 10/2018, Seite 13). Die Gewinnzone wäre bei damit bei 4 Teilnehmern erreicht.

THERAPIEANGEBOT

Bewegungslehre in der Physiotherapiepraxis: GYROKINESIS® und GYROTONIC®

von Physiotherapeut/Sportwissenschaftler M. A. Thomas Colshorn, Bremen

| Von Pilates, Yoga, Taijiquan (PP 08/2018, Seite 19) u. a. Angeboten haben die meisten Physiotherapeuten sicher schon gehört. GYROKINESIS® (bzw. sein Derivat GYROTONIC®) dagegen ist in Deutschland noch immer relativ wenig verbreitet und weitgehend unbekannt. Gerade aufgrund ihres relativ exklusiven Status verspricht die Methode als Selbstzahlerangebot ein Alleinstellungsmerkmal für Physiotherapeuten. |

Was ist GYROKINESIS®?

GYROKINESIS® (=„drehende Bewegung“ von griech. gyros = Runde) versteht sich als ganzheitliches, gerätefreies Bewegungs- und Trainingssystem, das gleichermaßen Kraft, Beweglichkeit und Koordination verbessern will. Begründer des GYROKINESIS® war der deutsch-ungarische Tänzer Juliu Horvath, der in den 70er-Jahren aufgrund einer schweren Wirbelsäulenverletzung seine berufliche Karriere beenden musste. Daraufhin begann er, ein eigenes Rehabilitationsprogramm zu entwickeln, das schließlich in GYROKINESIS® mündete.

Die Übungen beim **GYROKINESIS®** sind kreisend und spiralförmig. Sie werden (ähnlich wie beim Pilates) – aus der Körpermitte heraus ausgeführt. Im Fokus steht dabei die Funktion der Wirbelsäule, die durch das Training kräftiger, flexibler und stabiler werden soll. Für die Extremitäten gibt es gesonderte Übungssequenzen, allerdings wird beim GYROKINESIS® das isolierte Training einzelner Bereiche vermieden. Im Fokus steht immer der gesamte Körper.

Später baute Horvath das freie Training GYROKINESIS® zu **GYROTONIC®** aus, bei dem spezielle Seilzuggeräte verwendet werden. Diese werden auch als GYROTONIC®-Expansion-System bezeichnet. Das System besteht aus insgesamt fünf Einzelgeräten (Pulley Tower Combination, Archway, Leg Extension, Jumping Stretching Board, Gyrotoner). Aufgrund ihrer Konstruktion sind die Geräte für verschiedene Übungen einsetzbar und können z. T. mit dem Pilates-Reformer verglichen werden. Das Training wird aus mehreren Ausgangspositionen heraus ausgeführt (Sitzen, Rücken-, Seit- oder Bauchlage). Die Geräte geben den Widerstand vor. Auch hier stehen kreisende Bewegungen im Mittelpunkt. Diese werden aber mit deutlich höherer Intensität ausgeführt.

Geeignete Patientenzielgruppen

Geeignet ist GYROKINESIS®/GYROTONIC® zunächst für Patienten, die innerhalb der Rehabilitation ein umfassendes und erprobtes System nutzen wollen, um ihren Körper nach Krankheit oder Verletzung wieder zu kräftigen. Evidenzbasierte Studien zu der Methode fehlen. Da es sich aber um ein Ganzkörpertraining mit komplexen Bewegungen handelt, dürfte die Wirkung ähnlich wie bei vergleichbaren Ansätzen (Pilates, Yoga) sein. Darüber hinaus

Bedeutung:
„drehende
Bewegung“
(griech.: gyros)

GYROKINESIS®
= gerätefreies
Training

GYROTONIC®
= Training an Seilzug-
geräten (intensiver!)

**Geeignet für Reha
und gesundheits-
orientiertes
Fitnesstraining**

Keine Zertifizierung
als Präventionskurs,
Angebot als exklusive
Selbstzahlerleistung

INFORMATION

Anbieter online unter
www.gyrotonic.com



eignet sich die Methode auch als gesundheitsorientiertes Fitnesstraining und ist daher ebenfalls für gesunde Kunden geeignet, die fit bleiben wollen.

PRAXISTIPPS I

- Derzeit werden weder GYROKINESIS® noch GYROTONIC® von den Krankenkassen bezuschusst und sind auch nicht im Sinne eines Präventionsangebots nach § 20 Sozialgesetzbuch (SGB) V zur Zertifizierung vorgesehen.
- GYROKINESIS®-/GYROTONIC®-Stunden sind wegen der relativ hohen Kosten für Ausbildung und Ausstattung ebenfalls vergleichsweise teuer. Daher lohnt sich ein Angebot hauptsächlich in Regionen mit hohem Selbstzahler- und/oder Privatpatientenanteil. GYROKINESIS®- (bzw. GYROTONIC®-Gruppenstunden) werden zwischen 17 und 25 Euro angeboten, Einzelstunden ab 65 Euro aufwärts.

Wo und wie kann ich die Methode erlernen?

Aufgrund der geringen Verbreitung finden sich entsprechend auch weniger Ausbildungsstätten für GYROKINESIS® in Deutschland. Ein zentraler Verband, wie etwa für Pilates oder Yoga, existiert in Deutschland nicht – Ausbilder sind meist privat geführte Studios (bundesweit etwa 100 im Vergleich zu 6.000 Yoga-Studios). Eine Übersicht finden Sie online unter gyrotonic.com, wo sich die Studios nach Ländern getrennt auflisten lassen.

Je nach Anbieter umfasst die GYROKINESIS®-Ausbildung – je nach Anbieter – rund 3 Wochen, die auf mehrere Wochenenden und/oder Wochentage verteilt sind und kostet rund 2.200 Euro.

■ Typischer Ablauf einer GYROKINESIS®-Ausbildung

- Grundkurs (Pretraining, regulär 2–6 Tage) und dient dem Kennenlernen der Methode
- Aufbaukurs (10 Tage), theoretische und praktische Grundlagen, befähigt bereits zur Trainertätigkeit
- Praktikum (30 Stunden)
- Supervision (3 Tage)
- Modul zur sogenannten Final Certification (3 Tage)

GYROTONIC® dauert
länger und ist teurer

Eine GYROTONIC®-Ausbildung dauert etwa 4 Wochen und kostet rund 3.000 Euro). Das Ausbildungsschema entspricht in etwa dem der GYROKINESIS®-Ausbildung.

Anschaffungskosten
für die GYROTONIC®-
Geräte liegen bei
ca. 25.000 Euro

Was benötige ich an Ausstattung?

Für die GYROKINESIS®-Kurse – das ursprüngliche von Horvath entwickelte Training – benötigt man keinerlei Zusatzgeräte, außer einem Hocker und einer Matte. Die Übungen werden meist im Sitzen oder Stehen oder auch auf der Matte auf Anweisung eines Trainers durchgeführt. Für das GYROTONIC®-Training werden die o. g. Seilzuggeräte benötigt. Vorteil ist ein deutlich variables und auch intensiveres Training. Nachteil sind die mit der Anschaffung verbundenen, relativ hohen Kosten: Jedes Gerät schlägt mit mindestens 3.000 Euro zu Buche, sodass für die Gesamtausstattung inklusive Versandkosten rund 25.000 Euro zusammenkommen.

THERAPIEANGEBOT

Bewegungslehre in der Physiotherapiepraxis: Taijiquan und Qigong

von Physiotherapeut/Sportwissenschaftler M. A. Thomas Colshorn, Bremen

■ Wenn Sie als Physiotherapeut Präventionskurse anbieten und sich dabei etwas von der Masse abheben möchten, finden Sie in Taijiquan und Qigong vielversprechende Möglichkeiten: In beiden Bewegungsformen lassen sich Bewegung und Entspannung hervorragend kombinieren. Da Taijiquan und Qigong weniger verbreitet sind als z. B. Yoga und Pilates, bieten sie Ihnen die Chance, eine Marktnische zu besetzen. Welche Anforderungen Sie und Ihre Praxis dafür erfüllen müssen, erklärt der folgende Beitrag. ■

Bewegungsmeditation mit chinesischen Wurzeln

Haben Sie schon einmal eine Dokumentation über China gesehen, in der eine Menschengruppe in einer Parklandschaft langsame, aber sehr konzentriert wirkende Bewegungen ausführte? Oder haben Sie solche Gruppen schon einmal selber irgendwo beobachten können? Dabei handelte es sich höchstwahrscheinlich um Qigong- oder Taijiquan-Gruppen. In beiden Bewegungslehren geht es um teils sehr komplexe, bewusst ausgeführte Bewegungsfolgen, die mit ausreichend Übung zu tiefer Entspannung und Fokussierung führen können. Beide Ansätze werden auch als Bewegungsmeditation bezeichnet:

- **Taijiquan** entstammt der Kampfkunst und hat sich erst im Laufe der Jahrhunderte (und vor allem im Westen) als gesundheitsorientierte Entspannungsmethode etabliert. Es wird aufgrund seiner Historie auch als „chinesisches Schattenboxen“ bezeichnet.
- **Qigong** in seinen verschiedenen Ausprägungen dagegen wurde ursprünglich als reine Gesundheitslehre entwickelt und diente der Stärkung der Lebensenergie (Qi).

MERKE ■ Beide Bewegungslehren haben eine Vielzahl unterschiedlicher Stile hervorgebracht. Manche davon sind weit verbreitet, andere lokal begrenzt. Dennoch kann man nicht sagen, dass ein bestimmter Stil besser oder schlechter ist als ein anderer. Bekannt in Deutschland sind im Taijiquan vor allem der „weichere“ Yang- und der kampfbetontere Chen-Stil. Am populärsten im Yang-Stil ist sicherlich die sogenannte Peking-Form. Im Qigong sind u. a. der Kranich-Stil sowie das Qigong der 18 Bewegungen bekannt und verbreitet.

Nutzen für den Übenden

Biomedizinisch betrachtet haben beide Methoden den Vorteil, dass fast alle Gelenke des Körpers schonend durchbewegt werden. Darüber hinaus wird das Gleichgewicht trainiert, die Muskulatur entspannt und das Gehirn durch die Abfolge relativ komplexer Bewegungsabfolgen gefordert. Studien haben

Ziel der Bewegungsmeditation: tiefe Entspannung und Fokussierung

Ursprünge: Taijiquan aus Kampfkunst, Qigong aus Gesundheitslehre

Stilrichtungen: „Weiter verbreitet“ ist nicht gleich „besser“

Schonende Bewegung aller Gelenke, u. a. Gleichgewichts- und Gehirntraining

IHR PLUS IM NETZ

Wissenschaftliche
Nutzenbelege in PP



Lassen Sie sich von
Komplexität und
Dauer des Lernens
nicht abschrecken!

Dauer 2 bis 4 Jahre
(300 UE), Kosten:
2.000 bis 3.000 Euro

IHR PLUS IM NETZ

Fortbildungsanbieter
online



Kursort: Achten Sie
auf ein Ambiente,
das die Entspannung
der Übenden fördert

Vorgaben des
Leitfadens
Prävention erfüllt?
– Vorher fragen!

gezeigt, dass etwa Taijiquan positiv auf die Symptomatik von Parkinson-Patienten wirkt, sich gut zur Sturzprophylaxe eignet (PP 09/2017, Seite 2) oder Schlafstörungen bei Brustkrebs lindert (pp.iww.de, Abruf-Nr. 44702043). Geschult werden außerdem die Geduld und die mentale Entspannung, die durch eine vollständige Versenkung in die Bewegung erreicht werden sollen.

Anforderungen, Kosten und Ausbildungsanbieter

Sowohl Taijiquan als auch Qigong enthalten relativ komplexe Bewegungen und Bewegungsfolgen, die sich nicht einfach an einem Wochenende erlernen, geschweige denn verinnerlichen lassen. Je nach Stil kann es Jahre dauern, bis man die Abfolgen vollkommen beherrscht. Das soll Interessierte aber nicht abschrecken. Wer regelmäßig übt, wird schnell Fortschritte erkennen und vor allem die entspannende Wirkung kennen und schätzen lernen.

Für solide Kenntnisse ist (ähnlich wie im Yoga) eine 2- bis 4-jährige berufsbegleitende Ausbildung sinnvoll, die mindestens 300 Unterrichtseinheiten (UE) umfasst. Die Kosten dafür belaufen sich insgesamt auf etwa 2.000 bis 3.000 Euro. Informationen zu Aus- und Fortbildungen finden Sie u. a. hier:

- Deutscher Dachverband für Qigong und Taijiquan (ddqt.de)
- Bundesvereinigung für Taijiquan und Qigong (taijiquan-qigong.de)
- Deutsche Qigong-Gesellschaft e.V. (qigong-gesellschaft.de)
- Universität Oldenburg, Kontaktstudium Qigong (iww.de/s1835)

Unterrichtsort und Ausstattung

Da es sich jeweils um Entspannungsformen handelt, benötigen Sie als Kursort einen gepflegten Raum in ruhiger Umgebung. Für fünf Teilnehmer benötigen Sie etwa 20 qm Platz (PP 06/2016, Seite 9). In Monaten mit guter Witterung bietet es sich natürlich auch an, Taijiquan oder Qigong im Freien zu üben. Hier eignet sich z. B. ein Seeufer oder ein ruhig gelegener Park. Den Eigentümer bzw. Verwalter sollten Sie vorher um Erlaubnis fragen. Ansonsten benötigen Sie keine weiteren Materialien, es sei denn, Sie wollen sich auf bestimmte Formen und Stile spezialisieren (z. B. Fächerform oder Schwertform im Taijiquan). Da die Übungen überwiegend im Stand ausgeführt werden, benötigen Sie theoretisch nicht einmal Matten. Wichtig ist weite, bequeme Kleidung, die keine Bewegungen behindert oder erschwert.

Zertifizierung als Präventionskurs

Sowohl Taijiquan als auch Qigong sind von der Zentralen Prüfstelle Prävention (ZPP) als Angebote der Primärprävention anerkannt und werden entsprechend den Anforderungen des § 20 Sozialgesetzbuch (SGB) V, von den gesetzlichen Krankenkassen bezuschusst (PP 04/2018, Seite 11). Beide Methoden werden im Rahmen des Präventionsprinzips „Förderung von Entspannung“ zertifiziert. Dafür sind laut aktuellem Leitfaden Prävention jeweils mindestens 300 UE in Präsenzunterricht, verteilt auf mindestens zwei Jahre, erforderlich. Auch hier gilt: Informieren Sie sich vor Beginn der Ausbildung beim Anbieter, ob diese Anforderungen erfüllt werden!

LESERFORUM

Wie viel Umsatz kann eine Physiopraxis mit Taijiquan-Kursen erzielen?

beantwortet von Physiotherapeut/Sportwissenschaftler M. A.
Thomas Colshorn, Bremen

| FRAGE: „Mit großem Interesse habe ich Ihren Beitrag zu Taijiquan- und Qigong-Kursen in der Physiotherapiepraxis gelesen (PP 08/2018, Seite 19). Als Physiotherapeutin (Kleinunternehmerin) denke ich zurzeit darüber nach, in meiner Praxis Taijiquan als Präventionskurs bzw. Selbstzahlerleistung anzubieten. Haben Sie da irgendwelche Erfahrungswerte, was Preise, Teilnehmerzahl, Kursdauer und Umsatz angeht? Und rechnet sich das überhaupt?“ **|**

ANTWORT: Für Taijiquan als Präventionskurs nach § 20 Sozialgesetzbuch (SGB) V gelten die Vorgaben des Leitfadens Prävention:

- Eine Übungseinheit **muss** mindestens 45 min und **darf** maximal 90 min dauern. Die meisten Kurse laufen über 60 min.
- Ein Präventionskurs **muss** mindestens 8 und **darf** maximal 12 Einheiten umfassen. Ich arbeite meist mit 8 Einheiten, weil diese Kurslänge im Prinzip genau zwei Monaten entspricht. Aufs Jahr verteilt, würde ich 3–4 Kurse à 2 Monate anbieten (jeweils mit 1 Monat Pause dazwischen).
- Sie benötigen **mindestens** 6 und **maximal** 15 Teilnehmer. Selbstzahlerkurse außerhalb von SGB V rechnen sich erst ab 4 Teilnehmern.

Als Selbstständige (Kleinunternehmerin) sollten Sie einen Mindestumsatz von 70 Euro pro Stunde veranschlagen. Das entspricht in etwa der Gewinnschwelle (PP 09/2018, Seite 8). Diesen Wert erreichen Sie mit 4 Teilnehmern, einer Kursgebühr von 17,50 Euro pro Einheit und 8 Einheiten pro Kurs.

■ Rechenbeispiel für Kleinunternehmer (Angaben zu Gebühren und Erlösen in Euro)

Annahmen:

- Der Praxisinhaber (Kleinunternehmer) leitet den Kurs selbst. Als Selbstständiger veranschlagt er für sich ein Stundenhonorar von 70 Euro (brutto für netto [bfn]).
- Raum- und Personalkosten werden nicht berechnet.
- Ein Kurs besteht aus 8 Einheiten à 60 min.
- Die Teilnahmegebühr beträgt 140 Euro brutto (=17,50 Euro pro Einheit, bfn).
- Die Teilnehmer melden sich verbindlich für einen Kurs (8 Einheiten) an.
- Die Kurse laufen über 2 Monate, jeweils mit einem Monat Pause (3–4-mal im Jahr).

Teilnehmerzahl	4	5	6	15
Teilnahmegebühr pro Einheit	17,50	17,50	17,50	17,50
Erlös pro Einheit	70,00	87,50	105,00	262,50
Erlös pro Kurs bei 8 Einheiten	560,00	700,00	840,00	2.100,00
Erlös pro Jahr bei 3 Kursen	1.680,00	2.100,00	2.520,00	6.300,00
Erlös pro Jahr bei 4 Kursen	2.240,00	2.800,00	3.360,00	8.400,00

THERAPIEANGEBOT

Slingtraining einmal anders – mit dem 4D PRO®

von Physiotherapeut/Sportwissenschaftler M. A. Thomas Colshorn, Bremen

| Das Sling- oder Suspensionstraining als Zusatzangebot hat sich mittlerweile in vielen Physiopraxen als Kursangebot oder auch im Rahmen der Therapie etabliert (PP 12/2015, Seite 14). Einen leicht abgewandelten Ansatz verfolgt der Bungeetrainer 4D Pro®: Er kombiniert das herkömmliche Slingtraining mit elastischen Widerständen. |

Wirkungsprinzip und Anwendung des 4D PRO®

Im Gegensatz zum Slingtrainer besteht beim 4D PRO® die Aufhängung aus elastischen Gummibändern (sog. Lambda-Bändern). Diese ermöglicht schwingende Bewegungen sowie – je nach Aufhängung – ein Widerstandstraining in verschiedene Richtungen. Zudem bietet der 4D PRO® nicht nur Halte- und Aufhängungspunkte für einzelne Körperpartien, sondern kann auch den gesamten Körper tragen. Dadurch sind z. B. Übungen für eine Verbesserung der Körperspannung möglich. Die elastische Aufhängung soll dafür sorgen, dass keine Bewegungsgeschwindigkeit verloren geht und anstatt einzelner Muskeln ganze Muskelketten bewegt werden. Die Lambda-Bänder können auch ausgeklinkt werden, sodass man einen herkömmlichen Slingtrainer für entsprechendes Training erhält.

Ziel ist ein möglichst umfassendes dynamisches Training, wobei die Belastung stufenlos gesteuert werden kann und (anders als beim Slingtrainer) auch eine vollständig hubarme Mobilisation bis hin zur Vollbelastung möglich ist. Neben einer Kräftigung sorgt die Elastizität der Konstruktion vor allem auch für deutlich erhöhte Anforderungen an die Koordination. Darüber hinaus sind damit auch Übungsfolgen mit starker Herz-Kreislauf-Belastung möglich.

Wo kann ich eine Ausbildung machen?

Der Einsatz des 4D PRO® erfordert eine umfassende Schulung, die mit den Eigenschaften und Eigenarten des Geräts vertraut macht. Dabei ist die Wahl aus vier verschiedenen Basismodulen möglich. Je nachdem, wie Sie das Gerät einsetzen möchten, sollten Sie den Schwerpunkt der Fortbildung wählen.

■ Basismodule zum 4D PRO®

Basismodul	Dauer	Kosten
Instructor	2 Tage	398 Euro
Group Fitness Instructor	1 Tag	279 Euro
Prehab Master	1,5 Tage	349 Euro
Pilates	1 Tag	279 Euro

Jedes Angebot enthält weitere Untermodule (u. a. zu Therapie, Personal Training, Yoga, Faszien oder Athletenbetreuung), die pro Tag mit 279–329 Euro veranschlagt werden müssen. Außerdem werden spezielle Schulungen für Präventionskurse nach § 20 Sozialgesetzbuch (SGB) V angeboten. Diese

Schwingungen und
Widerstandstraining
in verschiedene
Richtungen ...

... und Übungsfolgen
mit starker Herz-
Kreislauf-Belastung
möglich

Verschiedene
Fortbildungsmodule
je nach Einsatzgebiet

Teuer: Schulungen
für Präventionskurse

dauern zwei Tage, sind mit 799 Euro allerdings relativ kostspielig. Ob sich dieser Aufwand lohnt, sollte zuvor gründlich durchkalkuliert werden (s. u.).

PRAXISTIPP | Die Schulungen finden deutschlandweit sowie in Österreich in verschiedenen Einrichtungen statt. Genauere Informationen und Termine online unter 4dpro.de > „Kurse“ bzw. „4D PRO® Akademie“.



IHR PLUS IM NETZ

Kurstermine:

www.4dpro.de > Kurse

Einsatzmöglichkeiten und Mehrwert

Anders als das Slingtraining ist der 4D PRO® noch nicht allzu weit verbreitet. D. h., es besteht die Chance, sich mit einem Produkt von anderen Kursanbietern auf dem Markt abzuheben. Voraussetzung dafür sind im Prinzip dieselben wie für ein Slingtraining: Es muss ein Raum vorhanden sein, der eine Deckenbefestigung zulässt und ausreichend Platz um das Gerät herum bietet, um ausladende Bewegungen zu ermöglichen (Schwingen, Schaukeln). Empfohlen werden 4 qm pro Gerät/Teilnehmer.

Der 4D PRO® kostet 379 Euro. Darin enthalten sind neben dem eigentlichen Gerät auch Schlaufen, Handgriffe, Türanker und Deckenkarabiner sowie weiteres Zubehör. Zudem kann das Gerät auch mit einer Befestigung an der Tür/Wand genutzt werden (z. B. um horizontal verlaufende Widerstände zu ermöglichen). Außerdem ist der 4D PRO® auch für ein Outdoor-Training konzipiert; im Lieferumfang enthalten ist für jedes Gerät auch eine spezielle Schlaufe zur Befestigung an Bäumen.

Ähnlich wie der Slingtrainer eignet sich der 4D PRO® grundsätzlich für den Einsatz in der Therapie, als Einzeltraining (Personal Training) oder im Bereich Group Fitness. Allerdings bedeutet ein Gruppenkurs höhere Investitionskosten: Material- und Anbringungskosten für mehrere Stationen (mindestens sechs bei Präventionskursen) sind ebenso einzuplanen wie die Ausbildung zum Gruppentrainer. Daher sind die Teilnehmerbeiträge für Kurs- oder Einzelangebote höher zu kalkulieren als z. B. für Pilates- oder Entspannungskurse.

Voraussetzungen
ähnlich wie beim
Slingtraining

Das Gerät kostet
379 Euro und ist auch
für Outdoor-Training
geeignet

Gruppenkurse
erfordern höhere
Investitionskosten

■ Kalkulationsbeispiel für Gruppenkurse (keine Präventionskurse!) und Personal Training

Die **Investitionskosten** für Ausbildung und Grundausrüstung (sechs Stationen) betragen **2.853 Euro**:
 6 x 379 Euro für den 4D PRO® (= 2.274 Euro)
 + 6 x 50 Euro (= 300 Euro) geschätzte Anbringungskosten
 + Ausbildung (Group Fitness): 279 Euro.

Bei einem Zehn-Wochen-Kurs mit sechs Teilnehmern müsste demnach theoretisch jeder Teilnehmer 475,50 Euro (= 10 x 47,55 Euro) zahlen, um die Investitionskosten wieder einzuspielen. Das ist utopisch.

Für **Gruppenkurse am 4D PRO®** sollten Sie je nach Standort **20 bis 25 Euro pro Einheit** verlangen: Bei sechs Teilnehmern läge der Erlös für einen Acht-Wochen-Kurs bei 960 Euro (= 6 x 8 x 20 Euro), für einen Zehn-Wochen-Kurs bei 1.200 Euro (= 6 x 10 x 20 Euro). Das entspricht zwei bis drei Kursen für eine Amortisierung.

Für ein **Personal Training am 4D PRO®** können Sie (ebenfalls je nach Standort) **80 Euro pro Einheit** und mehr verlangen. Bei fünf Einheiten pro Woche hätten Sie so die Investitionskosten nach acht Wochen wieder eingespielt.

➤ WEITERFÜHRENDER HINWEIS

- „Slingtraining in der Praxis“ (PP 12/2015, Seite 14)

SELBSTZÄHLERLEISTUNGEN

Wachstumsmarkt mit „Handicap“: Fortbildung zum Golf-Physiotherapeuten

von Physiotherapeut/Sportwissenschaftler M. A. Thomas Colshorn, Bremen

| Anders als Handball, Tennis oder Fußball ist Golf hierzulande immer noch unterrepräsentiert und gilt als elitäre Freizeitbeschäftigung für Besserverdienende oder wohlhabende Pensionäre. Dabei hat sich Golf längst in der Mitte der Gesellschaft etabliert und eine Clubmitgliedschaft muss nicht viel teurer sein als der Beitrag fürs Fitnessstudio. Und die Zahl der Golfspieler wächst. Wenn Sie wissen, dass ein Handicap im Golf nichts Schlimmes ist, sondern dass jeder Golfer ein solches hat, erfüllen Sie schon eine Voraussetzung, um in einem Wachstumsmarkt aktiv zu werden – als Golf-Physiotherapeut. |

Golfsport als Wachstumsmarkt

Laut offiziellen Angaben des Deutschen Golf Verbands (DGV) vom Januar 2018 sind zzt. in Deutschland rund 650.000 aktive Spieler in Vereinen organisiert. Daneben wird anhand von Marktforschungserhebungen geschätzt, dass noch deutlich mehr Aktive außerhalb von Clubs und Vereinen dem Golfsport nachgehen, sodass man von 1,8 Mio. Golfern in Deutschland ausgeht. 2017 kamen 8 Prozent Neu-Golfer hinzu, 7,7 Prozent verließen die Vereine – es bleibt also ein Zuwachs, wenn auch ein geringer. Mit 63,7 Prozent ist ein Großteil der Spieler in der Altersgruppe der über 50-Jährigen anzusiedeln. Gespielt wird in Deutschland auf über 700 Golfanlagen. Damit rangiert Deutschland auf europäischer Ebene bzgl. der Platzzahl an zweiter Stelle hinter England.

Mögliche Fortbildungsanbieter für Physios

Um sich als Golf-Physiotherapeut fortzubilden, stehen gleich mehrere Institute und Möglichkeiten offen. Hinsichtlich Dauer, Kosten und Inhalten unterscheiden sich diese z. T. sehr.

Golf-Physio-Trainer (Deutschland SportMed-Pro Education Europe)

Vorreiter unter den Fortbildungsanbietern der Golf-Physiotherapie ist in Deutschland SportMed-Pro Education Europe (iwww.de/s2640). Bei der Ausbildung zum Golf-Physio-Trainer handelt es sich um eine viertägige Fortbildung für 999 Euro. Inhalte sind u. a. golfspezifische Verletzungsmuster sowie präventives Training Biomechanik. Nach Abschluss können drei darauf aufbauende Kurse zum Golf-Physiotherapeuten, Instructor sowie zu ausgesuchten Sonderthemen besucht werden, die jeweils zwei bis drei Tage dauern und etwas weniger kosten.

Healthy Swing-Fortbildung (AMS-Akademie)

Daneben gibt es die Healthy Swing-Fortbildung (iwww.de/s2641). Im Unterschied zu den Kursen der SportMed-Pro handelt es sich hier um eine dreijährige Fortbildung, die neben den medizinischen Aspekten auch eine umfassende Schulung des Golfspiels selbst umfasst. Informationen für Interessenten

1,8 Mio. Bundesbürger spielen Golf

IHR PLUS IM NETZ
iwww.de/s2640



IHR PLUS IM NETZ
iwww.de/s2641



sind nur z. T. öffentlich zugänglich, für detaillierte Angaben zu Inhalten, Kosten sowie Anzahl und Dauer der einzelnen Seminare empfiehlt sich eine Kontaktaufnahme über die Website von Healthy Swing (s. o.). In Deutschland wird das Healthy Swing-Konzept u. a. an der AMS-Akademie angeboten (iwww.de/s2642).

Free-Release-Methode (Golf-Biomechanic-Academy)

Die Fortbildung nach der Free-Release-Methode wird in Deutschland von der Golf-Biomechanic-Academy angeboten (iwww.de/s2643). Der reguläre Kurs dauert drei Tage und kostet 1.995 Euro. Daneben wird auch ein zweitägiger Kompaktkurs zum selben Preis angeboten.

Weitere Angebote

Ferner gibt es weitere Angebote, wie z. B. zum Top-Physio® Golf-Physiotherapeut (iwww.de/s2644). Der Kurs teilt sich in einen jeweils zweitägigen Basis- und Aufbaukurs, die zusammen vergleichsweise günstige 798 Euro kosten. Kursort ist dabei ausschließlich Mallorca, sodass hier noch Anreise und Unterkunft einkalkuliert werden müssen.

PRAXISTIPP | Von Vorteil ist für jede Fortbildung, dass Sie selbst eine gewisse Affinität zum Golfen mitbringen und optimalerweise auch selbst Golf spielen. Grundsätzlich aber stehen die Kurse auch unerfahrenen Personen offen. Voraussetzung ist in jedem Fall die Ausbildung zum Physiotherapeuten.

Was ist der Mehrwert?

Wie bereits erwähnt, bietet der Golfsport reichlich Wachstumspotenzial. Darüber hinaus zeigt die Entwicklung, dass auch der zweite Gesundheitsmarkt weiterhin wächst. Selbstzahlerleistungen werden also in Zukunft vermutlich wichtig bleiben oder sogar wichtiger werden. Da die Leistungen eines Golf-Physiotherapeuten (z. B. Golf-Coaching) nicht auf Rezept erhältlich und keine Kassenleistung sind, ist hier eine freie Preisgestaltung möglich.

Ein Großteil der „Neu-Golfer“ befindet sich bereits im mittleren bis höheren Alter. Wer in diesem Lebensabschnitt mit einer neuen Sportart beginnt, braucht erfahrungsgemäß mehr und länger Hilfe und Anleitung, um die motorischen Anforderungen auch bewältigen zu können. Darüber hinaus machen sich in diesem Alter (möglicherweise) auch erste degenerative Verlaufserkrankungen bemerkbar. Eine von Grund auf sichere Anleitung und korrekte Ausführung der Bewegungen werden damit noch wichtiger als ohnehin schon. Vor allem auf die Besonderheiten und Eigenschaften von Hüft- und Kniegelenkersatz muss der physiotherapeutisch arbeitende Golftrainer achten.

PRAXISTIPP | Preislich sind für Einzelstunden, Coachings und/oder Beratungen deutlich höhere Stundensätze als in der regulären Therapie möglich. Vom Niveau her kann man sich hier an einer Stunde Personal Training orientieren und sollte als selbstständig arbeitender Therapeut nicht unter 70 Euro/Stunde liegen, tendenziell eher in Richtung 90 Euro und darüber hinaus.



IHR PLUS IM NETZ
iwww.de/s2642



IHR PLUS IM NETZ
iwww.de/s2643



IHR PLUS IM NETZ
iwww.de/s2644

Golf-Coaching als
Selbstzahlerleistung,
freie Preisgestaltung
möglich

Altersbedingt haben
Golfer spezifische
Probleme im
Bewegungsapparat

Stundensatz für
Einzelstunden/
Coaching/Beratung:
90 Euro und mehr

REDAKTION | Sie haben Fragen oder Anregungen zur Berichterstattung? Schreiben Sie an
IWW Institut, Redaktion „PP“

Aspastr. 24, 59394 Nordkirchen

Fax: 02596 922-99, E-Mail: pp@iww.de

Als Fachverlag ist uns individuelle Rechtsberatung nicht gestattet.

ABONNENTENBETREUUNG | Fragen zum Abonnement beantwortet Ihnen der

IWW Institut Kundenservice, Franz-Horn-Str. 2, 97091 Würzburg

Telefon: 0931 4170-472, Fax: 0931 4170-463, E-Mail: kontakt@iww.de

Bankverbindung: DataM-Services GmbH, Postbank Nürnberg

IBAN: DE80 7601 0085 0007 1398 57, BIC: PBNKDEFFXXX



IHR PLUS IM NETZ | Online – Mobile – Social Media

Online: Unter pp.iww.de finden Sie

- Downloads (Musterschreiben, Checklisten u.v.m.)
- Archiv (alle Beiträge seit 2003)
- Rechtsquellen (Urteile, Gesetze u.v.m.)

Vergrößern Sie Ihren Wissensvorsprung: Registrieren Sie sich auf iww.de/registrieren,
schalten Sie Ihr Abonnement frei und lesen Sie aktuelle Fachbeiträge früher.

Rufen Sie an, wenn Sie Fragen haben: 0931 4170-472.

Mobile: Lesen Sie „PP“ in der myIWW-App für Smartphone/Tablet-PC.

- Appstore (iOS)
- Google play (Android) → Suche: myIWW oder scannen Sie den QR-Code



Social Media: Folgen Sie „PP“ auch auf facebook.com/pp.iww



NEWSLETTER | Abonnieren Sie auch die kostenlosen IWW-Newsletter für Gesundheitsberufe
auf iww.de/newsletter:

- PP-Newsletter
- BGH-Leitsatz-Entscheidungen

PRAXISFÜHRUNG PROFESSIONELL (ISSN 1611-3497)

Herausgeber und Verlag | IWW Institut für Wissen in der Wirtschaft GmbH, Niederlassung: Aspastraße 24, 59394 Nordkirchen

Geschäftsführer: Dr. Jürgen Böhm, Telefon: 02596 922-0, Fax: 02596 922-80, E-Mail: info@iww.de, Internet: iww.de

Sitz: Max-Planck-Straße 7/9, 97082 Würzburg

Redaktion | Dr. phil. Stephan Voß (Chefredakteur); Stefan Lemberg M. A. (Redakteur, verantwortlich)

Bezugsbedingungen | Der Informationsdienst erscheint monatlich. Er kostet pro Monat 11,75 Euro einschließlich Versand
und Umsatzsteuer. Das Abonnement ist jederzeit zum Monatsende kündbar.

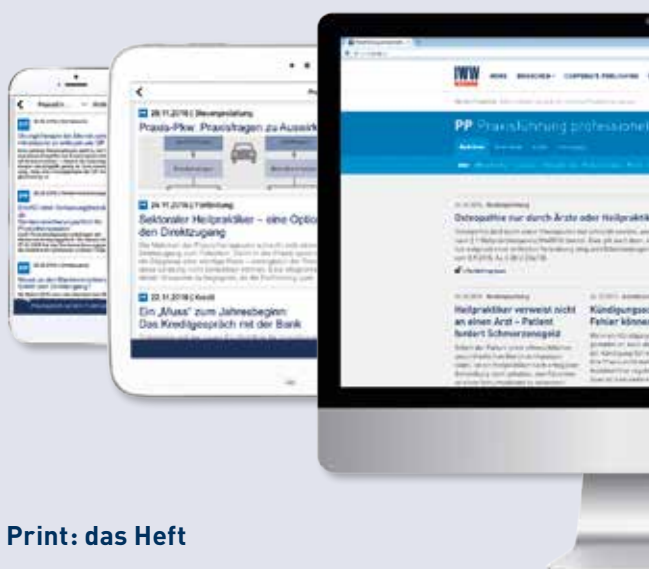
Hinweise | Alle Rechte am Inhalt liegen beim IWW Institut. Nachdruck und jede Form der Wiedergabe auch in anderen Medien
sind selbst auszugsweise nur nach schriftlicher Zustimmung des IWW Instituts erlaubt. Der Inhalt des Informationsdienstes ist
nach bestem Wissen und Kenntnisstand erstellt worden. Die Komplexität des Themas und der ständige Wandel der Rechtsmaterie
machen es notwendig, Haftung und Gewähr auszuschließen.

Bildnachweis | Titelbild: © Vasyt – stock.adobe.com

Druck | H. Rademann GmbH Print + Business Partner, 59348 Lüdinghausen

Ihr Abonnement

Mehr als eine Fachzeitschrift



Print: das Heft

- Kurz, prägnant, verständlich
- Konkrete Handlungsempfehlungen
- Praxiserprobte Arbeitshilfen

Online: die Website

pp.iww.de

- Aktuelle Ausgabe bereits eine Woche vor Heftauslieferung verfügbar
- Ergänzende Downloads
- Ausgabenarchiv mit Urteilsdatenbank

Mobile: die myIWW-App für Apple iOS und Android

iww.de/s1768

- Funktionen der Website für mobile Nutzung optimiert
- Offline-Nutzung möglich, z. B. im Flugzeug

Social Media: die Facebook-Fanpage

facebook.com/pp.iww

- Aktuelle Meldungen aus der Redaktion
- Forum für Meinung und Diskussion
- Kontakt zu Experten und Kollegen

