

ORTEMA Medical Fitness

Kernstück des Erfolgs ist ein ausgeklügeltes Betreuungssystem

Das ORTEMA Medical Fitness unterscheidet sich in mancherlei Hinsicht von einem klassischen Fitness-Studio. Am markantesten ist die Ausrichtung als medizinisches Unternehmen. Die Basis stellte

die Übernahme des Therapiebereichs der Orthopädischen Klinik in Markgröningen dar. Der hohe Anspruch aus der Therapie setzt sich in den Angeboten des Fitness-Studios fort, sei es durch

die Qualifikation des Personals oder durch das umfassende Betreuungssystem.

Der ORTEMA Geschäftsbereich Rehabilitation & Medical Fitness unterteilt sich in die Bereiche ambulante Rehabilitation, eine Praxis für Physio-, Ergotherapie und medizinische Trainings-

therapie und Medical Fitness. Den Anfang bildete 2004 die Übernahme der Therapieeinheit der Orthopädischen Klinik Markgröningen durch die ORTEMA mit damals knapp 20 Mitarbeitern. Die ORTEMA ist eine 100%ige Tochter der Klinik, die bis dahin ausschließlich für die Orthopädie-Technik zuständig war. 2007 wurde der Therapiebereich um das Medical Fitness erweitert mit heute insgesamt über 100 Mitarbeitern, davon 40 im Bereich Fitness, und einem umfangreichen Angebot in der Therapie und der medizinischen Fitness. Auf 1.000 qm Fitness-Fläche werden 1.450 Mitglieder betreut. Hinzu kommen Mitarbeiter von Unternehmen aus dem regionalen Umfeld, die über eine betriebliche Gesundheitsförderung im Medical Fitness trainieren.

Umfassendes Betreuungssystem

Während der gesamten Öffnungszeiten mit rund 100 Stunden pro Woche, ist ein Trainer zur Betreuung auf der Trainingsfläche, zusätzlich zu den Mitarbeitern für die Einzelberatungen und die vorterminierte Trainingsplanerstellung zuständig. Dieser steht allen Mitgliedern bei Fragen und zur Korrektur zur Seite. Dabei wird ausschließlich qualifiziertes Fachpersonal mit staatlich anerkannter Ausbildung bzw. einem abgeschlossenen sportwissenschaftlichen oder sporttherapeutischen Studium eingesetzt.

Eine weitere Betreuungsmaßnahme ist der „Top Fit 75 Bogen“, ausgehend von

dem Anspruch, dass ein Mitglied mindestens 75 Mal pro Jahr zum Training kommen sollte. Auf dem Bogen sind Name, Geburtsdatum und Art der Mitgliedschaft vermerkt. Er wird nach jedem Besuch von einem Trainer mit Datum abgezeichnet. So ist erkennbar, wie regelmäßig der Kunde trainiert. Zudem kann der Trainer das Mitglied rechtzeitig auf den Termin für den neuen Trainingsplan ansprechen, der nach jeweils 25 Einheiten erstellt wird. Rüdiger Loy, Geschäftsbereichsleiter Rehabilitation und Medical Fitness: „Damit behalten wir immer den Verlaufs im Blick. Wir sprechen das Mitglied direkt an, wenn wir sehen, dass es unregelmäßig zum Training kommt, um herauszufinden, ob es am Trainingsprogramm liegt oder andere Gründe vorliegen. Der Bogen ist ein gutes Instrument für den Trainer mit dem Kunden regelmäßig ins Gespräch zu kommen und ihn noch besser betreuen zu können.“

Mit dem Top Fit 75 Bogen ist ein Bonus-system verbunden. Die Mitglieder erhalten im Medical Fitness pro Trainingsbesuch einen Punkt gutgeschrieben. Weitere Punkte gibt es, wenn ein neues Mitglied geworben wird. Diese können als Einkaufsgutschein eingelöst werden, beispielsweise für Sportsocken, Handschuhe oder Rucksäcke. Natürlich gibt es auch im Medical Fitness Mitglieder, die nicht oder nur unregelmäßig zum Training kommen. Betreut werden kann ein Mitglied aber

Umfassende Betreuung im ORTEMA Medical Fitness.



Im Schnellgang zum Sixpack™



Mehr **Spaß**
Mehr **Motivation**
Mehr **Dynamik**

Für **Profis** und **Einsteiger**



pulsefitness®

Telefon 0234-43623
info@pulsefitness.de
www.pulsefitness.de



Rüdiger Loy (rechts im Bild) mit seinem kompetenten Team.

nur, wenn es im Studio ist. Um auch diesen Kunden gerecht zu werden, erstellt das Medical Fitness regelmäßig Auswertungen. Dabei ist jedes Mitglied einem Betreuungstrainer zugeordnet. Dieser erhält eine Liste mit seinen Mitgliedern, die in den letzten vier Wochen nicht beim Training waren und hat die Aufgabe diese zu kontaktieren. Ziel der Anrufe ist, einen neuen Termin zu vereinbaren und das Mitglied zum Training zu motivieren. Rüdiger Loy: „Diese Methode der Betreuung wird von unseren Kunden sehr positiv bewertet. Allerdings ist es wichtig, das Nachfassen konsequent und von Anfang an durchzuführen. Wenn ein Kunde über drei Monate nicht zum Training kommt und demnächst seine Mitgliedschaft ausläuft, ist ein Nachfassen meist schon zu spät. Ist das Mitglied gewohnt, dass es regelmäßig kontaktiert wird, dann funktioniert dieses System. 1.600 Trainierende auf einer Fläche von 1.000 qm zu betreuen, ist nur mit einem guten Konzept und leicht bedienbaren Geräten - in unserem Fall von der Firma Milon - möglich.“

Medizinische Ausrichtung

Das Betreuungssystem zahlt sich aus, wie die niedrige Fluktuationsrate von knapp über 20% zeigt. Wobei diese auch der Zielgruppe des Medical Fitness zuzuschreiben ist. Der Altersdurchschnitt der Mitglieder liegt bei 50,9 Jahren, der sich monatlich um ein Zehntel erhöht. Diese Altersgruppe ist

in der Regel anspruchsvoller als Jüngere, dafür auch treuer, wenn Angebot, Betreuung und Atmosphäre stimmen. Rüdiger Loy: „Viele unserer Mitglieder sagen, sie würden nicht in ein Fitness-Studio gehen, weil sie denken, dort trainieren nur fitte, gutaussehende und junge Menschen. Wir sind zwar ein dienstleistungsorientiertes Studio in Bezug auf das Angebot, die Funktion und die Organisation, dennoch zeigt unsere Außerdarstellung, dass wir eine medizinische Ausrichtung haben. So sehen unsere Kunden nicht die Fitness im Vordergrund, sondern die medizinisch fundierte Betreuung.“

Im Präventionsbereich werden nach § 20 SGB V Vitalkurse zu den Handlungsfeldern Rücken, Herz-Kreislauf, Entspannung und insbesondere Wasser-Gymnastik mit wöchentlich 20 Aqua-Fitness Präventionskursen angeboten. 10-15% der Kursteilnehmer schließen einen Mitgliedsvertrag ab. Die geringe Quote erklärt sich unter anderem aus dem Umstand, dass die Präventionskurse erst angesprochen werden, wenn feststeht, dass der Interessent keine reguläre Mitgliedschaft möchte.

Im Rehabilitationsbereich finden fest vorgegebene Nachsorgeprogramme der Deutschen Rentenversicherung mit 24 Einheiten innerhalb von sechs Monaten statt und Reha-Sport, der auf Rezept von Ärzten verschrieben wird. Die Nachfrage ist in diesem Bereich

sehr hoch, da das Reha-Sport-Rezept, im Gegensatz zur Krankengymnastik, das Budget des Arztes nicht belastet. Im Medical Fitness werden pro Woche zehn Reha-Sportkurse angeboten. Rüdiger Loy: „Das sind Kunden, die nicht in ein klassisches Fitnessprogramm passen. Für uns ist es ein Angebot, das zwischen Therapie und Fitness steht und mit dem wir eine weitere Zielgruppe ansprechen.“ Im Therapiebereich werden alle 180-200 stationären Patienten der orthopädischen Klinik behandelt. Diese erhalten täglich mindestens eine bzw. je nach Verletzung auch 2-3 Therapieeinheiten. Die Vernetzung zwischen Klinik, Therapie und Fitness findet über die Physiotherapeuten statt, die täglich auf der Station unterwegs sind, aber auch die ambulante Therapie im Zentrum für Rehabilitation & Medical Fitness durchführen. Im medizinischen Gerätetraining und im Medical Fitness sind einige Mitarbeiter beschäftigt, die in beiden Bereichen arbeiten. Damit wird sichergestellt, dass die medizinische Kompetenz auch im Fitness-Studio vorhanden ist und dass andererseits der Reha-Patient ein Probetraining im Studio erhält, sobald er den Fitnessgrad erreicht hat. Auch die Klinik profitiert von dieser Synergie, da der Standort durch das Medical Fitness ein neues Image gewonnen hat.

Ein weiteres separates Angebot ist die orthopädische Knie- und Hüftschule als Selbstzahlerkurs und als Reha-Sportgruppe. In der ambulanten Reha befinden sich viele Patienten mit einer Knie- und Hüftoperation, die in der Nachsorge oder vor der Operation durch die Knie- und Hüftschule betreut werden. Das Konzept wurde mit dem Chefarzt der ambulanten Reha ausgearbeitet. Dieser berät die Kursleiter in der Umsetzung und steht ihnen bei Fragen zu einzelnen Kunden zur Seite. Zudem können ihn Mitglieder bei Beschwerden in einer kostenlosen orthopädischen Sprechstunde konsultieren. Der Termin wird über die Trainer eingetragen. Die Sprechstunden finden im 4-6 Wochenrhythmus statt und werden im Schnitt von 8-10 Kunden in Anspruch genommen.

Keine Werbung mit Preisaktionen

Beim diesjährigen gemeinsamen Gesundheitstag, zusammen mit der Klinik, kamen mehrere tausend Besucher. Be-

worben wurde er durch eine hauseigene Zeitung mit einer Auflage von 420.000 Exemplaren im Großraum Stuttgart. Das ist ein guter Imagegewinn. Ansonsten erfolgt die Werbung für den Fitnessbereich lokal in einem Einzugsgebiet von 5-10 km. Rüdiger Loy: „Für die Therapie machen wir keine Werbung, da sind wir in der glücklichen Situation, dass wir eher zu viel Nachfrage haben. Und für den Fitnessbereich konzentrieren wir uns auf wenige Aktionen im Jahr. Im Oktober führen wir einen Gesundheitstag als klassischen Verkaufstag durch. Da gibt es keine Vorträge oder Mitmachkurse, die den Verkauf erschweren, jedoch auch keine Lockangebote. Unsere Aktionen laufen nicht über den Preis, wobei wir natürlich auch ein Probetraining anbieten. Für unsere Kunden ist nicht entscheidend, ob sie 20 € mehr oder weniger bezahlen, sondern ob das Angebot in einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis steht. Mit unserer Zeitung „ORTEMA aktuell“, die zweimal pro Jahr erscheint, haben wir ein gutes Instrument, um unsere Kompetenz hervorzuheben und gezielt unsere Kunden anzusprechen.“

Der Wochenbeitrag für die Mitgliedschaft liegt bei einer Laufzeit von 52 Wochen bei 16,50 € und beinhaltet alle Leistungen des Studios inkl. Getränke, außer EMS-Training, das separat gebucht werden kann. Hinzu kommt eine einmalige Verwaltungspauschale in Höhe von 39,90 € und eine einmalige Gebühr für das Servicepaket von 79,90 €, das die Einweisung, den persönlichen Trainingsplan und den Fitness-Check beinhaltet. Ab der 27. Trainingswoche wird halbjährlich eine Trainerpauschale mit 25,90 € fällig. Die Pauschale für das erste Halbjahr ist im Servicepaket enthalten. Die Trainerpauschale sichert, dass alle drei Monate das Trainingsprogramm überarbeitet wird und dass pro Jahr zwei Fitness-Tests stattfinden.

Zur Person:

Rüdiger Loy ist Geschäftsbereichsleiter Rehabilitation und Medical Fitness, Dipl.-Sportwissenschaftler und Dipl.-Kaufmann. Er ist bei ORTEMA seit 2004 und in der Fitnessbranche seit 1994 tätig.

Anita Kröllner

Kreabag® – Ordnung in Spind & Tasche –

Die patentierte Schweizer  Erfindung und Entwicklung



passt in jeden Spind und sorgt so für Ordnung

Kreabag Classic II Neu 2012

auch mit ihrem Logo der optimale Werbeträger für ihr Unternehmen, bereits ab 50 Stück erhältlich



übersichtliche Unterteilung in Schuh-, Nass- und Trockenbereich

einfach & zeitsparend

praktisch & sportlich

ordentlich



Kreabag Edition

in vielen verschiedenen Farben, Mustern und Kombinationen

Sichern sie sich eine kostenlose Tasche* Lassen Sie sich den Zusatzumsatz nicht entgehen!

*im Wert von 129,- € beim Kauf von 50 Kreabag Classic II



W•R
FITNESS- UND WELLNESS-GROUP

www.wellness-einrichtungen.de • info@wellness-einrichtungen.de • www.kreabag.de