



AB AUF DIE ROLLE DIE ÖKONOMISCHE SEITE DES FASZIENTRAININGS MIT DER ROLLE

Zusatzangebote und -verkäufe eröffnen Physiotherapie-Praxen Einnahmen fast wie von selbst

Betrachtet man den Buchmarkt, so spiegelt der das ungebrochene Interesse am Faszientraining wider. Gab es 2016 – je nach Online-Buchshop wie buch.de, Bücher.de und Amazon – zwischen 20 und 40 Neuerscheinungen, so werden für das erste halbe Jahr 2017 erneut 5 bis 10 neue Publikationen angekündigt.

Diesen Trend können Physiotherapeuten auf jeden Fall für sich nutzen. Sei es für die unternehmerischen Ziele hinsichtlich USP, Kundenbindung oder Zusatzgeschäfte. So jedenfalls sieht das auch Kay Bartrow, Physiotherapeut aus Balingen und Buchautor. Er schrieb bereits 2014 sein erstes Buch über die Blackroll und seitdem veröffent-



Blackroll. Faszientraining für ein rundum gutes Körpergefühl. Trias Verlag, 2014

Blackroll Rücken. Faszientraining gegen Rückenbeschwerden. Trias Verlag, April 2016

Faszientraining für Sportler. Für mehr Beweglichkeit, Koordination und Stabilität. Trias Verlag, September 2016

lichte er zwei weitere zu diesem Themenbereich. Letztes Jahr im September erschien das aktuellste zum Faszientraining für Sportler.

Die Faszination der Rolle

Damit schließt sich für den Experten der Kreis, denn über den Sport fand er zur Rolle. Er habe als Betreuer und Fitness-Trainer stets mit Sportlern zu tun, berichtet Kay Bartrow. „Wir haben die Faszienrolle dann schnell in der Therapie eingesetzt und festgestellt, dass das Gerät ein Riesenpotenzial hat. Es ist ein tolles Medium, um Patienten dazu zu bringen, Eigenübungen zu machen“, so der Therapeut.

Auch der Spaßfaktor spielt nach Meinung des Physiotherapeuten eine große Bedeutung, weshalb dieses Trainingsgerät so gut bei Patienten ankommt. In seiner Praxis würden sich die Patienten immer wieder nach einer Therapie mit der Rolle erkundigen und so führe er die Patienten fast schon spielerisch zur Eigenaktivität.

Spaß und Motivation bringen die Menschen in Bewegung

Die meisten Physiotherapeuten sind sich auf der anderen Seite jedoch bewusst, dass die Eigenübungen meist gar nicht, nicht konsequent genug oder schließlich ungenau durchgeführt werden. Deshalb nehmen Patienten die angebotenen Kurse auch gerne an, berichtet Doris Waldruff, Physiotherapeutin mit Privatpraxis aus Dettingen: „Es tut ziemlich weh, mit der Rolle zu arbeiten. Ich weiß es von vielen meiner Patienten. Ich gebe ihnen Hausaufgaben auf, mit der Bitte, zu Hause auf der Rolle zu trainieren. Doch ganz oft machen sie das nicht. Sie haben einen 10-Stunden-Büro-Tag hinter sich und sollen dann abends noch auf die Rolle? Das tut dann einfach weh! Wenn sie allerdings in einen Kurs gehen, sehen sie: Alle leiden mit. Und es ist ein Kontrollfaktor anwesend, der dasteht und den Patienten motiviert: Komm schon, noch fünf Wiederholungen.“

Und Marko Börsig, Personal Trainer, Geschäftsführer von Fitness-Private in Dettingen, ergänzt: „Man kann zwar nicht viel falsch machen, aber oft sagen die Leute nach ein paar Wochen: Ich glaube, das mache ich nicht mehr richtig. Durch den Schmerz versuchen sie auszuweichen und rollen eben dann nicht mehr in der richtigen Position.“

Brücke zwischen Therapie und Selbstzahlerbereich

Den Aspekt mit entsprechenden Kursen ein Zusatzangebot im Repertoire zu haben, unterstreicht Kay Bartrow als Vorteil. Das Angebot sieht er als einen möglichen Weg von der physiotherapeutischen Behandlung ins Training. Einerseits kann er so Patienten individuell und „modern“, d.h.

zu Gruppen zusammengeführt werden, beispielsweise eine Hüft-, Knie- oder Rückengruppe. So transferiert man die Patienten unter dem aktuellen Trend auf die Trainingsschiene.“

Die Praxis von Kay Bartrow bietet auch spezielle Faszienkurse nach Sportarten differenziert im Selbstzahlerbereich an, zum Beispiel für Fußballer, Tennisspieler und Läufer. Damit



Kay Bartrow
und Reinhild Karasek

einem aktuellen Trend folgend, behandeln und andererseits anschließend mit Kursangeboten im Selbstzahlerbereich an die Praxis binden: „Die Faszienrolle wird in die Therapie integriert und dann ein Kontrollmodus eingeführt. Dadurch wechseln die Patienten nach Beendigung der Therapie in den Trainingsbereich. Dort führen sie kontrolliert unter therapeutischer Anleitung die Übungen über einen bestimmten Zeitraum weiter, was durchaus sinnvoll ist. Das andere ist das Faszientraining. Patienten können

akquiriert er eine neue Zielgruppe, die des ambitionierten Freizeitsportlers.

Bartrow: „Die Kombination aus Rolle, Faszientraining und Physiotherapie bietet einen optimalen Nährboden für eine gedeihliche Zusammenarbeit. Physiotherapeuten sind ja die Spezialisten für die Bewegungsarbeit und haben für jede Sportart ein paar Tricks in petto, wie Sportler ihre Leistung verbessern und vor allem ihre Verletzungsanfälligkeit reduzieren können.“

Zusatzeinnahmen garantiert

Die Vermarktung des Kurs-Angebotes sei gar kein Problem, denn die Patienten selbst würden sich ganz gezielt danach erkundigen, so Kay Bartrow. „Viele kommen schon von sich aus an und fragen, ob wir Faszientraining oder die Faszienrollentherapie anbieten. Und viele fragen dann auch direkt, ob sie die Rolle bei uns erwerben können.“ So bietet Kay Bartrow wie andere Praxen und Gesundheitseinrichtungen das kleine, handliche Trainingsgerät, das dazu noch einen Spaßfaktor bedient, selbst zum Verkauf an.

Hierfür muss er kein großer Verkaufsstrategie sein, denn die Rolle verkauft sich quasi wie von selbst. Kay Bartrow: „Wir haben da einen „Will-ich-haben-Effekt“. Vor allem ist das ein Therapiegerät, das mit einem Preis zwischen 26 und 30 Euro relativ preisgünstig daherkommt. Das ist erschwinglich. Die Standardrolle ist für Menschen zwischen 60 und 100 kg, die Pro-Version für diejenigen über 100 kg bis 160 kg. Dann gibt es für die medizinische Anwendung die Med-Variante, die um 40 Prozent weicher ist als die Standardrolle und damit auch weniger belastbar. Aber damit kann man alle Patienten abdecken. Der Verkaufspreis für die Standardrolle liegt bei 26 bis 28 Euro, für die Pro-Version bei 35 Euro und für die Med-Version bei 32 Euro.“ Eine durchaus attraktive Einnahmequelle, denn je nach Marge verdiene die Praxis 15 bis 25 Prozent des Verkaufspreises.

Und der Verkauf am Trainingsort selbst ist ein garantiertes Zusatzgeschäft, wie Mark Börsig auch im Personal Training feststellte: „Mit den Kursen startete auch unser Zusatzverkauf mit den Rollen. Eigentlich hat jeder Kunde

eine Rolle, wenn nicht gar zwei: eine kleine und eine große. Es ist faszinierend, sie kaufen das als Geschenk, als Weihnachts- oder Geburtstagsgeschenk.“

Trotzdem scheuen sich noch viele Physiotherapeuten, Kurse zum Faszientraining mit der Rolle anzubieten. Marko Börsig, der selbst Therapeuten zu Kursleitern ausbildet, hat allerdings festgestellt, dass das Interesse dieser Berufsgruppe in letzter Zeit gestiegen ist. Er sieht das wie folgt: „Inhaltlich



Doris Waldruff, Physiotherapeutin, und Marko Börsig, Personal Trainer

kennen die Physiotherapeuten die Faszien von ihrer Ausbildung her. Es mangelt jedoch an der Erfahrung mit der Rolle. Wenn 44 Physiotherapeuten im Raum sind, hat die Hälfte von ihnen noch nicht daran gearbeitet. Ich hatte das Gefühl, die haben Angst. Wie fühlt sich das an, was passiert? Sie wissen im ersten Moment nichts damit anzufangen. Der Schritt zur Anwendung fehlt. Die Arbeit an der Rolle ist etwas anderes, sie arbeiten ja sonst mit der Hand. Es gab aber auch Physiotherapeuten, die befürchteten, dass der Patient nicht mehr in die Praxis kommt. Wenn er aber zu Hause viel rollt, beweglich und geschmeidig bleibt, ist das doch ein Erfolg.“ Physiotherapeutin Waldruff fügt überzeugt hinzu: „Und ein gesunder Patient ist doch die beste Werbung, die eine Physiotherapie haben kann!“

Potenzial für Physiotherapeuten

Kay Bartrow bestätigt die Ansicht von Doris Waldruff mit den Worten: „Das bedeutet ja nicht, dass man die Therapeuten nicht mehr braucht. Im Gegenteil: Je mehr Eigenverantwortlichkeit dem Patienten übertragen wird, desto mehr zusätzliche Informationen brauchen und wollen die Patienten auch: Wie geht's jetzt weiter? Was mache ich als Nächstes? Das ermöglicht mir als Therapeut wunderbar, den Patienten

als Kunden zu gewinnen. Kunde bedeutet, wir sind im Bereich der Prävention. Und da können wir dann ganz andere Übungen mit ihnen machen, zum Beispiel Trainingsprogramme, die die Menschen wirklich weiterbringen.“

Der Physiotherapeut sieht diesen Punkt in klarer Abgrenzung zu den Fitness-Studios, in denen seiner Meinung nach pauschale Programme absolviert werden, die für den einen oder anderen Kunden gar nicht geeignet sind. Der Physiotherapeut müsse die Chance nur ergreifen. Er könne dort ansetzen, wo er den Patienten an die Übungen heranführt und ihn im Anschluss begleitet – von der Therapie auf der Rolle in den Selbstzahlerbereich.

Reinhild Karasek